ISSN 1998-0817

ВЕСТНИК

КОСТРОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА им. Н.А. НЕКРАСОВА

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Выходит с 1995 г.

2011 Том 19

ОСНОВНОЙ ВЫПУСК

№ 4

октябрь – декабрь

Учредитель
Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова

СОДЕРЖАНИЕ

ОТ РЕДАКЦИИ

5 **В. В. Чекмарёв, С. В. Головин, Ф. А. Панфилов**
Диалог науки и бизнеса возможен (О XIII международной научно-практической конференции «Экономическая наука – хозяйственной практике», Кострома, 14–15 октября 2011 года)

9 **Брагина З. В., Исаев Н. В.**
Институт экономики КГУ им. Н. А. Некрасова: устремленный в будущее

ЭКОНОМИКА

13 **Александрова Е. А.**
Рентоориентированное поведение в системной теории различных экономических научных школ

15 **Александрова Н. А.**
Статусная рента в новой политической экономии

21 **Базанкова Д. Н.**
Инновационная динамика: теоретический аспект

25 **Барышников Д. А.**
Развитие теории и практики планирования в России

29 **Брагина З. В.**
Инновации в убежденности руководителей и специалистов бизнеса

37 **Брагина З. В., Дудяшова В. П., Корякин В. А.**
Доминанты ноосферного подхода к сохранению и развитию лесного хозяйства

42 **Брагина З. В., Чекмарев В. В.**
Управление или менеджмент?

45 **Воронович С. О.**
Социально-экономические особенности развития рынка жилой недвижимости в России

52 **Гибало Н. П.**
Институциональное проектирование и творческая мотивация в системе прогнозирования трудовых отношений.

61 **Глухова С. М., Чернов А. Ю.**
Управление рисками в инновационном процессе при помощи контрактов

65 **Головин С. В.**
Природа экономических и институциональных интересов

71 **Голубева М. А.**
Ретроспективы развития теории конкуренции

76 **Губин В. А.**
Институциональные проблемы фермерства современной России

79 **Гужва Е. Г.**
Функции предпринимательства и их особенности в деятельности малого бизнеса

84 **Гуляева М. К.**
Бренд региона: миф или реальность?

88 **Дрогобыцкий И. Н.**
Психоэнергетическая природа организационного менеджмента

104 **Дубровский П. С.**
К вопросу о теоретических закономерностях экономического развития в приложении к понятию «народные промыслы»

108 **Ерошин Д. А.**
Количественная оценка уровня доверия: проблемы и перспективы

111 **Жулябин П. В.**
Информационное пространство университета как важный фактор развития образовательного процесса и оптимизации работы вуза

113 **Зиновьев А. Н.**
Модель описания состояния реструктурируемого предприятия с механизмом коррекции проводимых изменений

117 **Золотов Я. А., Заостровцев А. П.**
Мир – системный анализ как инструмент анализа экономики наркотиков

120 **Илюхина А. С.**
Инновации в математическом цикле, как средство формирования профессиональных компетенций специалиста

124 **Карев И. В., Скаржинская Е. М., Чекмарёв В. В.**
Институт фондового рынка и методология его исследования

130 **Касаткин А. А.**
Динамика социокультурной среды как фактор формирования личности

132 **Кияница К. А.**
Методология исследования финансовых инноваций

136 **Ковалев А. И.**
Мезоэкономика: отрасль или регион?

139 **Колесов Е. В.**
Возможности моделирования бизнес процессов в учебных курсах дисциплин института экономики КГУ

142 **Коновалова Е. В., Рябова М. А.**
Структура и динамика доходов российских семей

148 **Коновалова Е. В.**
Экономическая история семьи

153 **Коровина А. Н.**
Особенности вопроизводственных процессов в военной и гражданской сферах

156 **Кукушкина Е. Е.**
Бюджетирование в системе управления предприятием перерабатывающей промышленности

160 **Лифшиц А. С.**
О согласовании внешнего и внутреннего механизмов развития российских промышленных предприятий

164 Люблинский М. С.
Повышение эффективности отбора в кадровый резерв на руководящие должности в организации

170 Лягушев Г. Е.
Военная экономика: противоречия развития

176 Маньковский В. А.
Роль институтов в региональном развитии

181 Марычев Н. С., Нусратуллин В. К.
О необходимых предпосылках инновационного развития экономики

190 Муравьев А. А.
Формирование, аккумулирование и износ социального капитала в сетях экономических взаимодействий

193 Николаева Е. Е.
Системно-структурно-функционально-интегративная трактовка распределительных отношений

197 Новиков А. И., Маньковский В. А.
Экономические отношения в агросфере и институт частной собственности на землю

203 Новиков В. А., Карманова Д. А., Артамонова Ю. С.
Специфика потребительской деятельности домашних хозяйств малого города и факторы ее рационализации

205 Нуждин Э. Г., Барышев Д. А., Чернов А. Ю.
К вопросу о состоянии банковского сектора российской экономики

209 Палаш С. В.
Экономический рост в условиях глобализации

212 Панфилов Ф. А.
Программно-целевой метод решения приоритетных социально-экономических проблем

214 Попова И. В.
Актуальные проблемы развития социальной структуры российского общества

217 Ратькова А. Б.
Влияние взаимообусловленной совокупности целей на трансформацию функций государства

220 Свиридов Н. Н.
Эквивалентный обмен как экономическая и социальная проблема

227 Семенов М. О., Токарева И. В.
Реинжиниринговые принципы формирования инвестиционной политики на транспорте

229 Симонов А. Г.
Является ли хозяйство в регионе экономической системой и может данная экономическая система быть гармоничной?

232 Скаржинская Е. М., Шкуров И. В.
Экономический и социальный феномен кооперации

239 Смирнов В. А., Шкор Я. А.
Локальные авторынки и вызовы автомобилестроению

244 Смирнова В. А.
Формы личных потребностей и их место в системе экономических отношений

247 Титов А. Н.
Тенденции формирования транснациональных корпораций

249 Тишин П. Я., Тишина В.Н.
Теоретико-методологические посылы анализа экономической деятельности

254 Тишина В. Н.
Экономическое пространство как пространство экономических взаимоотношений в процессе их институционализации

265 Толикова Е. Э.
Экологические императивы промышленного развития российской экономики

268 Тяжов А. И., Воронович С. О.
Институциональные способы развития лизинга недвижимости

271 Фетискин Д. Н.
Механизмы деструктивного поведения в экономической сфере

272 Хомутов А. В.
Эволюция научных взглядов на производственный потенциал промышленного предприятия

276 Цуриков В. И.
Экономическая теория и статистика корыстных преступлений

290 Чекмарёв В. В.
Формирование социальных компентентностей посредством экономической науки

295 Чистяков С. В.
Циркуляция информации как динамический аспект сетевой формы экономических отношений

298 Шатрова Я. О., Марычев Н. С., Рябова М. А.
Реструктуризация как элемент модернизации высшей школы

301 Шкабарня И. С.
Ассиметрия экономического развития регионов России: проблемы и стратегия регулирования

305 Шкабарня И. С., Панфилов Ф. А.
Политика-экономически и институциональные посылы анализа хода выполнения федеральных программ

312 Амосова Н. А., Бабаев Б. Д., Борисов В. В.
О политической экономии физического труда

320 Куликов В. И.
Стратегия промышленного предприятия: проблемы разработки и проблемы реализации

324 Орлов В. В., Немиров А. Л., Квашнина Н. А.
Региональные вызовы и государственно-частное партнерство

328 Пирогов К. М., Темнова Н. К., Ражева А. А.
Бизнес – планирование инновационного развития экономики

330 Ульянов Г. В.
Реализация собственности как условия эффективного функционирования экономики

335 Чекмарев В. В.
Экономические институты современной России (обзор докладов конференции)

341 SUMMARY

349 СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

353 ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ

ОТ РЕДАКЦИИ

Настоящий выпуск является тематическим номером журнала, посвященным 10-летию Института экономики Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Открывается номер обзорной статьей о конференции посвященной 10-летию ИНЭК и публикацией директора Института экономики З. В. Брагиной. Данные материалы конференции, отобранные для публикации, расположены в алфавитном порядке. Завершает номер информационное сообщение председателя оргкомитета конференции «Экономические институты современной России» профессора В. В. Чекмарева, проведенной в рамках празднования 10-летия ИНЭК.

УДК 338.7

Чекмарёв В. В., Головин С. В., Панфилов Ф. А.

ДИАЛОГ НАУКИ И БИЗНЕСА ВОЗМОЖЕН

(О XIII международной научно-практической конференции «Экономическая наука – хозяйственной практике», Кострома, 14–15 октября 2011 года)*

В статье анализируются итоги научно-практической конференции.

Ключевые слова: наука, бизнес, хозяйственная практика, конференция.

14–15 октября 2011 года в Костромском государственном университете им. Н. А. Некрасова состоялась XIII международная научно-практическая конференция «Экономическая наука – хозяйственной практике», организаторы которой КГУ им. Н. А. Некрасова, Университет прикладных наук Циттау/Гёрлитц (Германия), Торгово-промышленная палата Костромской области, Областное объединение работодателей «Костромской союз промышленников».

Объединяющей проблемой конференции являлось совершенствование учебного процесса на основе внедрения результатов совместных научно-исследовательских работ преподавателей и студентов, обеспечивающих формирование профессиональных и социальных компетентностей на основе овладения приемами инновационной деятельности в контексте целей социально-экономического развития региона и формирование связи «работодатель-вуз». Для определения характера отмеченной связи приведены данные статистики.

Костромская область – один из динамично развивающихся регионов России. Здесь активно работает промышленность: производство электрической и тепловой энергии; обработка древесины и производство изделий из дерева; целлюлозно-бумажное производство; машиностроение и металлургия; производство ювелирных изделий; пищевая промышленность; текстильное и швейное производство; производство строительных материалов. По данным Росстата и Костромастата, на долю области приходится значительный процент производства определенных товаров в общероссийском масштабе: 26 % льняных тканей, 21 % автокранов, 14 % древесноволокнистых плит, 11 % древесностружечных плит, 10 % клееной фанеры. В 2010 году стоимость выпущенных местными производителями промышленных товаров, выполненных работ и услуг составила в общей сложности 90,7 млрд руб. В 2005–2009 годах прирост валового регионального продукта составил 22 %.

* Статья подготовлена в рамках выполнения темплана Минобрнауки «Системное исследование взаимосвязей инновационной и предпринимательской деятельности университета и его конкурентноспособности в замкнутом субфедеральном пространстве»

© Чекмарёв В. В., Головин С. В., Панфилов Ф. А., 2011

В 2010 году индекс промышленного производства составил 115,8 %. По сравнению с аналогичным показателем 2009 года индекс цен производителей промышленной продукции в декабре 2010 года достиг 115,6 %. По результатам сопоставления с предыдущим годом в 2010 году увеличились объемы производства в следующих отраслях: производство машин и оборудования – 259,9 %; производство транспортных средств и оборудования – 141,4 %; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 139,5 %; производство ювелирных изделий – 134,0%; производство неметаллических минеральных продуктов – 123,5%; добыча полезных ископаемых – 122,2 %; производство резиновых и пластмассовых изделий- 121,1 %; производство мебели – 118,8 %; обработка древесины и производство изделий из дерева – 115,9 %; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий – 111,9 %; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 105,9 %. Но если дела обстоят вроде бы не плохо, то зачем же проводить конференцию с определением задач экономической науки для хозяйственной практики. А дело в том, что в ряде отраслей зафиксировано снижение объемов производства относительно показателей 2009 года: производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака – 99,4 %; текстильное и швейное производство – 90,2 %; целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность – 73,6 %; химическое производство – 71,8 %; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви – 65,8 %. В научном диалоге приняли участие представители Администрации и Думы Костромской области, бизнеса, зарубежной и российской научной элиты. Сопредседатель оргкомитета профессор Роналд Гизе (Германия) выступил с докладом «Экономический рост и трудовые отношения». В докладе на примерах экономической деятельности различных фирм Германии и России было подчеркнуто, что только организация нормальных трудовых отношений обеспечивает экономический рост. Другой сопредседатель генеральный директор Торгово-промышленной палаты Костромской области В. В. Орлов в своём докладе рассмотрел инновационные процессы в малом бизнесе региона. Он привел факты решения проблем, которые ранее ни государством, ни бизнесом не были решены. В рамках конференции была организованна работа сессий: «Социально-экономическое развитие общества: теория и практика» (руководитель д.э.н., проф. В. В. Чекмарёв); «Теория и методология управления соц.-экон. системами» (руководитель д.э.н., проф. Н. Н. Свиридов); «Институционализация трудовых отношений» (руководитель д.э.н., проф. Н. П. Гибало); «Развитие учета, анализа и аудита в условиях модернизации экономики» (руководитель д.э.н., доц. О. Н. Грабова); «Современные экономические процессы и их моделирование» (руководитель д.э.н., проф. Е. М. Скаржинская); «Инновационные направления развития финансов и кредита» (руководитель к.э.н., доц. С. В. Матвеев); «Современные маркетинговые технологии в развитии региона» (руководитель к.э.н., доц. М. К. Гуляева); «Экономическое образование – фактор инновационного развития региона» (руководитель д.э.н., проф. З. В. Брагина); «Информационные технологии в управлении, образовании и бизнесе» (руководитель к.т.н., доц. В. Н. Ершов); «На пути в большую науку (молодежная сессия)» (руководитель д.э.н., проф. Н. В. Исаев).

Общая дискуссия и подведение итогов конференции (руководитель д.т.н., проф. З. В. Брагина) позволили выделить ключевые проблемы региона. При подведении итогов конференции В. Д. Морозов, исполнительный директор областного объединения работодателей «Костромской союз промышленников» особо остановился на возможностях вузовского сектора экономической науки обеспечивать научное сопровождение развития малого бизнеса.

В сентябре прошлого года Правительство РФ представило Минэкономразвития РФ прогноз социально-экономического развития страны на 2011 год и плановый период 2012–2013 годы. В частности в прогнозе есть такие цифры: к 2012 году количество россиян, желающих открыть свой бизнес, составит 10%, что сравняет Россию по данному показателю с Европой и превысит сегодняшний уровень в четыре раза. Этот невиданный всплеск позволит увеличить долю продукции малых и средних предприятий в общем объеме ВВП до 29 %. На подобный рост планируется потратить 0,2 % федерального бюджета.

Цифры впечатляют. Однако насколько такой прогноз близок к реальностям Костромского ре-

гиона? Многие участники конференции посвятили свои выступления рассмотрения отмеченной проблемы.

Характерной чертой Костромского региона является создание предприятий в непроизводственной сфере экономики. Производства открывают единицы.

Обратимся к официальной статистике. По данным департамента экономического развития промышленности и торговли Костромской области, в регионе в настоящее время работает 27229 субъектов малого и среднего предпринимательства. Из них 1107 – малые предприятия, 6317 – микропредприятия, 83 – средние предприятия и 19722 индивидуальных предпринимателя. Общее число сотрудников занятых на предприятиях МСБ составляет 110,2 тысячи человек.

Сегодня доля оптовой и розничной торговли в общей отраслевой структуре региона занимает 55 %, обрабатывающих производств – 23 %, строительство – 11 %, оказание услуг населению– 11 %. При этом доля продукции, произведенной малыми предприятиями в общем объеме валового регионального продукта, ежегодно растет. И в 2010 году составила порядка 13 %, что на 9,2 % больше уровня 2008 года. А это означает, что костромские предприниматели, несмотря на вес проблемы и посткризисные проявления, довольно успешно работают и развиваются, наращивая долю своей продукции и общем объеме ВРП.

По итогам 2010 года по основным экономическим показателям Костромская область вошла в десятку лидеров регионов России. По росту инвестиций в основной капитал малых предприятий регион занимает шестое место по России. А по показателям роста числа граждан, занятых на предприятиях малого бизнеса, и росту объемов оборота малых предприятий – второе место. Кстати, в целом по России наблюдается снижение этих показателей в сравнению с прошлым годом.

Ряд выступлений участников конференции был посвящен анализу процесса и последствий экономических реформ по преобразованию экономической системы страны в отношениях «центр – регион». Другая группа состоящая преимущественно из представителей бизнеса, акцентировала в своих выступлениях внимание на совершенствовании инвестиционной политики на базе существенного повышения её качества.

Целый ряд выступлений был посвящён изменению структуры и содержания собственно экономической науки.

Одним из результатов проведённой работы является вывод, может быть, самый важный, о том что взаимосвязь инновационной и предпринимательской деятельности университета характеризуется рядом особенностями. Так, феномен невостребованности новых знаний связан с рядом объективных и субъективных причин. Среди объективных причин трудностей на путях инновационного развития наиболее важной представляется различие в интересах бизнеса и фундаментальной науки. Проведённые в последние годы в Европе специальные исследования показали, что интересы фундаментальных и прикладных исследований пересекаются лишь в 4 % случаев. То, что Россия не является исключением, подтверждается тем, что даже к очень хорошим проектам нет интереса предпринимателей, которые бы взялись довести готовую идею до приемлемой коммерциализации. Это связывают с тем, что у рыночных акторов и компаний в России ещё не сформировалось понимание необходимости в инновациях. Очевидно, что, если ищешь только тех истин, от которых можно ждать непосредственных результатов, то связующие звенья ускользают и цепь распадается, и что наука, созданная исключительно в прикладных целях невозможна; истины плодотворны только тогда, когда между ними есть внутренняя связь.

Другой важной объективной причиной является то, что наука непрерывно порождает новые решения возникшей или существующей общественной потребности, а промышленность может реализовывать предлагаемые альтернативы только дискретно. Это свойство внутренне присуще процессу проектирования. Действительно, выбрав из предлагаемых альтернатив предпочтительную и начав проектирование, нельзя вносить в проект непрерывные изменения – необходимо завершить проектирование, создать опытный образец (технологию), провести испытания и организовать тиражирование.

Поскольку из результатов фундаментальных исследований в сферу эксплуатации отбираются только те, которые должны отвечать текущим потребностям общества, то в процессе отбора существенно возрастает роль субъективного фактора. Поэтому от удачности выбора в значительной степени зависит величина качественного

скачка при переходе на новый технологический уклад.

Среди субъективных причин, наиболее важной представляется и неготовность правящей элиты России расстаться с имущественными и властными позициями. Отсюда и стремление убедить общество в необходимости стабилизации сложившихся отношений власти и приобретённой сомнительными путями собственности. Поэтому любые попытки перемен саботируются (например, отмена плоской шкалы налогообложения, пересмотр результатов незаконной приватизации).

Ещё одной важной субъективной причиной является неадекватная поставленной задаче инновационного развития страны степень управляемости этим процессом. Под управляемостью следует понимать наличие определённого порядка в принятии и исполнении важнейших государственных решений, предполагающих чёткую постановку целей и задач, тщательный анализ средств решения намеченных задач, минимизацию издержек, полный отказ от демагогии, персональная ответственность, при безусловном отстранении институтов и лиц, обнаруживших свою некомпетентность в порученном деле. К сожалению, государственные чиновники, проявившие некомпетентность, не отстраняются, а остаются на государственной службе.

Культура ума любого исследователя, или, скажем, политика, решающего судьбоносные вопросы бытия своего народа, напрямую, непосредственно зависит от общетеоретической подготовки, сердцевиной которого является философско-экономическое образование. Этой культурой ума не обладало и не обладает абсолютное большинство теоретиков и политиков, порой облачённых в высокие научные мантии. Не овладев диалектикой, многие исследователи помимо своей воли вынуждены довольствоваться умозрительными суждениями.

Во-первых, теоретики, говоря о зависимости поведения и духовных качеств людей от генетической наследственности, в своих выводах не опираются на адекватные им факты и эксперименты. Доказывая идею связи генетической информации с образованием алгоритмов языка, мышления и поведения человека, нельзя рассчитывать на подтверждение эмпирической биологии, никак не предполагается, что в них воплощены генетические рецепты, что инатизм (теория врождённости) кажется таким же оппортунизмом, как и универсальный дарвинизм. В этом аспекте те, кто мыслят в рамках инатизма, дают основу идеям национализма и фашизма, расизма и шовинизма.

Во-вторых, инатисты ставят в непосредственную связь явления, далеко стоящие друг от друга (по принципу: в огороде бузина, а в Киеве – дядька) и не хотят учитывать тот факт, что между структурой ДНК и поведением или духовными способностями (в т. ч. психологическими!) личности наличествует многомиллионная цепь опосредствований.

В-третьих, эти теоретики часто путают предпосылки предмета с самим предметом исследования, что является важнейшим приёмом софистики. Они не видят, что генетическая программа детерминирует становление организма человека, его высшей нервной системы, которая у каждого индивида различна по своей реакции на внешние воздействия. Но эта «программа» никак не формирует, не детерминирует становление тех или иных духовных качеств и способностей. Они формируются социальными обстоятельствами.

Всего в конференции приняло участие 191 человек, в том числе 25 докторов наук, среди участников – ученые из Германии, Кыргызстана, Узбекистана, а также из 10 ведущих научных центров России.

Проведение конференции, по общей оценке ее участников можно охарактеризовать следующим образом: и для вузовских экономистов и для хозяйственников конференция являлась элементом обучения рынку, формированием процесса неизбежного единства экономической науки и практики, работающей инновацией в обеспечении этого процесса.

УДК 378.33

Брагина З. В., Исаев Н. В.

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ КГУ ИМ. Н. А. НЕКРАСОВА: УСТРЕМЛЕННЫЙ В БУДУЩЕЕ

Цель статьи – показать роль экономического факультета университета в системе экономического образования. Актуальность проблемы состоит в значимости экономического образования и наличии многих нерешенных задач в организации экономического образования. Инновационное развитие предполагает повышение эффективности и качества интеллектуального сопровождения государственного и муниципального управления, управления в сфере бизнеса, образования и некоммерческих организаций.

Ключевые слова: экономика, образование, университет, инновации, развитие.

Институт экономики отмечает в 2011 году свой десятилетний юбилей. За время своего существования он стал одним из крупнейших и динамично развивающихся структурных подразделений Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова, крупным образовательным и научно-исследовательским центром костромского региона.

Экономические факультеты университетов – относительно небольшие подразделения, созданные за последние 10–15 лет во многих областях России, сталкиваются с многообразными трудностями в подготовке квалифицированных специалистов-экономистов. Сейчас в России пришла пора говорить о всеобщем бизнес-образовании. Наш университет стремится быть инновационным вузом, и мы можем что-то предложить, можем работать с интеллектуальной собственностью.

Экономическое образование является одним из факторов инновационного развития экономики. Оценивая роль образования в инновационном развитии экономики следует отметить, что с одной стороны, образование действительно предоставляет знания и навыки предпринимателям и другим заинтересованным лицам, связанным с процессом инноваций и экономическим ростом. С другой стороны, образование может стимулировать креативность с воображением и, таким образом, упростить процесс приспособления инноваций к требованиям реальной жизни. Вместе с тем здесь кроется опасность – образование может одновременно лишать креативности, загоняя индивидуума в определенные рамки мышления, лишая его нестандартно мыслить.

Обратимся к модели подготовки специалиста, в данном случае экономиста. Ключевая проблема, основное звено в создании такой модели – это оптимизация общеметодологической, общеэкономической подготовки («базовая подготовка»), обеспечивающей высокую степень приспособляемости специалистов к различным видам экономической деятельности. При этом в ходе подготовки экономиста необходима его ориентация на определенные виды деятельности, и это предполагает некоторое уточнение модели специалиста с учетом специфических потребностей «заказчика», для которого работает данный вуз.

Базовая подготовка специалистов предполагает умение переводить базовые знания в плоскость производных знаний прикладного характера, ибо, как представляется, основная слабость в подготовке экономистов в высшей школе заключается в излишней академичности. Последняя обнаруживается в недостаточном умении применить полученные знания на практике.

В этой связи приобретает значение совершенствование учебного процесса на основе выработки предложений по повышению эффективности и качества интеллектуального сопровождения государственного и муниципального управления, управления в сфере бизнеса, образования и некоммерческих организаций в контексте стратегических задач инновационного развития Российской Федерации.

Дж. М. Кейнс дал в свое время исчерпывающую характеристику для экономиста. В предисловии к «Основам экономической науки» А. Маршалла он справедливо писал, что «... экономист высшей пробы должен обладать редким сочетанием множества способностей. Он должен обладать громадным объемом знаний в самых разных областях и сочетать в себе таланты, которые редко совмещаются в одном лице. Он должен – в известной мере – одновременно быть математиком, историком, государствоведом, философом. Он должен понимать язык знаков, символов и уметь

© Брагина З. В., Исаев Н. В., 2011

выражать свои понятия и концепции словами. Он должен уметь разглядеть в частном общее, одновременно держать в уме и абстрактное, и конкретное. Он должен изучать настоящее в свете прошлого во имя предвидения будущего. Ни одну сторону природы человека и его институтов экономист не должен полностью оставлять без своего внимания. Он должен быть одновременно целеустремлен и объективен, беспристрастен и неподкупен, как художник, но вместе с тем иногда столь же близок к реальной жизни, как и политический деятель» [1, с. 16].

Институт экономики определяет свою миссию следующим образом: используя опыт университетского образования России, на базе современных компетентностных подходов и инновационных технологий обеспечить качественное образование, позволяющее осуществить экспансию знаний в экономическое развитие.

В целом, стратегическая миссия института экономики заключается в подготовке высококвалифицированных адаптированных специалистов в области экономики и управления, наделенных чувством гражданской и социальной ответственности на основе всестороннего развития студента как человека и патриота.

Данная миссия реализуется путём формирования интеллектуальной элиты российского общества в области экономики и управления, что предполагает достижение следующих целей:

– обеспечить развитие фундаментальной и прикладной экономической науки, создание новых научных школ и направлений, существенно расширить сферу и масштабы прикладных научных исследований в области экономики и управления, превратить исследования преподавателей и студентов в органическую часть образовательной деятельности института;

– формировать уровень, стандарты и лучшие образцы университетского экономического и управленческого образования бакалавриата;

– превратить ИнЭк за годы реализации стратегии в институт комплексного образования: бакалавриат и магистратура. Готовить высококвалифицированных компетентных бакалавров, а также магистров экономики и менеджмента, владеющих фундаментальными теоретическими знаниями, мировоззренческим мышлением, методами целеполагания и анализа содержательных областей, имеющих практические навыки и конкурентоспособных на современном рынке труда;

– сохранить и укрепить позиции института экономики как научного и образовательного учреждения с динамично развивающейся экономической аспирантурой;

– реализовать принцип непрерывного образования, расширив число программ дополнительного образования, в т. ч. программ повышения квалификации как преподавателей экономических дисциплин всех уровней системы образования страны, так и специалистов с предприятий и учреждений-партнеров ИнЭк;

– осуществить внедрение перспективных обучающих технологий, обеспечивающих выявление и развитие творческого потенциала студентов.

Для достижения поставленных целей дирекция института видит необходимость решения следующих задач:

– расширение масштабов теоретических и прикладных научных исследований путём перегруппировки имеющегося научного потенциала и оснащения исследователей современными программными средствами; усиление исследовательской компоненты учебных программ магистров;

– проведение регулярных маркетинговых исследований рынка труда и образовательных услуг для эффективного содействия трудоустройству и мониторинга занятости выпускников всех уровней образования;

– совершенствование содержания и технологий подготовки бакалавров и магистров; количество магистерских программ должно составить не менее четырех. Продолжить начатую ранее институтом работу по модернизации университетского экономического образования путём обновления его содержания, перехода на двухступенчатую систему обучения, организации учебного процесса с использованием зачётных единиц и обновления материально-технической базы;

– создание системы контроля качества образовательных услуг;

– расширение масштабов дополнительного образования в институте, открытие новых программ подготовки и переподготовки кадров;

– внедрение инновационных обучающих технологий, в том числе: перенос центра тяжести в обучении на организуемую и контролируемую самостоятельную работу студентов; повышение удельного веса исследовательской работы магистров до половины общего объёма трудоёмкости магистерских программ, при этом тематика исследовательской работы должна быть частью иссле-

довательской программы института; обязательное использование всеми преподавателями электронных средств коммуникации и визуализации;

– модернизация и расширение материально-технической базы, обеспечивающей внедрение новых технологий обучения, формирование и поддержание информационной базы учебного процесса и научных исследований.

Выполнение миссии ИнЭк, достижение целей и реализация задач происходит путем своеобразного симбиоза триады: научная работа, учебный процесс и социально-профессиональная адаптация.

Произошло становление костромской экономической научной школы, основателем которой следует считать доктора экономических наук, профессора Матвея Исааковича Скаржинского, осуществившего вместе со свими коллегами введение в научный оборот понятия «новая политическая экономия» в ином, чем западные экономисты, контексте. Сегодня это понятие прочно вошло в умы исследователей, хотя его трактовка неоднозначна. Общее направление «Новая политическая экономия» трансформировалось в более широкое русло, включившее в себя исследования методологического и методического характера. Можно выделить следующие направления научных исследований института экономики КГУ им. Н. А. Некрасова:

– SMART мир: новая парадигма мироустройства;

– конкуренция и конкурентоспособность российского бизнеса;

– инновационное развитие региона: потенциал, институты, механизмы;

– эффективное управление изменениями – ключевой фактор инновационного развития предприятий, регионов, страны;

– интеллектуальные ресурсы регионов России;

– лучшие практики управления;

– качество управления как ключевой фактор модернизации России;

– проблемы инновационного процесса в производственном комплексе;

– институциональная среда как фактор конкурентоспособности инновационного развития;

– экономическая безопасность: последствия новационного поведения.

Тематическая область исследований ученых института и его научных школ сложилась в соответствии с профилем, обусловленным потребностью в постоянном повышении уровня подготовки экономических и управленческих кадров. Она представлена следующими научными областями: экономика образования; институциональная экономика; финансы, денежное обращение и кредит; бухгалтерский учет, анализ и аудит; математические и инструментальные методы экономики; управление инновациями; региональная экономика; экономика труда; маркетинг; коммерция; теория и методология управления социально-экономическими системами; управление производством в основных народно-хозяйственных комплексах; социально-психологические проблемы управления; информационные технологии в управлении.

Отметим, что успех преобразований в России зависит от обеспечения основных направлений общественного развития необходимыми интеллектуальными, материальными и нравственными ресурсами, пополнение которых невозможно без хорошо развитой системы образования. Кроме того, образование, в особенности высшее, является сферой социальной практики, где зарождаются новые идеи, гипотезы, новое теоретическое видение мира, новые социальные ценности и идеалы. Одной из наиболее эффективных форм проектирования, оценки и интеллектуального обеспечения социальных процессов являются научно-педагогические школы. Они призваны стать точками роста структурной перестройки образования, перехода его в новое качество, а через него – и самого общества.

В связи с этим, значимым становится выявление особенностей формирования и существования современных научно-педагогических школ как фактора, определяющего развитие современной науки, формирующего современное научное мышление и обусловливающего процесс интеграции науки и высшего образования в контексте формирования новой образовательной парадигмы и изменяющейся научной картины мира.

Представителей научной школы института экономики в области организационных инноваций объединяет общая методология исследования проблем организации управления производством, базирующаяся на моделировании многомерных социально-экономических объектов, и поэтому школа может быть названа «Организация и управление производством» (руководитель профессор З. В. Брагина).

Становление научной школы профессора Н. П. Гибало «Институционализация трудовых

ЭКОНОМИКА

УДК 330

Александрова Е. А.

РЕНТООРИЕНТИРОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ В СИСТЕМНОЙ ТЕОРИИ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУЧНЫХ ШКОЛ

Рассмотрено функционирование рентных отношений в теориях различных экономических научных школ: классический, неоклассический и институциональный подходы.

Ключевые слова: рента, рентоориентированное поведение.

Рентные отношения – это определенная часть общей системы экономических отношений, которая связана с использованием в экономике редких ресурсов, иногда уникальных, которые способны приносить дополнительный доход. Этот дополнительный доход принимает форму ренты. Кардинальные изменения в экономическом базисе современного общества, обусловившие распространенность и сложность объектов рентных отношений, превратили ренту в системное явление, а рентоориентированное поведение агентов экономической системы, являясь частью их экономических отношений, по-разному рассматривается научными экономическими школами.

Степень научной разработанности проблемы функционирования рентных отношений в общетеоретических аспектах достаточно высока и основывается на серьезном теоретическом фундаменте классических работ.

Теория ренты изначально возникла как теория земельной ренты, так как сельское хозяйство было главной отраслью экономики в условиях доиндустриального общества. Теория земельной ренты имеет серьезную методологическую базу, которая была разработана в трудах представителей классической школы политической экономии (У. Пети, Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Риккардо и др.). Свой вклад в дальнейшую разработку теоретико-методологических основ рентных отношений в сельском хозяйстве внесли виднейшие представители марксистской школы (К. Маркс, В.И. Ленин, Н.И. Бухарин и др.).

Свой вклад в развитие теории рентных отношений внесли неоклассики и маржиналисты (А. Маршалл, Дж.С. Милль, Дж. Б. Кларк, К. Менгер и др.). Они расширили область исследования рентных отношений за счет других рентных ресурсов и, соответственно, других видов рентных доходов («квазирента»).

Теория земельной ренты исследовалась и представителями советской экономической науки, которые продолжили традиции марксистской школы политической экономии (И. Т. Беляев, В. Богачев, И. Б. Загайтов, В. Ф. Кузин, В. С. Немчинов и др.).

Современную отечественную и зарубежную экономическую литературу, посвященную различным аспектам функционирования системы рентных отношений, можно тематически подразделить на несколько групп [2, с. 5]:

1) комплексные работы, посвященные функционированию и развитию рентных отношений на макро- и мегауровнях (работы Д. С. Львова, С. Ю. Глазьева, Ю. В. Яковца и некоторых других);

2) работы, посвященные процессам формирования и распределения природно-ресурсной ренты (труды С. Андрюшина, Ю. Н. Бобылева, И. Буздалова, В. А. Волконского, А. Голуба, В. И. Данилова-Данильяна, В. Н. Инякина, С. Кимельмана, Б. Клюкина, М. Комарова, В. Крюкова, Б. Н. Кузыка, П. Лещиловского, Ю. Матвеева, В. А. Мещерова, О. А. Николайчука, Ю. В. Разовского, Т. Б. Решетиловой, Е. Э. Смолиной, Е. Струковой, Н. А. Тришина, О. А. Эйсмонта и многих других);

3) работы, посвященные процессам институционализации рентных отношений (В. Тамбовцев, Н. А. Александрова, Е. С. Анохин, Е. В. Гоосен, Е. Моргунов, М. Олсон, Дж. Стиглер, Т. Эггертссон и другие);

4) работы, посвященные неэкономическим видам рентных доходов (Т. Андерсен, Э. Аткинсон, В. В. Дементьев, А. П. Заостровцев, Е. М. Скаржинская, Д. Стиглиц и др.);

5) работы, раскрывающие факторы, формы и последствия рентоориентированного поведения (Б. Бенсон, Дж. Бьюкенен, Р. Гринберг, А. Крюгер, Р. П. Кудряшова, Л. В. Попова,

© Александрова Е. А., 2011

А. Ослунд, А. Рубинштейн, Г. Таллок, Р. Толлисон и другие);

6) работы, посвященные перемещению рентных доходов в масштабе мировой экономики (Р. Каплински, Л. Шостак и другие).

Несмотря на наличие обширной экономической литературы, посвященной различным аспектам функционирования системы рентных отношений, существующий уровень анализа недостаточен: сохраняется категориальная разнородность трактовок видов рентных доходов, недостаточно разработанными остаются проблемы влияния рентных отношений на безопасность экономического пространства. Кроме того, научным исследованиям вышеуказанных проблем свойственны нечеткость дефиниций, расплывчатость критериев классификации рентных ресурсов и рентных доходов, различие взглядов на перспективы и механизмы их распределения и использования, отсутствие устоявшихся подходов к определению эффективных направлений регулирования рентных отношений.

В экономической теории сложились три подхода, определяющих суть, механизмы и роль рентных отношений в экономике: классический, неоклассический и институциональный.

Классический подход исходит из суженной трактовки рентных доходов и нацелен на анализ природной ренты («ренты редкости»). В рамках трудовой теории стоимости рента представляет собой одну из форм прибавочной стоимости. В условиях рыночного капиталистического хозяйства она является излишком прибавочной стоимости сверх средней для данной отрасли прибыли. При этом источником образования ренты является труд наемных работников.

В соответствии с *неоклассическим подходом* рента трактуется как избыточный доход от использования любого экономического ресурса (не только земли). Таким образом, современная трактовка неоклассической школы, по мнению диссертанта, позволяет трактовать часть любого дохода (определяемую как разность фактической цены экономического ресурса и его минимальной цены) как «экономическую ренту». Следствием этого является методологическая неопределенность различных видов доходов.

Представители *институционального направления* экономической теории ставят акцент на исследовании рентоориентированного поведения как конкретного проявления рентных отношений в современной экономике.

Одной из самых сложных и дискуссионных проблем в экономической науке является проблема достоверной оценки рентных доходов на разных хозяйственных уровнях. В экономической литературе широкое распространение получила точка зрения, согласно которой экономическая рента на рынке факторов производства представляет собой аналог излишка производителя на рынке товаров: она показывает, насколько реальная цена экономического ресурса выше цены, достаточной для привлечения ресурса в данную экономическую сферу.

Поскольку в создании продукта участвуют различные факторы (труд, земля, капитал, предпринимательские способности), важной проблемой в экономической науке является вычленение из прибыли рентной составляющей. Она может быть выделена не только в общем объеме прибыли, но и в других доходах экономических агентов, например, в оплате труда. В данном случае рентный доход может трактоваться как разность между заработной платой, которую работник мог бы получать от разных работодателей или в разных регионах. Поиск такой ренты является важной причиной трудовых миграционных потоков между странами и их регионами.

Квазирента представляет собой сверхприбыль, которую присваивают собственники вследствие монопольного обладания каким-либо неприродным производственным ресурсом. В зависимости от характеристик рентного ресурса выделяются следующие разновидности квазиренты: иинтеллектуальная, информационная, технологическая (инновационная), ценовая, финансовая, организационно-управленческая. [1].

Кроме того, существуют и другие критерии классификации квазиренты. *По сфере действия* различают локальную (в пределах местного рынка), региональную, национальную и мировую квазиренту. Существует *дифференциальная форма квазиренты*, получаемая владельцами более эффективного ресурса, и *монопольная ее форма*, обусловленная монопольным использованием ограниченного ресурса [3].

Субъектами присвоения квазирентных доходов выступают собственники интеллектуального продукта. Квазирента играет важную роль с точки зрения технико-экономического прогресса, поскольку она стимулирует инновационную ак-

тивность, и использование более эффективных форм организации и управления производством.

Продуктивное рентоориентированное поведение способствует повышению уровня инновационной активности, что имеет важное значение для динамичного развития производительных сил в современной рыночной экономике.

Традиционной является точка зрения, согласно которой рентоориентированное поведение является непродуктивным, так как требует затрат, но не производит новой стоимости общественного продукта. В реальной жизни данное правило подтверждается не всегда, т.к. при анализе рентоориентированного поведения следует учитывать ряд моментов: а) некоторые типы ренты могут стимулировать инновации, инвестиции и экономический рост, поэтому они являются социально-желательными; б) рентоориентированное поведение может породить такой экономический эффект, который превзойдет первоначальные рентные издержки. В связи с этим, анализ рентоориентированного поведения предполагает дифференциацию «эффективных» и «неэффективных» рент. Последние оказывают негативное действие на безопасность экономического пространства.

В отличие от экономической сферы, в государственной деятельности всеобщий характер приобретает извлечение рентных доходов в виде политической и статусной ренты.

Получаемые государственными агентами рентные доходы используются ими или непосредственно в целях личного обогащения, или для сохранения и укрепления своих позиций в системе государственной власти (например, на финансирование выборов) или в бизнесе. Часть рентных доходов, полученных одними государственными агентами, может перераспределяться между другими агентами в качестве «оплаты» за оказанные услуги и, в свою очередь, представлять собой часть издержек, связанных с рентоориентированным поведением.

Действия государственных агентов, связанные с поиском ренты, не только наносят прямой ущерб общественным интересам, но и имеют определенные косвенные последствия, выражающиеся в структуре, размерах и внутреннем механизме функционирования данной государственной организации.

Таким образом, опираясь на теории различных школ, можно проанализировать как рентоориентированное поведение экономических агентов оказывает влияние на безопасность экономического пространства.

Библиографический список

1. *Александрова Н. А.* Статусная рента в системе экономических отношений / Н. А. Александрова, Н. В. Горбылева, Р. М. Новиков, Е. М. Скаржинская, М. И. Скаржинский, В. В. Чекмарев. – Кострома, 2004. – 202 с.

2. *Латков А. В.* Функционирование системы рентных отношений: противоречия, особенности, динамика: автореф. дисс. … д-ра экон. наук / А. В. Латков. – Саратов, 2008. – 35 с.

3. *Яковец Ю. В.* Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении. – М. : ИКЦ «Академкнига», 2003.

УДК 330

Александрова Н. А.

СТАТУСНАЯ РЕНТА В НОВОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

С позиций новой политэкономии дана характеристика статусной ренты, а также условия ее возникновения. Особое внимание уделено анализу сочетания институциональных предпосылок и противоречий в системе экономических интересов. Рассмотрены проблемы ограничения негативных последствий статусной ренты в российской экономике.

Ключевые слова: статусная рента, институционализация, экономические отношения и интересы.

Основы общей теории ренты были заложены классиками политической экономии (Ф. Кенэ, А. Смит, Дж. Андерсон, Дж. Милль, Т. Мальтус, Д. Рикардо, К. Маркс). Они различали ренту редкости (природную), абсолютную и дифференциальную земельную ренту. Неоклассики расширили понятие ренты, рассматривая ее как доход от любого производительного фактора, а не только от земли. Большинство исследователей ренты придерживается двух основных постулатов. Во-первых, это сверхприбыль, доход особого рода, связанный с использованием исключительного,

© Александрова Н. А., 2011

ограниченного или временно редкого блага. Во-вторых, ренту присваивает собственник этого блага. Эти положения, относящиеся к природной ренте, могут быть использованы для анализа других, неприродных видов ренты. К их числу относится и статусная.

Проанализируем статусную ренту с позиций новой политической экономии. Как и старая политэкономия, новая имеет своим предметом экономические отношения в обществе, призвана раскрывать глубинные, сущностные процессы экономической жизни. Но в отличие от старой новая политэкономия, во-первых, базируется на иной методологии (институциональная экономика, теория общественного выбора, системный подход); во-вторых, исследует экономические отношения не в их статике (положение различных классов), а в динамике как экономическое поведение; в-третьих, не является конфронтационной: экономические отношения рассматриваются не как антагонистические с неизбежностью социальных катаклизмов, а как конфликтно-компромиссные; в-четвертых, оперирует не только социальными агрегатами (класс, страта, социальная группа), но и обращена непосредственно к человеку, его свободе выбора в экономическом поведении; и наконец в-пятых, преодолевает былое тщательное отграничение от других наук, а, напротив, в русле современного институционализма стремится к междисциплинарному подходу, включая в пространство своих интересов проблемы социологии, права, психологии. [3, с. 136]

В русле этого можно сформулировать гипотезу о том, что исследование социально-экономических условий и институциональных факторов формирования статусной ренты позволит определить пути сокращения ущерба общества от нее.

Выясним понятие ренты вообще и статусной ренты в особенности, ее природу и основные свойства. И если ***рента*** вообще – это плата за ресурс, предложение которого строго ограничено, то ***статусная рента*** – это часть дохода, получаемого субъектом экономических отношений в результате монополизации и приватизации должностных функций и от использования своего статуса. Источником статусной ренты является ***рентный ресурс*** (та часть императивного ресурса, которая порождает ренту). Рентный ресурс обладает следующими свойствами:

– находится в исключительном, монопольном владении, это вытекает из всех концепций ренты, начиная с земельной ренты;

– имеет трехстадийность реализации: *потенции – актуализация – активизация*;

– его предпосылкой является разделение и кооперация труда чиновника;

– относится к специфическим активам (в широком смысле), размеры которых являются величинами неверифицируемыми и (или) ненаблюдаемыми, с вытекающими отсюда особыми свойствами;

– не увеличивает суммарный доход, а перераспределяет в пользу того или иного участника обмена;

– частную услугу, произведенную с помощью рентного ресурса, можно обменять в результате специфического контракта;

– услуга, произведенная рентным ресурсом, оценивается *в обмене* в гораздо большей степени, чем на рынке;

– является *рентогентом,* т. е. предполагает наличие *особых условий*, при которых возможно возникновение ренты;

– возникает из самой системы экономических отношений, являясь их результатом.

Специфичность дохода определяет ***свойства статусной ренты***:

– *возникновение от специфической формы собственности* – от обособления (присвоения, «приватизации») не принадлежащих субъекту должностных функций (если этот субъект – государственный служащий, то – государственных функций). Причем эти функции находятся в монопольном пользовании субъекта. Это свойство позволяет применять к исследованию статусной ренты экономическую теорию прав собственности.

– *неотделимость от статуса, должностной функции*. Официальный статус индивида неразрывно связан с получением статусной ренты в той или иной форме и является необходимым условием для поиска ренты и достаточным условием для ее извлечения. Следовательно, экономические отношения, в которых статусная рента отсутствует, практически неосуществимы, так как требуют полной ликвидации общественного статуса. Поэтому можно говорить лишь о мерах, направленных на сокращение статусной ренты и о потенциальных возможностях противодействия рентоориентированному поведению.

– *нелегитимность процесса присвоения функций*. Присвоение субъектом должностных функций – это нелегитимная, незаконная приватизация. Она позволяет в силу институциональных предпосылок единолично трактовать нормы и принимать соответствующие решения. Это свойство подтверждает необходимость мер по противодействию возникновению подобной собственности.

– *возникновение легитимной частной собственности из нелегитимного процесса присвоения функций*. Получая доход в виде статусной ренты, субъект может на вполне законных основаниях материализовать его в акции компаний, недвижимость, различные денежные активы и др., т. е. из нелегитимных источников дохода легимитизировать собственность. Отсюда возникает проблема полноты легитимности подобной собственности.

– *функционирование на специфичном рынке*. Специфичность заключается в том, что здесь нет такого свободного товарообмена, который характерен для других рынков. Чаще всего здесь возникают персонифицированные отношения, т. е. рентополучатель и рентодатель. На рынке ренты предложение обусловлено её поиском, рентоориентированным поведением субъекта, который владеет рентным ресурсом. Спрос на ренту возникает со стороны хозяйствующих субъектов, т. к. часто оказывается, что затраты бизнеса на выплату ренты чиновнику намного ниже тех трансакционных издержек, которые он понесет в противном случае. В качестве равновесной цены на таком рынке выступает сама рента. Рынок ренты вполне конкурентен, ибо, с одной стороны, существует конкуренция субъектов, обладающих статусом, за присвоение наиболее рентоемких должностных функций. С другой стороны, существует конкуренция и на ее внесение. Выигрышем в этой конкуренции может быть увеличение переговорной силы или уменьшение трансакционных издержек.

– *кумулятивный эффект*, в результате которого распространение ренты в экономическом пространстве по горизонтали и вертикали приводит к снижению рисков получения статусной ренты.

– *мультипликационный эффект*, когда рентоориентированное поведение одних провоцирует такое же поведение других во всё возрастающем объеме. Известно, что особый тип поведения, направленный на поиск ренты, называют рентоориентированным (R-S) поведением. Но R-S поведение характерно не только для получателя ренты (например, чиновника), но и для того, кто ее платит, т. е. предъявляет спрос на ренту. Уплатив ренту, он будет нести определенные издержки. Если этот субъект владеет рентным ресурсом, то он сможет возместить свои убытки путем реализации своего рентного ресурса. Возникает мультипликационный эффект, увеличивающий статусную ренту. Отсюда следует, что чем выше доход чиновника, тем больше он требует рентных платежей.

– *материальный и нематериальный, латентный характер*. Статусная рента может проявляться в различных формах. [1] Рента материальна в форме доплат за научные степени и звания, в форме взятки. Причем следует различать два вида взятки. Взятка, полученная чиновником за ту работу, которую он и так был обязан выполнить по закону – это форма ренты. Взятка, полученная за противозаконные действия, рентой не является, а рассматривается как криминальный доход. Латентный характер ренты прослеживается в виде различных преференций, участия в каком-то предприятии, включения в Совет директоров, взаимных услугах и т. п.

– *рентогенность,* т. е. стечение обстоятельств, условия, которые рож-дают статусную ренту. Например, рентогенной является неопределенная норма, допускающая возможность альтернативных толкований.

– *эволюционность* статусной ренты исходит из траектории предшествующего развития, потому что статусная рента в своей откровенной форме – форме взятки – это историческая традиция, идущая из глубины веков, особенно характерная для России.

– *статусная рента по большей части обусловлена коррупционным процессом*, который захватывает государственный аппарат. Коррупция возникает, прежде всего, на базе неформальных тесных связей бизнеса с чиновничеством. Происходит взаимный обмен: бизнес покупает услуги чиновников, а чиновники пользуются теми ресурсами, которые им дает бизнес. Итогом может быть создание благоприятных условий, предоставление информации.

– *объективно-субъективная природа статусной ренты*. Перечисленные выше свойства статусной ренты имеют объективную природу.

Субъективные условия её возникновения – в обособлении частных интересов от групповых и государственных.

– *статусная рента оказывает негативное влияние на функционирование механизма конкуренции*, если предоставляются преимущества рентодателю. Это приводит к снижению общей эффективности экономики.

– *статусная рента может иметь и позитивные последствия* в виде уменьшения издержек предпринимателя и, как следствие, снижения цены выпускаемого им товара, в виде уменьшения провалов государства в условиях институциональной недостаточности и пр.

Выясним, в чем заключаются условия возникновения присвоения ренты, выделяя те пути, которые могут быть использованы если не для устранения, то хотя бы незначительного сокращения статусной ренты.

Опираясь на принципы новой политэкономии, из всех условий возникновения статусной ренты выделим три основные группы: генетическое наследие, институциональные предпосылки и противоречия экономических интересов.

Специфика современной российской бюрократии органически, генетически связана со свойствами советской бюрократии и со свойствами бюрократии императорской России. В качестве рутинизации рентоориентированного поведения вводится понятие «рентогенность». Российская бюрократия сумела во многом сохранить особую стратегию управления, которая начала складываться ещё эпоху Древней Руси, а в советский период вполне адаптировала и коммунистическую идеологию, и практику социалистического строительства. Генетическая природа статусной ренты продолжает сказываться на масштабах и способах её формирования в экономике современной России. Вместе с тем это формирование происходит под воздействием специфических свойств современного социально-экономического развития России и порождается целым рядом факторов, среди которых особо значимыми являются современные институциональные предпосылки возникновения статусной ренты. Их можно объединить в два больших блока: институциональная недостаточность и траектория предшествующего развития.

Институциональная недостаточность, прежде всего, проявляется в недостаточном финансовом регулировании экономики государством, т. е. через законы, положения, бюджеты и т. д. Здесь речь идет о качестве законов, об их исполнении, о возможности различных толкований этих законов. Потому что, если все это определено точно, тогда для статусной ренты пространства мало. Но если законодательная норма страдает неполной определенностью, то толкование этой нормы в том или другом смысле становится функцией чиновника. Это толкование он производит с учетом своих частных интересов и, прежде всего, интересов, связанных с присвоением статусной ренты.

Несовершенства норм права включают в себя три основных направления: завышенных требования норм права, дискреционные полномочия и отсылочные нормы. Первое направление способствует рентогенности некоторых норм права, т. е. они провоцируют возможность возникновения статусной ренты, так как накладывают на индивида потери, связанные с подчинением норме права.

Вторым направлением несовершенства норм права могут служить дискреционные полномочия. «Дискреционные полномочия» представляют собой полномочия, которые должностное лицо может осуществлять по собственному усмотрению. Различие между этими направлениями состоит в том, что завышенные требования закона сами непосредственно вызывают рентоориентированность, а дискреционные полномочия представляют собой рентоориентированный фактор лишь тогда, когда они состоят в возможности выбора между применением завышенных требований закона и отказа от их применения. Дискреционные полномочия «провоцируются» следующими видами институциональной недостаточности:

– наличие низших и высших пределов наказания – «вилок» (относительно определенных санкций) в административном законодательстве;

– возможность наложения альтернативного административного взыскания (использование санкций подобного вида вполне оправдано в уголовном судебном процессе, но имеет под собой мало оснований в процессе административном);

– совпадение составов административных правонарушений и уголовных преступлений (разграничить составы преступлений и административных правонарушений порой достаточно трудно);

– отсутствие жесткого соответствия между санкцией и инстанцией, которая эту санкцию вправе налагать.

Третьим направлением несовершенства норм права являются отсылочные нормы[1]. С одной стороны, они становятся рентогенным фактором в том случае, если отсутствуют формализованные и прозрачные механизмы представительства интересов корпораций, а также четко определенный порядок принятия решений. С другой – потому, что они предполагают определенный временной отрезок, в течение которого общественные отношения вообще не будут урегулированы вследствие того, что норма прямого действия еще не принята. Этот временной лаг можно назвать периодом необычайно высоких дискреционных полномочий чиновников, полученных на совершенно законных основаниях.

Институциональная недостаточность проявляется также в системе неэффективных норм или в том, что В. М. Полтерович называет институциональными ловушками. К их числу относятся: слабость новых норм, их бессистемность, недостаточные взаимодействие и взаимоподдержка между новыми институтами, эффективными нормами. Институциональные ловушки усиливает эффект координации (чем более распространена коррупция, тем меньше вероятность наказания для каждого отдельного коррупционера, т. е. меньше трансакционные издержки, ассоциированные с неэффективной нормой, тем еще более распространена коррупция). Дальнейшее закрепление неэффективной нормы поведения происходит под действием трех механизмов. Во-первых, коррупционная деятельность совершенствуется, возникают коррупционные иерархии, развивается технология дачи взятки (эффект обучения). Во-вторых, неэффективная норма встраивается в систему других норм, сопрягается с ними. Так, коррупция связана с уходом от налогов и лоббированием законов. Это еще больше затрудняет борьбу с ней (эффект сопряжения).

Третьей составляющей институциональной недостаточности является техническое регулирование экономики государством. Здесь возникает гораздо большее пространство для производства и присвоения статусной ренты, поскольку здесь хозяйствующий субъект имеет дело не с законодательной нормой, а с конкретными лицами, которые осуществляют лицензирование, требования к пожарной охране, санитарные требования, экологические, соблюдения стандартов. От представителя власти зависит, как это все будет решено. Он может разрешить что-то или не разрешить, выдать или не выдать справку, наложить штраф. Здесь процесс приватизации государственных функций выступает наиболее отчетливо.

Институциональные предпосылки – важное условие возникновения статусной ренты. Но немаловажное значение имеет возникновение статусной ренты как результат противоречий экономических интересов.

Политика консолидации государства помогла ведомствам, как корпорациям чиновников, гораздо лучше осознать собственные интересы и возможности, которые на практике существенно превосходят возможности отдельного представителя бюрократического аппарата.

Причина, по которой чиновники могут принимать решения, не отвечающие интересам большинства членов общества, в том, что бюрократический механизм содержит в себе неразрешимое противоречие: с одной стороны, создание института бюрократии преследует благую цель – организация деятельности государства и его систем, помощь рыночным механизмам в управлении экономикой; с другой – происходит отступление от этих целей для удовлетворения личных интересов чиновников.

Работы сторонников теории общественного выбора акцентировали внимание на том, что реально основными активными выборщиками являются группы лоббистского давления, проталкивающие через правительство законопроекты (о субсидиях, о тарифах, о налогах и т. д.), выгодные этим организованным группам и безразличные (или даже вредные) для неорганизованных избирателей.

Но самый больший ущерб экономике наносит обособление частных интересов государственных служащих. Это обособление рождает возможность извлекать доход, статусную ренту, в свою частную пользу. Во-первых, это выражается в рациональной неосведомленности индивидов в вопросах политики. Рациональная неосведомленность способствует возникновению информационной асимметрии между обществом, являющимся в данном случае принципалом, и органами государственной власти, конкретными чиновниками, которые таким образом получают возможность преследовать собственные

[1] Бланкетная (отсылочная) норма называет в общей форме, какие правила необходимо исполнять, а конкретное содержание этих правил даётся в других нормативных актах, как правило, подзаконных.

интересы, далеко не всегда совпадающие с интересами принципала. Во-вторых, это связано с функционированием государственного аппарата и возможностью появления коррупции, которая понимается здесь как извлечение государственными чиновниками частных доходов из государственной собственности. Чиновники различных уровней исполнительной власти очень часто имеют возможность так или иначе влиять на аллокацию ресурсов. Во многих случаях чиновники могут использовать эту возможность не для увеличения благосостояния своего нанимателя, т.е. государства (в данном случае неважно, кто скрывается за этим словом: избранный ли народом парламент, диктатор или просто вышестоящий начальник чиновника), а для максимизации собственного богатства, в ущерб интересам принципала.

Частичным решением проблемы (так как окончательное решение проблемы агентских отношений невозможно даже для небольшой фирмы, не говоря уже о такой большой организации, как государственный аппарат) могут стать:

1. Дополнительные инвестиции в мониторинг, увеличивающие

вероятность наказания чиновника и сокращающие у него, таким

образом, стимулы к оппортунистическому поведению.

2. Ужесточение наказания для чиновника за преследование собственных интересов, противоречащих интересам принципала.

3. Различные варианты более сложной системы настройки стимулов, основанные на принципах эффективной заработной платы, самоотбора и т. д.

4. Развитие институтов голосования, т. е. передача части прав принятия решений подданным в обмен на увеличение доходов правителя.

Определим пути, по которым следует идти для сокращения пространства поиска и присвоения статусной ренты. Одним из решающих способов ограничения статусной является институционализация рентоориентированных экономических отношений. Она может быть на трех уровнях: норм и правил, организаций и контрактов [2].

Другой путь – в общей нормализации, в оздоровлении системы экономических отношений современной России.

Меры по уменьшению степени возможного ущерба, наносимого обществу рентоориентированным поведением хозяйствующих субъектов, извлекающих статусную ренту: законодательное закрепление в качестве субъектов противодействия, наряду с институтами государства, институты гражданского общества; метод необратимой или временно-необратимой ротации кадров; обеспечение принципа «прозрачности» действий; и др.

В заключении, исходя из принципов новой политэкономии, сформулируем концепцию статусной ренты.

Во-первых, природа статусной ренты связана с существованием и использованием государственными служащими особого вида ресурса. Этот ресурс состоит в возможности использования функций государственных служащих для извлечения дополнительного дохода.

Во-вторых, процесс формирования статусной ренты представлен как специфическое проявление общих условий возникновения любого вида ренты – приватизации и монополизации редкого ресурса, в данном случае – государственных функций.

В-третьих, в качестве условий формирования статусной ренты выделены институциональная недостаточность в развитии экономических отношений в России и специфика интересов экономических агентов.

В-четвертых, кроме того, процесс формирования статусной ренты отражает траекторию предшествующего развития, включающую в себя историю и эволюцию российской бюрократии.

В-пятых, на основе того, что сказано выше, концепция включает в себя также теоретическое обоснование путей и способов снижения общественного ущерба от присвоения статусной ренты.

Таким образом, дана характеристика статусной ренте и исследованы рентные отношения в государственных организациях с позиций новой политической экономии.

Библиографический список

1. *Александрова Н. А.* Статусная рента в системе экономических отношений / Н. А. Александрова, Н. В. Горбылева, Р. М. Новиков, Е. М. Скаржинская, М. И. Скаржинский, В. В. Чекмарев. – Кострома, 2004.

2. *Александрова Н. А.* Статусная рента: условия возникновения и негативные последствия. – Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2005.

3. *Скаржинский М. И.* Новая политическая экономия. Экспериментальный курс // Проблемы новой политической экономии. – 1999. – Вып. 2. – С. 136–140.

УДК 330

Базанкова Д. Н.

ИННОВАЦИОННАЯ ДИНАМИКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Термин «инновационная динамика» встречается не часто в экономической теории. Инновационная динамика состоит из системы инновационных процессов и включает в себя инновационный рост и инновационные циклы. Методология инновационной динамики базируется на исследованиях Й. Шумпетера, Р. Солоу, Дж. Хикса, Л. Мизеса, Ф. Хайека, Дж. Кларка, Р. Харрода, Э. Хансена, С. Кузнеца, Н. Кондратьева. В статье предложен институциональный и эволюционный подходы к исследованию инновационной динамики.

Ключевые слова: инновационная динамика, инновационный процесс, экономический рост, экономический цикл, показатели инновационной динамики.

В современной экономической литературе до сих пор нет четкого определения инновационной динамики. Одни экономисты под инновационной динамикой понимают экономический рост, труды других ученых посвящены вопросам колебаний и циклов.

Исследование понятия «инновационная динамика» начинается с оценки потенциала современных общенаучных методов и методов экономического анализа. Изучение движения встречается не только в психологии, математике или экономике, - это общая для всех естественных наук парадигма. Каждая из наук вырабатывает свою методологию. При этом возможна ситуация, когда методология одной науки позволяет характеризовать предмет другой более точно. Поэтому к изучению методологии инновационной динамики необходимо применять междисциплинарный подход.

Дж. Кларком впервые было обосновано известное в экономической теории разделение статистического и динамического анализа. Статистическим он называл состояние общества, при котором все время производятся одни и те же количества одних и тех же благ одними и теми же способами. В реальности же общество находится в динамике: происходят рост населения и капитала, изменение потребностей, технологии производства, организации труда [2, с. 42].

Й. Шумпетер разрабатывал теорию общего равновесия, которая должна быть дополнена, по его мнению, динамической теорией экономического развития. Она призвана описать движение экономики между равновесными состояниями. По мнению Й. Шумпетера, для того чтобы экономика сошла со своей привычной траектории и «резко изменила свои собственные показатели», должны быть осуществлены «новые комбинации»: производство новых благ, применение новых способов производства, освоение новых рынков сбыта, освоение новых источников сырья, изменение отраслевой структуры. Всем этим экономическим новаторством занимаются люди, которых ученый назвал предпринимателями [5, с. 159–170]. Заслуга Й. Шумпетера заключается в разработке комплексной теорий динамики развития экономической системы. Данная теория впоследствии послужила основой для разработки и проведения специальной инновационной политики на уровне отдельных фирм и в рамках национальных экономик как основополагающего элемента политики экономического роста.

Взгляды Н. Кондратьева схожи со взглядами Р. Харрода и Дж. Хикса, Й. Шумпетера. Н. Кондратьев определял статику и динамику, противопоставляя их как теории, изучающие экономические явления, соответственно, как неизменные во времени и как «процесс изменений экономических элементов и связей» [1, с. 463]. Однако он пытался выделить причины инновационной динамики, которые, по мнению, Кондратьева, нужно видеть в природе самой экономической действительности. А природа изменчива и динамична. В силу этого статистическая теория бессильна дать достаточное удовлетворение познавательному интересу к экономической действительности и достаточно полно объяснить явления этой действительности [3].

По мнению Р. Харрода, инновационная динамика – это такой взгляд на происходящие инновационные явления, при котором мы не пользуемся предположением о неизменности определенных инновационных явлений в течение некоторого промежутка времени. Р. Харрод занимался вопросами теории экономического роста [4, с. 10–15].

Модель экономического роста Р. Харрода состоит из трех частей. Это фундаментальное уравнение роста, уравнение гарантированного роста,

© Базанкова Д. Н., 2011

уравнение естественного роста. Фундаментальное уравнение роста Р. Харрода выглядит следующим образом [1, с.542]:

$$G = \Delta Y/Y = \Delta K/Y / \Delta K/\Delta Y = S/Y / I/\Delta Y = s/a,$$

где G – темп прироста дохода или выпуска продукции, Y – доход или выпуск продукции, K – капитал, S – сбережения, I – инвестиции, по определению равные приросту капитала ΔK, по условию равные сбережениям; s – доля сбережений в доходе; a – коэффициент приростной капиталоемкости. Уравнение показывает, что темп роста прямо пропорционален доле сбережений и обратно пропорционален капиталоемкости.

Гарантированный рост. Р. Харрод назвал рост гарантированным, если темп прироста дохода такой, при котором планы предпринимателей в точности реализуются. Стабильный гарантированный рост равен [1, с. 544]:

$$Gw = s/a,$$

где s – доля сбережений в доходе, a – коэффи-циент приростной капиталоемкости

Естественный рост. Если гарантированный рост гарантировал полную загрузку производственных мощностей, то далее Р. Харрод вводит в свой анализ предпосылку полной занятости другого фактора производства - трудовых ресурсов. Темп экономического роста при полной занятости труда Р. Харрод назвал естественным. Он определяется темпом роста предложения труда и темпом роста его производительности. Темп роста равен сумме темпов роста этих величин [1, с. 545]:

$$Gn = n + g,$$

где n – темп роста предложения труда, а g – темп роста производительности труда. Gn представляет собой максимально возможный уровень среднего значения G за долгосрочный период.

Наиболее интересной для использования в теории инновационной динамики является проблема экономического роста, выраженная в концепции экономических эпох С. Кузнецом [12]. По мнению С. Кузнеца, экономический рост страны можно определить как долговременное увеличение возможностей поставлять все более разнообразные товары потребления, причем эта возможность основывается на развитии передовых технологий, институциональных и идеологических, необходимых установок.

Таким образом, проанализировав рассмотренные методологии, можно сделать вывод, что в экономической науке выработан динамический подход, суть которого заключается во введении в экономический анализ фактора времени. Это первый шаг на пути понимания инновационной динамики как экономического феномена и процесса.

Приведем уточнение содержание понятия «инновационная динамика». Под инновационной динамикой понимаются закономерности и тенденции существования и функционирования инновационной сферы экономики. В силу того, что инновационные процессы и явления происходят на определенном участке пространства и в четко определенный момент времени, изучение инновационной динамики проводится при помощи концепции уровневого подхода к организации экономического пространства [3, с. 57–59].

Инновационная динамика включает в себя следующие элементы (объекты): производство, потребление, богатство, бедность, капитал, труд и другие инновационные явления; спрос, предложение, обмен, согласование, распределение и другие инновационные процессы; экономические отношения, взаимодействия между людьми, группами, странами; экономическое поведение; формы инновационной динамики.

Помимо элементов инновационной динамики выделим процессы инновационной динамики, которые представляют собой отдельно взятые элементы инновационной динамики. К ним традиционно относят: экономический рост как увеличение производства (выпуска) в различных сферах производства; цикл как последовательную смену состояний элементов инновационного пространства; волну как распространение некоторого инновационного явления или процесса путем передачи динамического импульса от одного элемента инновационного пространства к другому; кризис как резкое, неожиданное снижение уровня того или иного процесса, явления вплоть до прекращения его существования [6].

В более широком смысле термин инновационная динамика охватывает также состояние технического прогресса, здоровья населения, демографические процессы, уровень и качество жизни людей, экологические и социальные проблемы.

Инновационная динамика имеет определенные закономерности [3, с. 60–63]. Развитие общества, выражающееся в его переходе с одной исторической ступени на другую, играет определяющую роль в инновационной динамике. Инновационная динамика имеет формы. Она может быть циклич-

на. Внутренняя структура, формы инновационной динамики, лидирующая роль тех или иных элементов может меняться от эпохи к эпохе.

В инновационной динамике следует различать несколько уровней: изменения в инновационной жизни всего человечества, являющиеся причиной и следствием смены мировых цивилизаций; перемены в инновационной деятельности локальной цивилизации, народа при переходе от фазы к фазе их жизненного цикла, отражающего динамику мировых цивилизаций. Все эти уровни взаимосвязаны и формируют сложный рисунок пульсации экономической жизни. Некоторые локальные цивилизации, страны лидируют в прогрессе научной сферы, другие следуют за ними, третьи остаются на периферии.

Основные параметры инновационной динамики поддаются измерению труднее, нежели просто сфера производства и потребления, особенно в части, относящейся к роли информации, глобализации и уровня человеческого капитала в движении экономики. Тем не менее, можно использовать ряд показателей: доля науки, культуры и образования в валовом внутреннем продукте (ВВП); численность занятых в этой сфере в отдельных странах и их доля в экономически активном населении; число зарегистрированных изобретений (выданных патентов) и созданных образцов новой техники; количество обучающихся и уровень грамотности населения; уровень преступности в общей численности населения.

Использование этих показателей позволяет выявить некоторые общие тенденции отдельных процессов инновационной динамики. Эти тенденции наиболее ярко выражены в лидирующих в каждом процессе странах и локальных цивилизациях. Однако это не позволяет выявить сущностные закономерности инновационной динамики в целом.

В силу существования большого количества подходов, теорий, концепций экономического роста, экономических циклов, формирующих теорию инновационной динамики, нами был предпринят их анализ уже в контексте предлагаемой трактовки инновационной динамики. Вывод по его итогам заключается в том, что данные подходы и концепции подробно рассматривают отдельные стороны инновационной динамики, однако для полноты анализа их явно не достаточно, динамизм рассмотрения достигался только за счет изучения повторяющихся во времени явлений. В частности, существуют затухающие явления и процессы, которые не рассматриваются в рамках теории циклов; появились ранее не существовавшие явления и процессы; часть инновационных процессов не обладает функциональной зависимостью и, следовательно, не может быть исследована в рамках функционального подхода к инновационному росту; концепция экономического роста не объясняет ситуаций, связанных с кризисами, затовариванием рынков и техногенными катастрофами. Изучение инновационной динамики должно происходить на более широкой основе, захватывающей все стороны экономической жизни общества.

На сегодняшний день существует две принципиально различные точки зрения на методологию изучения динамики. Одна точка зрения отражает классическое представление о движении экономики как смене состояний равновесия. Другая точка зрения отстаивает тезис об отсутствии равновесий в экономике. Особая роль в исследовании инновационной динамики принадлежит институциональной и эволюционным теориям.

Теория равновесия («мэйнстрим»), опирающаяся на идею методологического индивидуализма, изучает экономическое поведение автономного субъекта, которым является индивид. Субъект принимает самостоятельные решения, руководствуясь стремлением к максимизации полезности. Эволюционная теория изучает более широкий круг объектов. Это неавтономные индивиды, связи между экономическими субъектами и культурно-исторические, юридические или технологические институты. «При этом для эволюционистов характерно стремление изучать объект как средоточие разнообразных связей, отношений и влияний» [9, с. 16–22].

Кроме того, равновесию как некой конечной точке, к которой стремятся все экономические процессы в «мэйнстриме», эволюционная теория противопоставляет принцип бесконечного развертывания экономических процессов. Стабильной и нейтральной окружающей среде, в которой происходят неоклассические экономические процессы, эволюционная теория противопоставляет изменчивую среду, постоянно взаимодействующую с изучаемым процессом (или индивидом).

Различия в подходе к изучению взаимоотношений между индивидом и средой определяют еще одно важное расхождение между «мэйнстримом» и эволюционной теорией. В «мэйнстри-

ме» субъекты остаются неизменными в рамках описываемых процессов. Эволюционная теория, напротив, подчеркивает качественное изменение самого субъекта в ходе развертывания экономического процесса [10, с. 56–57].

Привлечение эволюционных принципов при изучении инновационной динамики наиболее эффективно при рассмотрении долгосрочных и сложных инновационных явлений и процессов. Эта теория особенно хорошо применяема к проблемам технологического развития фирм благодаря тому, что она опирается на закономерности, которые не попадают в поле изучения «мэйнстрима».

Важную роль в исследовании проблем инновационной динамики играют положения институциональной теории. Изменение экономических институтов является существенным фактором инновационной динамики. В институциональной теории термины «институт», «норма» или «правило поведения» используются как синонимы. Содержание этих понятий в различных институциональных теориях обсуждают, например, Ходжсон [7, с. 29–74] и Нестеренко [8, с. 4–22]. Норма – это правило, которому следуют или должны следовать большие группы людей. Разнообразные факторы, влияющие на процесс формирования норм, можно разделить на три большие группы: фундаментальные, организационные и социетальные. По мнению В. М. Полтеровича, к фундаментальным факторам относятся ресурсно-технологические возможности и макроэкономические показатели системы, к организационным – действующие законы и инструкции, к социетальным – ожидания и сложившиеся стереотипы социума [11, с. 31–55].

Институциональная теория позволяет использовать два важных положения. Первое положение заключается в следующем: макроэкономическая политика может вести к существенным изменениям институциональной структуры. Второе положение касается начального состояния инновационной динамики. Инновационная динамика может рассматриваться с точки зрения движения внутри уровня, с точки зрения экономического субъекта и так далее.

Итак, полнота исследования инновационной динамики обеспечивается применением междисциплинарного подхода. Инновационная динамика основывается, с одной стороны, на современные положения естественных и социальных наук, с другой стороны, базируется на синтезе различных направлений современной экономической теории.

Областью исследования инновационной динамики является три основные парадигмы – динамические изменения, рассматриваемые в рамках теории равновесия («мэйнстрим»); экономики неравновесных процессов, нашедшей свое отражение в эволюционной экономической теории; и институциональной экономической теории. Рассмотрение процессов инновационной динамики с позиций этих трех оснований современной экономической теории позволит полностью использовать накопленный методологический аппарат и показать место теории инновационной динамики в системе экономических знаний. Использование подобного подхода обеспечивает полноту методологического аппарата для исследования процессов инновационной динамики.

Библиографический список

1. История экономических учений : учеб. пособие./ под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 784 с.

2. *Кларк Дж. Б.* Распределение богатства. – М. : Гелиос АРВ, 2000.

3. *Солопов В. Ю.* Экономическая динамика: идентификация форм / В. Ю. Солопов, В. В. Чекмарев. – Кострома : КГУ им. Н.А. Некрасова, 2005. – 392 с.

4. *Харрод Р.* К теории экономической динамики. – М. : Гелиос АРВ, 1999.

5. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1983.

6. *Бэндлер Р.* Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевых стратегий / Р. Бэндлер, Д. Гриндер; пер. с англ. – Воронеж : НПО «МОДЭК», 1995. – 256 с.

7. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.

8. *Нестеренко А. Н.* Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 46;

9. *Маевский В. И.* Эволюционная макроэкономика и неравновесные процессы. – М. : Наука, 2000.

10. *Нестеренко А. Н.* Возможен ли синтез эволюционной экономики и «мэйнстрима»? // Эволюционная экономика и «мэйнстрим». – М. : Наука, 2000.

11. *Полтерович В. М.* Институциональная динамика и теория реформ – экономика и «мэйнстрим». – М. : Наука, 2000.

12. *Кузнец С.* Экономический рост: результаты исследований и размышления // Лауреаты Нобелевской премии по экономике: Автобиографии, лекции, комментарии / под ред. члена-корреспондента РАН В. В. Окрепилова. Т. 1. 1969–1982. – СПб. : Наука, 2007. – 479 с.

УДК 338.42(075.8)

Барышников Д. А.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ

Планирование является важнейшей функцией процесса управления предприятием. Изучение экономической литературы показывает, что отношение к теории и практике планирования периодически изменяется, в редких случаях на противоположное. Мы в рамках нашего исследования проанализируем данную ситуацию, с целью выявления причин таких изменений и определения возможных негативных изменений в будущем.

Ключевые слова: процесс планирования, централизация, планы предприятий, тенденции развития.

Уже в начале XX века в России учёные экономисты предлагали разработку общегосударственного планирования народного хозяйства, а именно в 1917 году на съезде ВКП (б). Началом народнохозяйственного планирования стали контрольные цифры на 1925\1926 г., став важнейшим этапом в развитии теории и практики планирования в нашей стране. Этот период характеризовался строгой централизацией в системе планирования, параметры плана имели директивный характер. В соответствии с особенностями того периода времени, можно сформулировать такие положения планирования: 1. Цифры не должны занимать центрального места, т. е. места обоснования генеральных тенденций развития хозяйства.

2. Не должно быть однозначного цифрового выражения плановых проектировок. Так как все детально предвидеть нельзя, то следует указывать приблизительную – вероятную ошибку. 3. Оперативные или операционные и перспективные планы различны по задачам и методам их реализации. Перспективные планы не должны быть механической суммой оперативных планов. Последние должны содержать конкретные задачи, так как связаны с недлительными сроками исполнения. 4. Перспективные план обосновать труднее, чем текущие, а потому аналитическая работа должна быть особенно тщательной. 5. Планы должны составлять специалисты – профессиональные ученые и практики, экономисты статистики, а не агрономы, партийные работники и т. д. 6. Практике составления планов необходимо строго учесть свой опыт и подняться на иную более высокую ступень.

Планы предприятий разрабатывались не просто с учётом общехозяйственного плана государства, а являлись его частными планами. Такое положение вещей сохранялось до пятидесятых годов. В 1955 году на мартовском Пленуме ЦК КПСС обсуждался вопрос о совершенствовании планирования [4, с. 3]. Причины, обусловившие необходимость экономических преобразований, были связаны в основном с неоправданно широким использованием административных методов управления развитием хозяйства. Очевидным был и способ решения сложившейся ситуации – переход от административных к экономическим методам руководства экономикой. Общим для решений этого периода, было декларирование необходимости децентрализации, хотя на практике происходило усиление централизации. Вопрос о децентрализации планирования всего народного хозяйства был поднят на майском (1956 г.) Пленуме ЦК КПСС, и в мае 1956 г. ЦК КПСС, и Советом Министров СССР было принято постановление о передаче большого числа промышленных предприятий в ведение союзных республик. К концу года уже были результаты: удельный вес промышленной продукции, производимой на предприятиях республиканского подчинения, составлял 55% в общем выпуске промышленной продукции в среднем по стране, а по РСФСР – 41 % [8, с. 46]. В начале 60-х годов неоднократно рассматривалась проблема планирования народного хозяйства. Проводимые реформы не решили поставленных задач по децентрализации системы управления и планирования, и связанные с этим проблемы экономического развития народного хозяйства. А наоборот, усилили централизацию и усугубили имеющиеся проблемы.

Следующим этапом в развитии планирования, является хозяйственная реформа 1965 г. Эта реформа была призвана осуществить замысел о децентрализации управления и планирования. Отличительной чертой было, применение экономических средств для решения проблемы, а не административных [11, с. 217]. Меры намечаемые реформой, опирались на стоимостные критерии и в конечном итоге были призваны использовать для оживления экономики товарно-денежные от-

© Барышников Д. А., 2011

ношения. Предполагалось, что именно последние будут действенным средством обеспечения эквивалентности обмена и на этой основе возрождения и развития материальной заинтересованности в результатах труда предприятий, и каждого работника. В-первые, за все время планирования был конкретно поставлен вопрос об экономической самостоятельности хозяйствующих единиц как свободы производственной и коммерческой. Основной же проблемой реализации данной реформы было понимание планирования как жесткого диктата сверху, а товарно-денежных отношений – как неизбежного зла, последствия использования которого заведомо отрицательны [6, с. 78]. При таком понимании задача разработки системы, обеспечивающей оптимальное сочетание централизованного планирования и самостоятельности предприятий, невозможна. В итоге, реформа 1965 г. не была реализована.

Заключительной попыткой решить глубочайшие проблемы народного хозяйства СССР была реформа середины 80-х. В 1987 г. был принят пакет постановлений, представляющих хозяйственную реформу одно из которых о планировании. Суть намечаемой реформы механизма планирования – «примирить» планирование сверху и на местах, план и рынок. Предлагалось коренным образом изменить систему планирования. Новое в планировании сводилось к следующему. Центральные плановые органы должны были разрабатывать генеральное направление на основе концепции социально-экономического развития [8, с. 97]. Предприятия должны были получать сверху задания и самостоятельно определять направления их выполнения. Задания представляли собой четыре группы исходных данных для разработки своей производственной программы: контрольные цифры; долговременные стабильные экономические нормативы; государственные заказы; лимиты. На основе этих четырех видов исходных данных, а также заказов потребителей и органов материально-технического снабжения предприятия должны были заключать хозяйственные договоры и формировать свои планы. Предприятие должно было иметь и производственную и коммерческую самостоятельность [9, с. 290]. Производственная самостоятельность означала самостоятельность в выборе направлений плана и средств его реализации коммерческая – свободу выбора потребителей. Реализация этих направлений была связана с развитием прямых связей между поставщиками и потребителями. С января 1988 г. новшества в планировании начали реализовываться. Но ни одно из четырёх новых направлений не выполнило возложенных на него функций: контрольные цифры и госзаказ превратились, по существу в самые обычные директивные задания; нормативы, призванные оградить от затратного метода путем подтягивания затрат до уровня общественно необходимых, из ведущих превратились в ведомые: они множество раз пересматривались пока не были изменены до нужного министерству уровня; та же ситуация и с лимитами. Таким образом, данная реформа также не увенчалась успехом, крайне усугубив бедственное положение народного хозяйства.

В свете этих событий в этот период времени появлялись статьи обобщающего характера. В которых высказывалась тревога о недооценке роли планирования вообще, централизованного планирования в частности в том смысле, что на первый план выдвигаются проблемы финансирования хозрасчета, аренды [1, с. 87]. А централизованное планирование, если и затрагивалось, то как оценка частных его форм, а не теоретических подходов. При определении сути централизованного планирования указывалась стереотипная его трактовка как диктата в форме директивного планирования. По мнению экономистов того периода времени, изменить положение в планировании можно было лишь начав устранять изначальную причину проблем – невнимание к фундаментальным разработкам, а именно теории планирования. Но для этого прежде всего необходима взвешенная оценка реального состояния теории планирования. А именно необходимо признать, что осмысление подходов к решению проблем народнохозяйственного планирования в целом и отдельных его направлений еще не завершено, а потому и направления развития науки планирования не могут касаться глубинных основ теории. Иными словами, было необходимо накопить и подвергнуть научному анализу достаточный для теоретических обобщений материал.

В публикациях конца 1980-х начала 90-х годов посвященных не только методологическим, но и локальным проблемам планирования в различной литературе, просматривается мысль о силе диктата сверху, о силе административного давления и отсюда следует невозможность осуществить даже самые реальные научно обоснованные

направления развития народного хозяйства [6, с. 94]. Также экономисты предлагали изучать теоретическое наследие учёных начала 20-х годов, которое могло бы стать отправной точкой в разработке теоретических основ планирования и при соединении усилий с исследованиями конца 80-х, продвинуло бы развитие теории планирования. Учёными ставился вопрос о независимости науки вообще и планирования в частности. Кроме того, при всей сложности положение экономики указывалось, что оно не безнадежное, и при условии довольно решительных шагов прежде всего политических. Признавая тот факт, что дело не может сдвинуться с места ни по одному направлению упершись только во власть. И если вопрос о власти будет решён положительно, произойдёт разделение политической, экономической, исполнительной, то наука став независимой устранит давление государственного плана на развитие народного хозяйства. Если выполнение плана выгодно, не подрывает экономические интересы производителей, то зачем приказывать и, наоборот, если план невыгоден для исполнения, то нет ни какого иного выхода, кроме приказа. Также по мнению учёных следовало отказаться от традиционного плана, в связи с отсутствием достаточных теоретических основ планирования, в связи с тяжёлой политической и экономической обстановкой и полной неспособностью ныне действующего планирования управлять ситуацией. И главная заповедь, которой должно следовать государство не поддаться искушению воспользоваться политическими инструментами воздействия на товаропроизводителей [8, с. 36].

С учётом происходивших событий, проводимых реформ; мнений учёных экономистов, политиков период плановой экономики можно охарактеризовать следующим образом: понимание руководством страны необходимости проведения реформ, преобразований направленных на решение проблем существующих в народном хозяйстве и экономике страны, упиралось в неспособность реализации данных реформ. Вследствие, образования замкнутого круга – результатом управления экономикой политическими методами, явилось тяжёлое положение в экономике, а решать связанные с этим проблемы пытались, теми же политическими методами, что, неизбежно ещё более усугубляло сложившуюся ситуацию. Исходя из этого советские экономисты и указывают основную или возможно единственную причину несостоятельности системы общегосударственного планирования – управление экономикой политическими методами. При этом интерес к планированию, не ослабевал на протяжении всего периода с начала 20-х гг. до начала 90-х гг. Велась усиленная разработка теории и практики планирования с учётом общегосударственных интересов и задач планирования народного хозяйства вплоть до начала 90-х гг.

В 1991 году начался новый этап – планирование народного хозяйства перестало быть общегосударственной задачей и развитие систем планирования было связано непосредственно с отдельными предприятиями. Переломным моментом в организации внутрифирменного планирования на предприятии можно считать 1991 г., когда был принят Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Согласно этому закону предприятия получили право самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей, устанавливать цены, распоряжаться прибылью, планировать свою деятельность и определять перспективы развития, осуществлять внешнеэкономическую деятельность, устанавливать формы, системы и размер оплаты труда, определять структуру органов управления и затраты на их содержание. Ситуация начала 90-х гг. характеризуется тем, что, существовавшие ранее системы внутрипроизводственного планирования, методические положения их отражавшие стали не пригодны в условиях рынка, а также отсутствие традиций, знаний, опыта, квалификации персонала затрудняет процесс планирования на предприятии. Со стабилизацией экономической ситуации в нашей стране, появилась возможность более детальной и качественной разработки теории и практики планирования. Появляется тенденция к изучению мирового опыта планирования и соответствующих теоретических основ, изучение собственного опыта в этой сфере. А к концу 90-х годов начинается процесс укрупнения предприятий, а именно объединение в фирмы. И часть предприятий потеряли свою независимость и самостоятельность в деятельности, а в частности в планировании, в связи с тем, что свой внутренний план приходится разрабатывать в соответствии с общефирменным планом, утверждать его у руководства фирмы. По существу положение частных предприятий оказалось близким к положению предприятий в плановой экономике. За исключением

отсутствия зависимости от государственных органов и планов. В этой ситуации мы наблюдаем туже централизацию в управлении и планировании, но в частном секторе экономики. Анализируя данную ситуацию, мы пришли к выводу, что централизация управления и планирования системы хозяйствования – это естественный, закономерный процесс. Обоснованием данной закономерности является история развития экономики нашей страны в годы командно-административной системы и последних двадцати лет свободной рыночной экономики. Если насильственная централизация управления предприятиями, проведённая в начале 20-х годов, многими советскими и российскими экономистами могла называться, не естественной, варварской, и не способной организовать эффективного управления и функционирования промышленности и всего государственного хозяйства. То в данной ситуации это невозможно, т. к. против воли: законодательно, либо силовыми методами предприятия объединяться и входить в состав фирмы под единое руководство никто не заставлял. Дополнительным аргументом служит опыт западной экономической теории и практики. Во всех развитых капиталистических странах (Германия, Франция, Япония), в которых заметим никогда не было командной системы экономики и власть не принадлежала идеологам марксизма и его видения построения экономической системы, имеет место быть система государственного программирования и примыкающее к нему общегосударственное планирование, которое носит не директивный, а индикативный характер. Разработанные планы законными не являются, представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономической структуры на их выполнение в интересах всего общества. Разумеется, это не жёсткая централизация и диктат, но родные черты явно заметны. Исключением является лишь США, такие программы там не прижились, но отсутствуют в США и отдельные предприятия, т.к. все они объединены в различные по размерам фирмы, управление в которых осуществляется централизованно. Такая же ситуация с предприятиями и фирмами в других экономически развитых странах. Более того изучение иностранного опыта такого планирования, приводит к пониманию того, что данная система при всей её либеральности, гораздо опаснее и губительнее по отношению к фирмам и предприятиям, т.к. во многих случаях в процессе реализации очередной государственной программы, поддерживаются, по средствам госзаказа, субсидий одна группа предприятий, в ущерб другой. Пример, если снизили налоги, выделили льготные кредиты, гранты и сделали государственный заказ одной группе предприятий, тогда, диктуемая механизмами рынка, возникает необходимость восполнить данные затраты государства, и осуществляется это за счёт другой группы предприятий. Что в конечном итоге может привести к гибели этих предприятий.

И как нами уже отмечалось – характерным признаком современного этапа развития планирования, является то, что экономическая наука в своих теоретических и практических разработках ориентирована на отдельные фирмы и предприятия с учётом механизмов рыночной экономики. А не на общегосударственный уровень планирования народного хозяйства. Прогнозируя возможные тенденции развития теории и практики планирования, однозначно можно утверждать, что дальнейшее её развитие будет обусловлено в первую очередь развитием техники и технологий, а также социальными изменениями в обществе.

Библиографический список

1. *Алексеева М. М.* Планирование деятельности фирмы. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 248 с.

2. *Ворст И.* Экономика фирмы / И. Ворст, П. Ревентлоу ; пер. с дат. – М. : Высшая школа, 1994. – 272 с.

3. *Грейсон Д. К.* Американский менеджмент на пороге 21-го века / Д. К. Грейсон, К. Д. О'Делл ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 319 с.

4. *Кондратьев Н. Д.* План и предвидение // Вопросы экономики, 1992, № 3. – С. 3–15.

5. *Коно Т.* Стратегия и структура японских предприятий / пер. с англ. – М. : Прогресс, 1987 – 384 с.

6. *Корицкий Э. Б.* Каким быть плану: дискуссии 20-х годов. – М. : Экономика, 1989. – 207 с.

7. *Мерсер Д.* ИБМ: управление в самой преуспевающей корпорации мира / пер. с англ. – М. : Прогресс, 1991. – 456 с.

8. *Ольсевич Ю.* Плановая система в ретроспективе / Ю. Ольсевич, П. Грегори. – М. : Высшая школа, 2000. – 176 с.

9. Планирование народного хозяйства : учебник / под ред. В. Н. Мосина. – М. : Высшая школа, 1982. – 616 с.

10. *Хойер В.* Как делать бизнес в Европе. – М. : Прогресс, 1992. – 253 с.

11. *Штульберг Б. М.* Проблемы и методы обоснования территориальных планов / Б. М. Штульберг, Е. Г. Чистяков. – М. : Экономика, 1988. – 187 с.

УДК 338.24

Брагина З. В.

ИННОВАЦИИ В УБЕЖДЕННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ БИЗНЕСА

«История человечества, это история поисков таких путей и методов использования людей, которые дают обществу максимальную отдачу, не превращая их при этом в бездумные придатки машин»

Н. Винер
«Человеческое использование человеческих существ»

В статье рассмотрены инновации мотиваций руководителей и специалистов бизнеса.
Ключевые слова: инновации, мотивация, бизнес.

Заявленный руководством России курс на модернизацию предполагает инновационное развитие экономики. Между тем, относительно понятия «инновации» не существует сколько-нибудь согласованного мнения – многие понимают под инновациями исключительно принципиально новые, патентоспособные технологические нововведения. Такое толкование распространено, потому как даже в статистической отчетности отражается процент предприятий, осуществляющих технологические инновации, а также удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров [Переход на инновационную модель экономического роста. / Экспертная группа № 5 «Переход от стимулирования инноваций к росту на их основе», рук. Гохберг Л. М., Агамерзян И. Р. 07. 07. 2011 г. – URL: http://2020strategy.ru/data/2011/07/13/1214718044/Л.М._Гохберг._Переход_ на_инновационную_модель_экономического_роста.pdf).

Такое, официально принятое толкование «инновации» существенно искажает проблему. Сущность понятия «инновация» намного глубже и шире.

Например, в философской энциклопедии «Инновации – нововведения, принимаемые в контексте общей тенденции вытеснения традиционных, архаичных и кустарных форм деятельности рационально организованными.» [dic.academic.ru› Философская энциклопедия][1].

Нам ближе толкование «инновации» используемое в работе И. Б. Гурков (см. *Гурков И. Б.* Инновационное развитие и конкурентоспособность. М.: Теис, 2003). Он рассматривает инновацию как любые изменения *способов ведения бизнеса*. Я склонна считать, что «инновационные *способы ведения бизнеса*» играли, играют и будут играть определяющую роль в инновационном развитии России. Под способами ведения бизнеса подразумеваю определение целей и планирование, координацию деятельности, распределение ресурсов, мотивацию сотрудников, поиск и развитие компетенций сотрудников, приобретение, развитие и поддержку деловых связей, понимание и балансирование требований клиентов и др. функции управления развитием бизнеса. Инновации в сфере управления могут быть определены как отказ от традиционных правил управления, процессов, методик, значительно изменяющих принцип работы руководителя или специалиста.

А вот инновационное обновление управления бизнесом (ведения бизнеса) оставляет желать лучшего. Обновление требует от человека отказаться от своих навыков, привычек, которые и в практической деятельности когда-то приводили к хорошим результатам. Отказаться от убеждений в правильности, компетентности своей профессиональной деятельности? Смею утверждать, что в организации (фирме) единственный путь изменить (усовершенствовать, оптимизировать) работу руководителей и специалистов это изменить их убеждения относительно безусловности (бесспорности) применяемых ими традиционных правил управления, принципов, процессов, методик, способов подготовки и принятия решений. Но чтобы прояснить эту проблему надо несколько

© Брагина З. В., 2011

слов сказать о «убежденности», как факторе препятствующем инновационной деятельности.

С. Ю. Головин в словаре практического психолога определяет «...убежденность как особое качество личности, определяющее общую направленность всей ее деятельности и ориентации в ценностях и выступающее регулятором ее сознания и поведения. Выражается убежденность в субъективном отношении личности к своим поступкам и убеждениям, связанном с глубокой и обоснованной уверенностью в истинности знаний, принципов и идеалов, коими человек руководствуется. Убежденность зависит от опыта личности и ее отношений с обществом. Она основывается на знаниях, кои тесно переплетены с волей, составляют содержание мотивов деятельности, формируют установки личности» (*Головин С. Ю.* Словарь практического психолога. – URL: www.vocabulary.ru.)

Если ввести систему координат (соотнести) убежденность человека как сформировавшееся его качество, выступающее регулятором его сознания и поведения, и необходимость инициировать им самим изменение правил и принципов своего профессионального поведения, то мы получим прямую линию. Склонность руководителя и специалиста к инновационному обновлению своей деятельности будет активизироваться по мере накопления и усвоения им знаний, формирующих его профессиональные убеждения. Непрерывное обучение специалиста помогает ему убеждаться в целесообразной корректировке способов своей профессиональной деятельности, то есть осознанно «вытеснять традиционные, архаичные и кустарные формы деятельности рационально организованными»[2]

На международном экономическом форуме, проходившем 19–20 июня 2010 года в г. Санкт-Петербурге Президент Российской Федерации Д. А. Медведев отметил, что в «течении ближайших десятилетий Россия должна стать страной, где благополучие и высокое качество жизни граждан обеспечивается не столько за счет сырьевых источников, сколько инновационными ресурсами»[3]. Не сомневаюсь, что к инновационным ресурсам Президент относил и инновационность профессиональных убеждений специалистов, повседневная деятельность которых, связана с организацией успехов бизнеса.

Все мои последующие рассуждения и особенно ссылки на известных гуру основаны на гипотезе о том, что успех бизнеса зависит от убеждений, которыми руководствуются специалисты.

Наука настойчиво ищет наилучший способ создания инновационной системы управления бизнесом. Поиск идет одновременно по многим направлениям:

– Сами менеджеры ищут оптимальную систему управления (достаточно упомянуть такие фамилии, как Билл Гейтс, Альфред Слоун, Джек Уэлч,);

– Многочисленные гуру Запада и Востока в разных областях ищут оптимальную систему управления (Эдвардс Деминг, Питер Друкер, Питер Сенге, Том Питерс, Джим Коллинз,)

– Специалисты по информационным технологиям ищут способы построения оптимальной системы управления. Известны программные продукты MRP, ERP, 1-С, Галактика, Инталев и т.п.).

Каждый из них предлагает свой вариант ответа на вопрос о том, что такое инновационная система управления, как она должна быть утроена, и как ее следует формировать (развивать, совершенствовать).

Теперь надо ответить на вопросы: Сколь активно используются результаты этих исследований в практике? Каков лаг запаздывания? Для внедрения организационно-управленческих инноваций не нужны ни материальные, на финансовые ресурсы. Нужны современные знания теории управления, переплавившиеся в убеждения специалистов, практикующих в этой области деятельности.

Рассмотрим несколько ситуаций, каждая из которых содержит разные уровни потенциала эффективности управления, продуцируемые его инновационностью:

Первая: осознанная и принятая к исполнению цель функционирования системы управления;

Вторая: способ управления, способный обеспечить разную эффективность бизнеса в зависимости от инновационного потенциала доминирующего ресурса;

Третья: мера заинтересованности (погруженности) персонала в достижение целей организации (фирмы)

Начнем с целей. Большинство компаний мира, в том числе и российских, равно как и большинство российских госслужащих и политических деятелей одержимо погоней за прибылью. И опытные руководители исповедуют именно эту цель, и передают свой опыт новому поколению. Это более чем очевидно, и, вряд ли нуждается в специ-

альных доказательствах. Прибыль – это деньги, без денег ни человек, ни страна, ни компания существовать не может. Это – ясно! (Хотя страны, как и компании, существуют не ради денег, деньги – это просто средство осуществления задуманного. Это-средство. Потому не должно быть целью).

Убежденность в бесспорности признанной цели непоколебима. Остаются не замеченными факты, свидетельствующие о том, что погоня за прибылью добром не кончается. Лучше всего видно на примере последнего мирового финансового кризиса. Ю. П. Адлером и В. Л. Шпером[4] сформулированы системные первопричины мирового кризиса. Вот они:

1 Действующая система определения целевых показателей и их значений, а также система контроля за достижением этих целей.

2. Действующая система оценки эффективности компаний на основе их финансовых показателей (доход, прибыль, капитализация, доход на акцию и т. д.).

3. Действующая система оценки эффективности работы высших менеджеров, основанная, прежде всего, на финансовых показателях компаний.

4. Действующая система подготовки высших менеджеров, которым все равно, чем управлять.

5. Действующая система принятия решений, которая

– Ориентирована на краткосрочные финансовые результаты;

– Ориентирована на поиск виноватых;

– Не отличает системных проблем от локальных;

– Не интегрирована с работой

6. Действующая в большинстве компаний культура авторитарного менеджмента, основанная на поиске виновных, оценивании людей и мотивации по принципу кнута и пряника.

Вторая и третья причины непосредственно связаны с необходимостью перехода от «погони за прибылью» к «погоне за качеством». Там же в работе Ю. П. Адлера и В. Л. Шпера приведены фактические данные, показывающие, что лучшие по прибыльности компании (Freddie Mac, Goldman Sachs, Lehman Brothers Holdings, и т.д.) как раз и оказались тем спусковым крючком, с какого начался кризис. Но ясно, что истинные виновники – вовсе не эти компании, а система, их породившая.

Важно обратить внимание на ещё одну мало обсуждающуюся в нашей стране проблему. Общепринятая система оценки эффективности работы на основе финансовых показателей плюс погоня за прибылью ведут к резкому росту неравенства как в мире в целом, так и во многих странах, включая Россию, а также и во многих организациях, особенно больших.

Глава Merril Lynch получил по итогам 2007 года 78,5 млн. долларов (www.cig-bc.ru/library/112/?i_9432=98503). В России руководители, по крайней мере официально, получают меньшие суммы, но разрыв имеет, по-видимому, тот же порядок. Например, по данным http://newsland.ru/News/Detail/id/361884/ только выплаты по итогам года каждому из членов правления и совета директоров Газпрома в пересчете на месяц превышают среднюю месячную зарплату (44000) примерно в 160 раз. Если же учесть, что реальная средняя зарплата в наиболее важном звене компании – сфере производства и транспортировки – не превышает сегодня 30 тыс. руб. в месяц (http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/11853.html?no_cache=1&cHash=f8b37e78f9), то разрыв возрастает до примерно до 235. В материале Н. Ермаковой (www.cig-bc.ru/library/112/?i_9432=98503): «Даже если принять тот факт, что «звездные» руководители имеют право быть хорошо вознагражденными, разрыв в оплате труда между ними и их подчиненными обычно настолько велик, что устраняет любой вид отношений между ними… за своей текущей работой и глобальными стратегическими проектами они просто не замечают ситуацию и не видят, как далеки они от других сотрудников, особенно если последние находятся значительно ниже по служебной лестнице. Однако огромная пропасть между высшим руководством и подчиненными может привести к весьма серьезным последствиям. Как минимум, подрывается боевой дух сотрудников, а это – прямая дорога к снижению производительности труда. Кроме того, поскольку подчиненные чувствуют себя буквально обсчитанными, они стремятся брать на себя как можно меньше обязательств и выполнять только самую срочную работу. Об инициативе уже не может быть и речи».

Известны и другие негативные последствия: чем выше неравенство в обществе, тем хуже в этом обществе абсолютно все показатели: образование, здравоохранение, преступность, наркомания, число самоубийств и т. д. Надо признать, что и в России степень неравенства выросла многократно за 20 последних лет, и стала катастрофической. 83,4 %

населения страны в 2010 году имели среднюю годовую зарплату в 50 раз меньше чем руководители «Газпрома». Здесь уместно заметить, что много лет тому назад Морган считал критическим значение 20, и запрещал своим менеджерам работать с компаниями, где это значение было выше, т. к. полагал их заведомо неустойчивыми, и, следовательно, ненадежными. Погоня за прибылью добром не кончается, и тем не менее.

А что по поводу целевых установок говорит теория управления? Рассмотрим, например, концепцию Эдвардса Деминга – американский статистик и всемирно известный проповедник качества. Суть его концепции (она известна как цепная реакция Деминга): улучшайте качество; затраты уменьшатся за счет уменьшения количества ошибок, переделок, задержек, лучшего использования материалов; повысится производительность труда; вы займете рынок, предлагая лучшее качество по более низкой цене; сохраните свой бизнес; сохраните и умножите работе места; улучшайте качество… Из этой последовательности следует, что рост качества приводит к снижению затрат, т. е. высокое качество в конечном итоге почти всегда дешевле низкого. Главное здесь в том, что качество важно для каждого (именно поэтому деньги или какая-то личная собственность не годятся); оно неисчерпаемо в том смысле, что по мере приближения и частичного достижения поставленной цели, она трансформируется, расширяется, открывает свои иные возможности, и продолжает привлекать и притягивать. Процесс движения к цели должен быть одновременно конечным и бесконечным, цель должна быть одновременно достижимой и недостижимой, её достижение должно приносить счастье и удовлетворение всем тем, кто ее исповедует.

Повторим, погоня за прибылью добром не кончается, и, тем не менее, уже целое столетие пробивает себе дорогу новация целевой ориентации бизнеса на качество, которая не противоречит росту прибыли, но не делает ее самоцелью. А препятствием к внедрению этой управленческой новации являются убеждения руководителей и специалистов всех уровней в незыблемости традиционных форм деятельности, укоренившиеся в их архетипе.

Рассмотрим еще один пример.

Мы привыкли определять качество управления по достигнутым результатам. Это не плохо, но недостаточно, потому что есть некоторые признаки качества, которые мы обнаруживаем в самом содержании управленческой деятельности. Хотя бы бегло рассмотрим его (рис. 1).

Самый простой, даже примитивный, способ управления – ***по заданиям***, когда руководитель принимает решения, даёт распоряжения по личному усмотрению. У любого руководителя есть и должен быть тот или иной диапазон личного убеждения, поэтому на управлении всегда будут сказываться особенности личности того, кто принимает решения. Известно, что управление по

<table>
<tr><td rowspan="7">Влияние на эффективность бизнеса</td><td colspan="4">Формирование потребительских предпочтений</td><td rowspan="5">управление, придерживающееся общей идеологии фирмы, основанное на ценностных приоритетах</td></tr>
<tr><td colspan="4">Активное обновление бизнеса</td><td rowspan="4">достижение долгосрочных целей за счет последовательного достижения подцелей</td></tr>
<tr><td colspan="3">Активное расширение новых ниш рынка</td><td rowspan="3">управление, построенное на институциональных регуляторах (законы, уставы, административный распорядок и т.д.)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Устойчивое развитие бизнеса</td><td rowspan="2">Объектом управления является процесс, и бизнес-процесс</td></tr>
<tr><td>Жесткая конкуренция , высокие риски</td><td>Распоряжение по личному усмотрению руководителя</td></tr>
<tr><td></td><td>по заданиям</td><td>по процессам</td><td>по правилам</td><td>по целям</td><td>по ценностям</td></tr>
<tr><td colspan="6">Способы управления</td></tr>
</table>

Рис. 1. Влияние способа управления на эффективность бизнеса

заданиям, как правило, вытесняет иные способы управленческого воздействия, кроме того, что при таком управлении. цели ближние достигаются в ущерб целям дальним. Многие руководители используют режим заданий по целому ряду мотивов. Во-первых, так обеспечивается скорость желаемых изменений: «приказ – исполнение» есть короткая и наглядная цепочка. Во-вторых, лицо, принимающее решение (ЛПР), получает непосредственное удовлетворение от самоактуализации, т. е. воплощения личных предпочтений в скорых изменениях. А в-третьих, возникает иллюзия управляемости, т. е. максимальной подконтрольности едва ли ни всех сфер и направлений подотчётной структуры. Известны иные (инновационные), более совершенные по качеству способы управления. Они не отменяют управление по заданиям, но ставят его на место.

Второй способ управления – управление ***по процессам***. Его суть – описание последовательности действий, соблюдение которой обеспечит достижение требуемого результата. Вывести некоторые управленческие процессы из-под произвола заданий можно с помощью бизнес-процессов, технологий, программ, процедур, регламентов и т.д. Конечно, управление по заданиям осталось: ведь процессы устаревают, их нужно рационализировать, приспосабливать к особенностям исполнителей, к смежным процессам и т.д. Поэтому задания на совершенствование процессов необходимы; они должны быть своевременными, конкретными, эффективными, но прекращаться сразу, как только процессы улучшились.

Третий способ ещё более совершенного управления – ***по правилам***. Это институциональные регуляторы, которые также имеют первоначальный исток в управлении по заданиям, но также должны быть независимы от последних. Сюда входят законы, подзаконные акты, уставы, административный распорядок, система соподчинения и разного рода договорные институты типа кодексов.

Процессы и правила работают большую часть времени и на максимуме социального пространства, и только в нештатных ситуациях руководитель- берёт на себя управление через задания, т.е. разовые решения. Так система управления получает большую устойчивость и надёжность, используя баланс этих трёх её составляющих: процессы, правила, задания. При этом каждая из них самоценна и играет уникальную незаменимую роль.

Четвертый способ управление ***по целям***. В чём его суть? Цель понимается как планируемый результат. При этом само планирование может быть не только текущим, долговременным, но и стратегическим, рассчитанным на обозримую перспективу. Появилась необходимость и возможность работать не только с текущими, ближними, но и дальними целями. Но если общие цели сформулированы (для организаций, фирм), их необходимо максимально точно, без потерь передать на уровни исполнителей: подразделений, рабочих мест сотрудников. Это означает, что цели разделяются на подцели, те, в свою очередь, то же на подцели и т. д. Но все последующие цели должны быть частицей, общесистемной цели. Более того, эффективность каждого элемента системы стала оцениваться не только с точки зрения соблюдения процессов или правил, но прежде всего с точки зрения достижения той подцели, которая передана на его уровень в качестве «представительницы» общесистемной цели.

Таким образом, управление по целям есть выдвижение дальних (долгосрочных или стратегических) ориентиров, которых следует достичь за какой-то период с обязательным и точным переводом этих целей на нижестоящие уровни. Это значит, что функции руководителей всех подчинённых подразделений определяются не через перечень действий или сферы деятельности (а именно так это обычно бывает), а через уровень достижения заданной цели, предсталенный продуктом труда. Если организация продаёт продукты своего труда – товары, услуги – внешним клиентам, то руководители, специалисты продают продукты своего труда на внутриорганизационном рынке, т.е. внутренним клиентам. Так можно добиться высокой интеграции, согласованности целевой структуры организации; так можно объединить цели сотрудников и подразделений вокруг общеорганизационной цели. И ещё одно: так можно преодолеть (пусть не полностью) организационную патологию – рассеивание целей по мере их передачи с общего на частные уровни. Получается, что первичным сигналом управления по целям – является продукт труда индивидуального или коллективного, который в сочетании с продуктами труда всех участников организации (фирмы), обеспечивает итоговую цель. Так что, управлению по целям свойственна высокая управляемость. Доминирующей функцией руководителя становится общее целеполагание, т. е. поиск, формулирование целей для организации (фирмы) как целого.

Пятый способ – управление ***по ценностям.*** Он начинается с выявления ценностных приоритетов: какие же из этих ценностей для нас приоритетны на дальнюю, на ближнюю перспективы? Немного о смысле «ценностей».

Ценности есть такие представления о совершенстве чего-то значимого, на которые постоянно ориентируются те, кто к такому совершенству стремятся. Иначе говоря, это глубинные векторы жизнедеятельности, направляющие активность людей. Это: здоровье, любовь, свобода, красота. Но как соотносятся ценности и цели? Главное различие между ними в том, что ценности недостижимы, движение к ним вечно. Разве может качество или здоровье быть предельным? Или клиентоориентированность, управляемость? Нет, они могут быть только приемлемыми. А вот цели, как раз, конечны.

Цели – это ограниченные с разных сторон отрезки на ценностной кривой,. Тогда зачем же заниматься целями, правилами, процессами, заданиями. Дело в том, что ценности сами по себе никакую систему не образуют. Как для личности, так и для организации одновременно сосуществуют ценности самые разные, иногда противоречивые, несовместимые. «Система ценностей» – это чаще всего интуитивные представления, не более. Но в систему их можно и нужно привести, если осознанно выбрать наиболее важные в конкретное время в конкретном месте, согласовать между собой, выстроить иерархически, по причинно-следственным связям. И вот тогда мы, действительно, получим искусственную систему наших естественных ценностей, которые, строго говоря, и есть идеология. Идеология личная, идеология фирмы. А уже после ценностного выбора наступает очередь целей и правил, процессов, заданий.

Управление по ценностям есть высшее качество управления. Это более сложная и деликатная работа, чем все предыдущие, которые она не отменяет, а вбирает в себя. Главное преимущество управления по ценностям – снижение риска ошибок и разочарований. Последнее исключается, если мы выводим цели, порядок, процессы, решения из ценностей.

Достаточно долгие рассуждения о содержании подходов к управленческой деятельности мне потребовались, чтобы осознанно вернуться к проблеме убежденности руководителя. Трудно не согласиться с эффективностью управления по ценностям. Вместе с тем, 99 % руководителей склонны пользоваться технологией «управления по заданиям». А самым продвинутым в практике способом управления считается сегодня управление по процессам. И при подготовке специалистов в ВУЗах России основное внимание уделяется именно этим двум способам управления. И только при подготовке менеджеров в стратегическом менеджменте рассматриваются управление по целям и управление по ценностям как экзотические способы. Убеждения молодых специалистов формируются не на инновационных способах управления, а практикующих специалистов – медленно обновляются, а, следовательно, в сфере управления инновации внедряются с большим запаздыванием. При этом бизнес несет потери.

Наше погружение в проблему освоения новаций теории управления будет не полным, если не рассмотреть проблему необходимости изменения отношения к человеку как участнику деятельности.

Рассмотри третью ситуацию. Мы привыкаем к мысли, что все вокруг нас изменяется, что создает некоторый дискомфорт нашему привычному образу жизни, и требует постоянной адаптации привычного образа жизни. Необратимо изменились рынки, с разной скоростью в разных местах, не одинаково в разных отраслях народного хозяйства. Но сам факт перемен уже никто не может отрицать. В управлении организациями действует очевидный закон: когда меняется поведение рынков, управление бизнесом тоже должно обновляться**.** Вот почему, звучащие по-старому требования к управлению, связанные с отслеживанием перемен, выработкой защиты от угроз и поиском новых возможностей, требуют теперь принципиально иного подхода к человеку, как участнику деятельности. Инновационность подхода состоит в том, чтобы участника деятельности принимать как человека живущего, как человеческую жизнь. Рассмотрим этот подход на фоне одной из центральных проблем человеческой жизни – производственной деятельности.

Производство, каким оно сложилось к началу двадцатого века, основывалось на наемном труде. Понятие «наемный работник» зафиксировано в законодательствах едва ли не всех стран мира. Но, давайте попробуем набросать обобщенный портрет наемного работника. Это человек, который в поисках «хлеба насущного» случайно попал в нашу организацию.

Она ему совершенно чужда. Поэтому он чувствует себя несчастным: в жизни не повезло, приходится «перебиваться с хлеба на воду» в этом постылом месте. Душа ни к чему не лежит. Но после того, как завершатся этот бесконечный рабочий день – дальше он принадлежит себе и может делать то, что хочется, заниматься семьей, спортом, друзьями, любимым хобби. Какова же оптимальная стратегия наемного работника в организации? Ответ ясен. Он должен максимально беречь свои силы, иначе после работы их просто ни на что не будет. С другой стороны, он должен всегда и везде подчеркивать, как он ценен для организации, как много он для нее делает. Такова природа людей. В такой ситуации естественно стремление «урвать побольше». Здесь и ложь «во спасение (своего материального благополучия)», и воровство, даже того, что не надо, в качестве «компенсации» за «загубленную жизнь», и пьянство, как жалость к «себе, любимому».

На жестоком конкурентном рынке наемный работник бесполезен для организации, если не вреден. Причем, его квалификация, опыт и человеческие качества, в этом смысле, не имеют никакого значения. Он не может помочь организации преодолевать кризисы и выходить на новые горизонты. Организации нужен его интеллект. Это явное следствие научно-технического прогресса. Интеллект оказался востребованным потому, что в конкуренции победит не тот, кто быстрее перенесет грузы, а тот, кто быстрее сообразит, как лучше обслужить клиента. Получается, что интеллект есть, человек есть, а вот использовать этот интеллект – в сложившихся условиях наемного труда – не удается. Надо менять отношения.

Для «одухотворения» интеллекта, и обращения его на пользу организации, надо **вовлечь человека в деятельность** организации. В связи с такой потребностью была разработана теория партисипативного управления. Ее смысл заключается в том, что каждый сотрудник организации вовлекается в принятие текущих решений, которые его касаются. При этом считается, что такой способ выстраивания отношений между руководителем и сотрудником, сделает сотрудника более глубоко вовлеченным в дела организации, что, естественно, повысит эффективность его работы, в каком бы смысле она не рассматривалась.

Вовлечение рассматривается как одно из принципиальных положений текущей версии международного стандарта ИСО 9000. Третий принцип этого документа гласит: «Вовлечение сотрудников». Интересно, что в официальной русской версии этого стандарта использовано выражение «вовлечение работников», что, как мы знаем, не верно, поскольку речь идет уже не о наемном труде. Тем не менее, как в западных версиях теории партисипативного управления, так и в стандарте ИСО 9000:20000, нет конкретных механизмов собственно процесса вовлечения. Ясно только, что он включает в себя командную работу, делегирование части полномочий и пересмотр отношений руководителей и сотрудников.

Вовлечение – важный шаг на пути превращения наемного работника в сотрудника. Но этого совершенно не достаточно для долговременного успеха организации на конкурентном рынке. Следующий шаг – превращение сотрудника в соратника. Превращение вовлеченного человека **в увлеченного**. Различие между ними заключается в активности позиции. Если вовлеченный сотрудник охотно реализует совместно выработанный план, то увлеченный человек занимает гораздо более активную позицию: он проявляет инициативу. Однако это, в свою очередь, требует пересмотра системы отношений. В этот момент на передний план выдвигается проблема доверия. Оно становится критически важным. Собственно без доверия не может быть речи об энтузиазме. А именно энтузиазм характерен для этого этапа. Конечно, энтузиазм, направленный в нужное русло, приносит организации гораздо больше пользы, чем просто готовность выполнить согласованный план. Он создает условия для творческой реализации планов. В организации постепенно складывается иной климат, меняется организационная культура. Организация, в которой критическая масса сотрудников охвачена энтузиазмом, фактически не имеет конкурентов в своем сегменте рынка. Да и люди перестают тяготиться своим пребыванием на работе.

Уже много лет назад доктор Э. Деминг понял, что есть более высокое состояние. Это **удовольствие от самого процесса работы, это радость в труде**. Радость делает человека действительно свободным. Радость делает человека преуспевающим. Человек работая – сотворяет,

Таблица 1

Обобщенные характеристики типов сотрудников, участвующих в производственной деятельности

Типы сотрудников	Характеристики		
	Потребность	Отношение к работе	Вклад в бизнес
Наемный работник	вознаграждение за труд	приспособление с целью выжить и добиться относительного благополучия	Жесткая конкуренция, высокие риски
Вовлеченный сотрудник	участие в принятии решений	чувство сопричастности к реализуемым действиям	Устойчивое развитие бизнеса
Увлеченный энтузиаст	творческая реализация способностей	соратник с активной позицией	Активное развитие новых ниш рынка
Собиратель радости	свобода в деятельности	удовольствие от самого процесса работы, радость в труде	Активное обновление бизнеса
Кузнец своего счастья	самореализация	работа как счастье, как предел мечтаний, как состоявшаяся жизнь	Формирует потребительские предпочтения

он генерирует крупицы нового знания, он формализует свои неявные знания в явные, что и обеспечивает ему уникальный успех. Управление знаниями – новое направление в теории управления. Знания оказались «золотой жилой». Они радикально меняют логику и организацию бизнеса, открывая новую эпоху, так называемую, эпоху знаний.

Вершина достигается тогда, когда человек рассматривает свою работу в данной организации как счастье, как предел мечтаний, как состоявшуюся жизнь. Конечно, такое состояние вряд ли достижимо каждым, или, даже, многими. Это скорее некий идеал, несбыточная мечта, само стремление к которой – уже счастье. Здесь вспоминается пирамида А. Маслова (Маслоу). Ее самый верхний уровень - самореализация. В таблице 1 дан обобщенный портрет типов сотрудников, участвующих в производственной деятельности.

Таким образом, получаются пять последовательных состояний, в которых может находиться человек в организации. Это: Наемный работник, Вовлеченный сотрудник, Увлеченный энтузиаст, Собиратель радости, Кузнец своего счастья. Очевидно, что источником инновационности бизнеса является сотрудник пятого типа. И каждая ступень в этой лестнице состояний приближает к источнику инновационного бизнеса.

Но на сколько задействован в известном нам бизнесе этот поистине неисчерпаемый инновационный ресурс? И что важно, для включения его в процесс производства не нужны ни материальные, ни финансовые затраты! Необходима, прежде всего, профессиональная **убежденность руководителей в инновационности управления как ключевой ценности, как доминирующем способе упреждающего обновления.**

Примечания

[1] Инновация – нововведение в области техники, технологии, организации труда или управления, основанное на использовании достижений науки и передового опыта.

www.moneytimes.ru

Нововведение – процесс создания, распространения и использования нового практического средства (новшества) для новой (или для лучшего удовлетворения уже известной) общественной потребности. Выделяются четыре группы факторов, препятствующих инновационной деятельности: технико-экономические, юридические, организационно-управленческие и социально-психологические.

vocabulary.ru›Словарь конфликтолога. – 2009.

[2] Новая философская энциклопедия. – 2003 – URL: www.terme.ru

[3] *Кузьмен В.* Форум Школа сколково / Владимир Кузьмин // Рос.Газ. – 21 июня.

[4] *Адлер Ю. П., Шпер В. Л.* Кризис сквозь призму глубинных знаний // Менеджмент качества. – 2010. – № 1. – С. 32–43.

УДК 1:316

Брагина З. В., Дудяшова В. П., Корякин В. А.

ДОМИНАНТЫ НООСФЕРНОГО ПОДХОДА К СОХРАНЕНИЮ И РАЗВИТИЮ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Показаны направления ноосферного развития видов хозяйственной деятельности. Обоснована целесообразность ноосферного подхода к освоению лесной среды, выявлены его доминанты.

Ключевые слова: ноосфера, взаимовлияние «человек-природа», ноосферный процесс, ноосферный подход и его доминанты, аносферный и ноосферный направления использования леса.

Заметное ухудшение состояния окружающей среды в XX веке потребовало разработки мер, которые обеспечили бы рациональное природопользование. Для многих ученых стало ясным, что основой рационального природопользования может являться ноосферная концепция В. И. Вернадского.

Создание учения о ноосфере относится к 20–40-м годам XX в. и связано с именем великого русского естествоиспытателя В. И. Вернадского. Он рассматривал ноосферу как переходную ступень от биосферы, под которой понимал особую земную оболочку, включающую в себя совокупность живых организмов, находящуюся во взаимодействии с косным веществом нижней части атмосферы, всей гидросферы и верхней части литосферы [1, 2, 3]. Понятие «ноосфера – сфера разума» сформулировано также В. И. Вернадским [4, 5] и развито Э. Леруа [6] и П. Тейяр де Шарденом [7]. Ноосфера по Э. Леруа – это закономерный этап в развитии Мира. П. Тейяр де Шарден считал, что ноосфера – это лишь этап в стремлении эволюции к теосфере. То есть ноосфера рассматривалась вышеупомянутыми учеными как та часть биосферы, в которой доминирующей силой становится разум человека, осуществляющий контроль мощи воздействия человечества на природу.

В научной деятельности В. И. Вернадского основным достижением является разработка представления о ноосфере как новой форме организованности – результате разумного взаимодействия биосферы и человека. Об этом было кратко сказано в 1944 г. в статье «Несколько слов о ноосфере» [8]. В опубликованных после его смерти рукописях часто встречаются дополнительные высказывания о ноосфере, несколько шире раскрывающие сущность введенного им в науку термина. Так, в «Философских мыслях натуралиста» им подчеркивается: «Биосфера перешла, или, вернее, переходит в новое эволюционное состояние – ноосферу, перерабатывается научной мыслью социального человечества» [9, 16–19]. В этой трактовке ноосфера рассматривается как уже преобразованная биосфера; допускается также, что, скорее всего, ноосферный процесс только начался.

Ноосферной концепции разработки природных ресурсов посвящены исследования известного геолога А. Л. Яншина [10, 11, 12]. Также значительный интерес представляют труды В.Н.Степанова, который рассматривает ноосферную концепцию рационального природопользования с позиций экономики и экологии [13]. Проблема ноосферы широко трактуется и математиком Н. Н. Моисеевым [14, 15, 16], которым выдвигается понятие коэволюции, т. е. совместной эволюции человека и природы в ходе развития биосферы и ноосферы. Основной вклад в научное понимание ноосферы этими авторами заключается в рассмотрении ноосферной концепции в контексте отдельных отраслей народного хозяйства и математического инструментария.

Значительное участие в развитии идей В. И. Вернадского принимали ученые, которые опирались как на интегральные процессы, так и на экологический подход. Среди фундаментальных проблем интегративной географии известный ученый И. П. Герасимов придавал первостепенное значение крупной междисциплинарной проблеме, связанной с созданием научных основ преобразования современной биосферы и ноосферы в XXI веке [17, 18]. В структуре такого преобразования рассматриваются следующие процессы: научно-техническая революция и ее воздействие на трансформацию этих сфер, регионально-типологические проблемы такого преобразования и **прогноз переходных состояний в процессе превращения биосферы в ноосферу**. Признавая значимость всех трех процессов, мы концентрируем свое внимание на процессе перехода биосферы в ноосферу. Именно в этом процессе создаются институты и нормы, которые обеспечивают

© Брагина З. В., Дудяшова В. П., Корякин В. А. 2011

и вместе с тем определяют фактическую меру рационального природопользования.

Не случайно, что обсуждение имеющегося опыта и перспектив дальнейшего развития ноосферной концепции В. И. Вернадского явилось темой дискуссии в Институте географии АН СССР, состоявшейся в 1988 г. Некоторые из прочитанных докладов впоследствии были опубликованы в развернутом виде. Так, В. С. Преображенский уделил внимание методологической проблеме соотношения между понятиями ноосферы и ноосферогенеза [19]. Введение последнего понятия в науку имеет важное значение, благодаря чему показано, что биосфера и ноосфера отражают собой этапы длительного развития географической оболочки. В настоящее время продолжается стадия протяженного процесса ноосферогенеза на нашей планете, начало которому было положено появлением человека разумного.

Такого мнения придерживается и Н. Ф. Глазовский, которым идея ноосферогенеза детализирована в предложенной периодизации формирования ноосферы, а также в разработке ее структурных уровней [20]. Основательное обоснование такого понимания ноосферогенеза именно с историко-географических позиций было произведено В. В. Анненковым, который рассмотрел основополагающие вопросы ноосферогенеза: содержание, подходы к периодизации и развитие противоречий [21]. Им подчеркивалось, что ноосферогенез – эволюционный процесс, который необходимо рассматривать на различных территориальных уровнях (глобальном, региональном и локальном).

Надо отметить, что комплекс противоречий, существующий на этих уровнях, не рядоположен, местом их возникновения и источником развития является локальный уровень. Локальный уровень, генерирующий противоречия процесса ноосферизма, имеет сложную структуру. Последняя предопределена составом и потенциалом действующих сфер хозяйственной деятельности на территории. Направления ноосферного развития обсуждались на Международном симпозиуме «Космос, цивилизация, общечеловеческие ценности», состоявшиемя в 1990 г. (Болгария). Главным образом, внимание уделялось своеобразию этапов биосферы и ноосферы. Большое значение имеет то, что учеными многих стран создание ноосферы рассматривалось как сравнительно длительный процесс взаимодействия в системе «человек и природа», нашедший отражение в новом понятии ноосферогенеза. В таблице 1 приведены признанные направления ноосферного развития хозяйственной деятельности.

С появлением человека эволюция биосферы приобретает качественно новый характер, поскольку именно человек, наделенный сознанием и творческими способностями разума, становит-

Таблица 1

Направления ноосферного развития хозяйственной деятельности

Отрасли хозяйства	Основные направления ноосферного развития
Энергетика	– комбинированное использование ресурсов солнечной энергии, ветра и тепла Земли; – создание бесплотинных гидроэлектростанций и приливных станций.
Строительство	– разработка технологий строительства, обеспечивающих безопасность в случае землетрясений, ураганов, позволяющих легко и быстро возводиться в любой зоне, включая вечную мерзлоту и условия высокогорья; – разработка пожаробезопасных, энерго- и теплосберегающих строительных материалов, обеспечивающих невысокую себестоимость и хорошую долговечность.
Сельское хозяйство	– создание многоярусных сооружений оранжерейного типа и высокопродуктивных водоемов; – широкое использование в растениеводстве биологических препаратов и удобрений.
Транспорт	– сведение к минимуму использование наземных трасс, а также протяженных и занимающих значительные площади транспортных сооружений; – развитие электротранспорта и летательных аппаратов, не требовательных к условиям базирования и погодным условиям (экранопланы, дирижабли).
Лесное хозяйство	– переход на индустриальный тип ведения лесного хозяйства; – ведение непромышленных видов деятельности в лесных массивах с целью сохранения и развития биосистемы «лес»; – создание зон рекреации вблизи больших городов.

ся условием и орудием дальнейшего поступательного развития всей природы. В процессе развития научно-организационной и общественной деятельности, и всей социальной эволюции человечества совершается становление ноосферы.

Интенсивность нооферного развития задана ростом научного понимания и основана на выработанных способах адаптации био-социального организма к меняющимся условиям его жизнедеятельности. Важнейшей доминантой адаптации является качество общественного интеллекта, воплощенное в конкретных социальных и профессиональных практиках. Анализ этих практик позволяет понять глубинные основания постоянного воспроизводства одних и тех же проблем и противоречий в лесохозяйственной деятельности, закономерности формирования и изменения критериев ее эффективности. «Механизмы стихийного развития, в основе которых лежат вероятностные флуктуации, при формировании структуры «человек-природа-технология» должны быть дополнены механизмом опережающего отражения: имеющимся цивилизационным сознанием и социальной волей. Самоорганизация в этом процессе представлена социальным творчеством, как отдельных интеллектуалов, так и ансамблями коллективов интеллектуалов» [24, с. 347] Тем не менее, происходит нарастание дисбаланса в управленческом контуре. «Социальная воля людей» (по Субетто), с одной стороны, интегрирована из узкой специализации профессионального знания, лишающей человека возможности выработать ноосферное видение проблемы, а с другой, она подвергнута экономической и идеологической корректировке. Эти обстоятельства продуцирует барьеры ноосферного развития. Необходимо особо отметить, что сохранение биосферы возможно и в отсутствии человечества, но ноосферу создают люди, поэтому человеческие интересы учитываются как первостепенные. Если бы стратегию развития планировала биосфера, то роль человечества в ней была бы минимальной.

Признанные направления развития ноосферы дают основания считать, что это процесс непрерывный во времени и дискретный в пространстве. Развитие ноосферы предполагает не бесконечную экспансию человечества, а локальное перерастание биосферы в ноосферу, то есть ноосферный процесс протекает неоднозначно в отдельных отраслях и на локальных территориях.

Переходное состояние в процессе перерастания биосферы в ноосферу в значительной мере определяется целевыми ориентирами развития хозяйственной деятельности и системы образования населения. Целевые установки организации человеческой деятельности, в соответствии с которыми осуществляется «управляемая социоприродная эволюция на базе общественного интеллекта и образовательного общества» [23, с. 23] определяется социумом. «Свободу» биосферы в выборе путей развития ограничивает организованная деятельность человека. Формы и способы организации деятельности человека как бы вторгаются в эволюцию биосферы.

Рассмотрим проблемы переходного состояния в процессе превращения биосферы в ноосферу на локальном уровне в лесохозяйственной деятельности.

Лес – второй по площади биосферный объект на земле после Мирового океана и играет значительную роль в жизни человека. Лес – источник разнообразных ресурсов, из которых главный – древесина. В лесу произрастают многочисленные полезные растения: плодовые, ягодные, орехоплодные, дубильные, лекарственные, медоносные и др. Обитающие в лесу ценные звери и птицы – объекты любительской и промысловой охоты. Неоценимо климаторегулирующее, водоохранное, почвозащитное и рекреационное значение лесов. Лес играет огромную роль в формировании и поддержании благоприятной экологической ситуации на Земле: влияет на уровень кислородного и углеродного баланса, гидрологический режим рек, озер и водохранилищ, препятствует развитию эрозии почв и дефляции. Лес поглощает углекислый газ, выделяет фитонциды, ионизирует воздух, очищает атмосферный воздух от пыли и токсических веществ, снижает техногенный шум. Лес благотворно действует и на психоэмоциональное состояние человека.

Целесообразность применения ноосферного подхода к лесохозяйственной деятельности человека обусловлена еще и с тем, что с конца XIX века начинает развиваться массовое использование лесов во всем мире. Так, если ранее леса занимали более 80% территории суши, то за последние 500 лет в связи с антропогенным воздействием леса сохранились только на 30 % суши.

Необходимость использования ноосферного подхода особенно ощущается в нашей стране. Российская Федерация – крупнейшая лесная держава.

Площадь лесного фонда Российской Федерации составляет почти 12 млн. км^2. Леса России имеют планетарное значение, играют ключевую роль в глобальных процессах регулирования состояния окружающей среды и предотвращения негативных изменений климата.

В старину на Руси говорили: «Рядом с лесом жить – голодному не быть»; «Лес богаче царя»; «Лес не только волка, но и мужика досыта кормит». Лес занимает около 70 % территории суши РФ и является наиболее важным стабилизирующим и ресурсообразующим природным комплексом площадью 1,2 млрд. га. В азиатской части расположено 78 % лесов, в европейской части – 22 %. Покрытая лесом площадь составляет 0,8 млрд. га; общий запас древесины в лесах – 81,5 млрд. м^3, в том числе в спелых и перестойных насаждениях – 43,9 млрд. м^3, из них в хвойных – 34,5 млрд. м^3. На одного жителя РФ приходится около 600 м^3 растущего леса.

Вместе с тем, обладая пятой частью мировых запасов лесов и имея огромный потенциал для освоения лесных ресурсов, Российская Федерация существенно уступает развитым зарубежным странам по уровню заготовки древесины (четвертое место после США, Канады, Бразилии). Вследствие низкого уровня переработки древесины на долю лесопромышленного комплекса приходится всего 1,2 % от валового внутреннего продукта и 4 % от экспорта страны. На сегодняшний день осваивается не более 30 % объема древесины от потенциально возможного объема ее использования.

Проведенный нами анализ основных характеристик, описывающих состояние дел в лесном хозяйстве Российской Федерации на протяжении последних десяти лет, свидетельствует, что динамика показателей по использованию, охране, защите и воспроизводству лесов имеет, как правило, негативную тенденцию. Так, наблюдается увеличение площадей лесов, погибших в результате воздействия вредителей и болезней, не уменьшается площадь лесных земель, пройденная пожарами, сокращается объем лесовосстановления.

Основываясь на многочисленных примерах интенсификации деятельности человека в лесу, можно утверждать, что они свидетельствуют о превращении леса в зону аноосферы и показывают, что негативное влияние человека преобладает. Результатом неразумного использования лесов является возникновение конфликтных ситуаций. Они проявляются больше всего в малолесной зоне (европейская часть РФ), где часто сталкиваются интересы лесного хозяйства с другими отраслями: лесозаготовительной отрасли, горнодобывающей промышленности, гражданского строительства и др. Для обеспечения именно ноосферного (рационального) ведения использования лесов очевидна необходимость применения комплексного подхода.

В настоящее время приходится отмечать, что пока не во всем благополучно обстоит с ноосферным типом использования лесов, к которому издавна стремился человек в своей хозяйственной деятельности. Так, сейчас комплексное освоение лесных ресурсов – как наиболее эффективное – явно уступает отраслевому с его существенными потерями. Это объясняется тем, что все еще наблюдается несогласованность действий потребителей лесных ресурсов. Поэтому не достигнуто максимально полное их освоение, экономически выгодное и экологически благоприятное для жизнедеятельности человека. Кроме этого, с нашей точки зрения, необходимо развивать рациональное использование лесов, т. е. потребления лесных ресурсов не в отрыве от их воспроизводства. Действительно, потребление и воспроизводство лесных ресурсов взаимосвязаны, поэтому главной задачей является поддержание продуктивности лесов и их способности к воспроизводству.

Начиная с 80-х годов XX века, для компенсации негативных последствий массового лесопользования к системе «лес и человек», начинают применяться экономический, экологический, географический и интегральный подходы, которые по своей сущности носят ноосферный характер. По нашему мнению, ноосферная концепция может стать научным базисом изучения взаимовлияния в системе «лес – человек» – ее теоретической основой.

Сопоставление основных представлений об экономическом, экологическом, географическом и интегральных подходах к познанию ноосферы выявляет значительный разнобой в современных взглядах исследователей. Прежде всего, обнаруживается, что лесная ноосфера принимается как ныне существующая, хотя ее освоение является еще преимущественно нерациональным или понимает под лесной ноосферой сферу разума будущего леса, которая в настоящее время испытывает активное воздействие процесса ноосферогенеза. На этом основании современная переход-

ная эпоха от биосферы к ноосфере должна рассматриваться как стадия энергичного проявления процесса ноосферогенеза, ведущего к формированию сферы разума, составной частью которой станет и лесная ноосфера.

Таким образом, становится актуальной дальнейшая разработка методологической основы изучения взаимовлияния леса и человека, направленного на использование ноосферной концепции В. И. Вернадского во всей ее полноте. Представляется, что это можно сделать, прежде всего, для обоснованного выделения основных направлений использования лесной ноосферы. Исходя из этих позиций, можно различать аноосферный (нерациональный) и ноосферный (рациональный) его основные типы. Для аноосферного типа использования лесов, преобладающего в настоящее время, характерны такие основные составляющие как истощение лесных ресурсов, загрязнение и лишение восстановительных способностей леса.

Преобразование организации системы «лес – человек», направленное в данном случае на оптимизацию воспроизводства лесов, представляет собой высшую ступень следования ноосферного подхода, который имеет конечной целью гармонизацию природы. Боле того, это эволюционный, а не революционный подход к ноосферогенезу, то есть не основанный на аносферном принципе использования лесов. Однако, с нашей точки зрения, научный базис инструментария рационального природопользования и оптимизации воспроизводства лесов должен реализовать собой ноосферный подход. Процесс сокращения аноосферного принципа использования лесов над ноосферным базируется на следующие доминантах:

1. Разумная. Необходимо разделение лесных массивов с преимущественным проведением человеком промышленных, экологических и рекреационных видов деятельности.

2. Эколого-глобальная. В структуре лесных массивов должны преобладать последние с экологическими видами деятельности людей, что обусловлено многофункциональным значением для человечества экологической системы «лес», важнейшие из которых играют глобальную роль на Земле (климатообразующая, водоохранная, почвозащитная, воздухоочистительная, ресурсообразующая, психоэмоциональная и другие).

3. Географическая. Учет в лесной деятельности особенностей протекания ноосферобиогеоценоза на локальных территориях, имеющих однородные природно-климатические особенности, которые, в свою очередь, являются следствием пространственной эволюции биогеоценоза.

4. Экономическая. Воспроизводство лесов в макрорегионе должно учитывать комплексную эффективность разумных видов лесной деятельности человека и мультипликативный эффект в макрорегионах.

5. Процессно-целевая. Организацию воспроизводства лесов в макрорегионе целесообразно осуществлять на основе процессного подхода, учитывающего многоцелевое использование лесов и минимизацию затрат на хозяйственную деятельность.

6. Организационно-управленческая. В ней концентрированно проявляется потенциал общего интеллекта, генерирующий инструменты и методы адаптации лесного хозяйства к меняющимся условиям хозяйственной деятельности.

Библиографический список

1. Владимир Вернадский: Жизнеописание. Избранные труды. Воспоминания современников. Суждения потомков / сост. Г. П. Аксёнов. – М. : Современник, 1993. – 688 с.

2. Философия и методология науки: В. И. Вернадский. Учение о биосфере. / П. С. Карако. – Мн. : Экоперспектива, 2007. – 208 с.

3. *Казначеев В. П.* Учение В. И. Вернадского о биосфере и ноосфере. –Новосибирск : Наука, 1989. – 237 с.

4. *Молчалов И. И.* Владимир Иванович Вернадский (1863–1945). – М. : Наука, 1982. – 487 с.

5. *Гумилевский Л. В.* Вернадский (Серия «Жизнь замечательных людей) – 3-е изд. – М. : Наука, 1988. – 255 с.

6. *Леруа Э.* Происхождение человека и эволюция разума. – М. : Наука,1915 – 234 с.

7. *Тейяр де Шарден П.* Феномен человека. – М.: Наука, 1987

8. В. И. Вернадский. Научная мысль как планетарное явление / отв. ред. А. Л. Яншин. – М. : Наука, 1991.

9. В. И. Вернадский. Философские мысли натуралиста. – М. : Наука, 1988. – 520 с.

10. Академик Александр Леонидович Яншин. Воспоминания. Материалы в двух книгах. – М. : Наука, 2005.

11. *Яншин А. Л.* Уроки экологических просчетов. – М. : Мысль, 1991. – 124 с.

12. *Яншин А. Л.* Глобальные экономические проблемы // Вестник РАН. – 1996. – №12. – С. 1127–1130.

13. *Степанов В. Н.* Природа мирового океана. – М. : Наука, 1982.

14. *Моисеев Н. Н.* Человек и ноосфера (Проблемы совместной эволюции человека и природы). – М. : Молодая гвардия, 1990. – 352 с.

15. *Моисеев Н. Н.* Человек, среда, общество (Методы математического описания процессов в природе и обществе): Проблемы формализованного описания / АН СССР. Институт филисофии. – М. : Наука, 1982. – 240 с.

16. *Моисеев Н. Н.* Модели экологии и эволюции. – М. : Знание, 1983. – 64 с.

17. *Герасимов И. П.* Экологические проблемы в прошлой, настоящей и будущей географии мира / АН СССР. Институт географии. – М. : Наука, 1985. – 247 с.

18. *Герасимов И. П.* Эволюция и дифференциация природы Земли: Избранные труды / АН СССР. Отделение океанологии, физики атмосферы и географии. – М. : Наука, 1990. – 312 с.

19. *Преображенский В. С.* Новые концепции в географии и прогнозирование: Сб. науч. тр. «Современные проблемы» / РАН Научный совет по проблемам биосферы. – М. : Наука, 1993. – 112 с.

20. *Глазовский Н. Ф.* Устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий: зарубежный опыт и проблемы России. / отв. ред.: Н. Ф. Глазовский и др. – М. : Товарищество научных изданий КМК, 2005. – 615 с.

21. *Анненков В. В.* Глобальные изменения и география // Земля и Вселенная, 1996. – № 6. – С. 10–16.

22. *Субетто А. И.* Сочинения. Ноосферизм. Том первый. Введение в ноосферизм. Ноосферизм: движение или новая научно-мировоззренческая система? / под ред. Л. А. Зеленова. – Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2006. – 644 с.

23.Субетто А. И. Ноосферный прорыв в будущее России в 21 веке: Монография / под научн. ред. д-ра филос. наук В. Г. Егоркина. – СПб. : Астерион, 2010. – 544 с.

24.Ноосферизм: арктический взгляд на устойчивое развитие человечества и Росси. Материалы Первого международного Ноосферного Севрного форума (С-Петербург, 20-24 октября 2007 г) в форме коллективной монографии / под научн. ред. А. И. Субетто и А. Т. Шаукенбаевой. В 2 кн.– СПб ; Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2007. – 1020 с. – Кн. 2. – 572 с.

УДК 338.24

Брагина З. В., Чекмарев В. В.

УПРАВЛЕНИЕ ИЛИ МЕНЕДЖМЕНТ?*

В статье предложено авторское понимание различий понятий «менеджмент» и «управление». В порядке дискуссии предлагается расширительное содержание понятия «управления», вбирающее в себя содержание понятия «менеджмент».

Ключевые слова: менеджмент, управление, профессия, руководитель, кадры высшей квалификации.

В пространстве жизнедеятельности существуют явления, процессы, объекты, субъекты. Но все они характеризуются какими-то состояниями. «Состояние пациента такое-то» – говорят враги. «Состояние нашего общества такое-то»; – говорят политологи, социологи и философы «Состояние экономической системы определяется уровнем ее развития» - говорят экономисты. «Состояние науки такое-то» – говорят методологи. И в этом контексте статья В. И. Звонникова – это своеобразная диагностика состояния развития экономического образования. В первую очередь –высшего образования. Кого готовим? Этот вопрос никак нельзя отнести к проходным или узкоспециальным. И казалось бы частный вопрос, ставший названием статьи («Какой менеджмент нам нужен») В. И. Звонникова, приобретает в этом контексте общественно значимым.

История знает немало примеров, когда одна публикация (статья или книга) приводила в движение общественную мысль, совершала своего рода «очистительный переворот» (Ю. Азаров) в сознании людей. И проблемы, очерченные в статье В. И. Звонникова, очевидно необычайно сложные и полемические. В рамках полемики вероятно следует размышлять о целой системе противоречий, которые начинают где-то проявляться (а где-то становится в полный рост) в результате достижения (фиксации) того уровня хозяйствования, который мы сегодня имеем: низкое качество

* Статья подготовлена в рамках выполнения темплана Минобрнауки «Системное исследование взаимосвязей инновационной и предпринимательской деятельности университета и его конкурентноспособности в замкнутом субфедеральном пространстве»

 © Брагина З. В., Чекмарев В. В., 2011

управления всеми бизнес-единицами (имеем 15 % всех мировых ресурсов и только 0,02 % в мировом ВВП); слабая институциональная среда, порождающая коррупцию на всех уровнях управления (о какой этике и социальной ответственности бизнеса в этом случае может идти речь?). Перечень можно продолжить, но диагностика состояния не входит в задачу настоящей статьи. Речь пойдет о другом – о смыслообразовании в практике и теории. О подготовке кадров высшей квалификации для управленческой деятельности. Что хочется и что получается, что должно быть и что есть, каковы причины того что есть и как сделать так, чтобы было лучше – вот предмет наших размышлений.

Начнем с понятийного ряда.

Управленец, руководитель, менеджер, хозяин, собственник. Из этих понятий составляется более широкий ряд: руководитель и подчиненный (менеджер и подчиненный?!); управляющий компанией, управдом; собственник и менеджер; управление автомобилем (менеджер автомобиля?!). управление войсками (офицеры – менеджеры); управление социально – экономическими системами (менеджмент в социально-экономических системах); стратегический менеджмент (тактический менеджмент бывает?), менеджмент организаций (читай: руководители организации), совет директоров корпораций (менеджмент дивизий, полков, рот, взводов?!).

Из приведенного понятийного ряда вытекает вопрос: можно ли и нужно ли заместить понятия: управление государством, управление экономикой, управление экономическими системами (фирмами, предприятиями, понятием «менеджмент»?).

ВУЗ, в котором работает В. И. Звонников, называется «государственный университет управления (а не государственный университет менеджмента)». перечень направлений подготовки высшего профессионального образования, подтвержденного присвоением лицу квалификации (степени) «бакалавр», «магистр» (утвержден Минобрнадзора России № 337 от 17 сентября 2009 года) в части бакалавриата определяет такие направления как экономика, менеджмент, бизнес-информатика, а в части магистратуры – к направлениям бакалавриата добавляются «государственное и муниципальное управление», «аудит государственного и муниципального управления». Следовательно, законодатель разводит понятия «менеджмент» и «управление». А это снимает вопрос о том, какую запись в дипломе следует считать объективно правильной – «менеджер» или «управленец». А далее снимается вопрос о правомерности бейджики «менеджер» на униформе продавца магазина (Вопрос сродни вопросу об инженере отдела кадров, инженере по технике безопасности и т. п.).

Казалось бы вроде все встает на свои места. Ан нет. Понятийный-то ряд остается. Следовательно необходимо определиться с содержанием понятий. Хотя бы потому, что зачастую понятия менеджер, руководитель, управленец и т.п. отождествляется. Вот и В. И. Звонников принимает в качестве ключевого понятия в сфере управления социально-экономическими процессами термин «менеджмент», отличает, что «современные менеджеры – это обширный слой управляющих, обеспечивающих ведение государственных, общественных и частных дел на всех уровнях общественной пирамиды» (Вспомним об управдоме). Хотя даже он же отмечает, что российские менеджеры призваны составить костяк поколения управленцев (следовательно, не все менеджеры являются управленцами) и что нужно подготавливать «настоящего менеджера, талантливого управленца» (при этом критикуя «рутинные, бюрократические методы управления» автор не предлагает заменить таковые на эффективные методы менеджмента).

Попробуем предложить свое видение ситуации.

Первое. Исходя из постулата о том, что смысл всегда двойственен определим возможность вольной трактовки (или видимого тождества) понятий «управление» и «менеджмент» изменением на постсоветском пространстве механизмов включения ценностей и идеологических составляющих в понятийный ряд. И всего в том, что несмотря на официально провозглашенную ценностную нейтральность различной «позитивной» и «нормативной» экономической науки, основные конкурирующие направления в ней (как в прошлом и в настоящем) детерминированы ценностными и идеологическими устновками. Другими словами мы не можем игнорировать «социально-политические аспекты экономических концепций» (В. П. Филатов). В глобальной экономике одновременно происходит и революция и эволюция в продвижении инноваций, в том числе и организационно-управленческих. Начиная со второй половины XX века происходит

переосмысление субъект-объектных отношений; рождается проблема «собственник-менеджер». Идеологически эта проблема решается через отождествление понятий «управление» и «менеджмент», что и приводит к путанице в понятийном ряду. Путаница в идентификации носителей, выразителей и представителей экономических интересов. Путанице в праве на постановку цели и на принятие решений по ее достижению. А ведь управляет-то хозяин, собственник. Именно он ставит (определяет) цели. Менеджер – исполняет. Он – специалист, он находит пути достижения цели. И здесь может быть, и может различия управленцем, руководителем и менеджером. Строго говоря, менеджер не руководит и не управляет. Он – инженер по определению путей достижения цели. И в этом контексте специальность «менеджмент» наполняется понятным всем содержанием, а различия в наборе дисциплин для магистратуры в части менеджмента и управления становится очевидными. Здесь же выявляется своеобразие профессии менеджера.

Руководить – значит организовывать. Управлять – значит обеспечивать состояние системы в заданных параметрах. Менеджерить – значит находить пути достижения цели. например, для фирмы целью является получение прибыли, для некоммерческой организации– удовлетворять потребности соответствующих субъектов. И т. п. и здесь цели ни руководителем, ни менеджером не определяются.

Отождествление экономики с хозяйством, фирмы с предприятием, финансовой деятельности с экономической отражается на организации высшей школы. Слава Богу, экономику народного хозяйства уже не преподают. Но дисциплин (или хотя бы разделов) типа «философия хозяйства», «философия экономики», «философия производства» реально не существует. Множество учебников и учебных пособий носят название «Экономики предприятия (фирмы)» или наоборот, «Экономика фирмы (предприятия)». Но ведь общепринято и согласно ИСО 9000, и согласно системе национальных счетов, что фирма – это субъект экономических отношений, а предприятие – экономическая единица. И в этом контексте нам удастся «развести» понятия «управление» и «менеджмент». И мы более точно сформулируем понимание отличий менеджера и управленца.

Третье. Во многом имеющаяся понятийная многоголосица обязана неудовлетворительному определению предмета экономической науки. Отсюда масса учебников «Экономическая теория» (политэкономия) и «Политэкономия (экономическая теория)». Очевидно, что политэкономия (отвечающая на вопрос в чьив интересах?») является частью экономической теории, такой же как экономикс (отвечающий на вопрос «как эффективнее?»). Или экономическая политика (отвечающая на вопрос «При каких условиях?»). В результате размывается понятие собственность и понимание содержания понятий «собственность», «отношение собственности», «институты собственности» (экономические , правовые, социальные), то есть те, что определяют формы собственности и создают условия для реализации отношений собственности с той или иной степенью эффективности). Кроме того, рождается проблема «соответствия» (постановка цели) – менеджер (реализатор цели, специалист по управлению экономической системой)». Даже на макроуровне законодательная власть от имени общества ставит цели (собственник), а исполнительная власть (правительства всех уровней) разрабатывает механизмы достижения цели.

Исходя из вышеотмеченного можно полагать, что возникает понятийная цепочка: собственник (управленец) как целезадатчик – менеджер (руководитель и организатор производственных процессов). Однако это очевидно упрощенное для схемы понимание, заставляющее вернуться к рассмотрению содержания понятия «собственность».

Подготовка эффективных собственников, управленцев, руководителей, менеджеров – процессы разной наполняемости. В. И. Звонников как заместитель председателя УМО вузов по образованию в области менеджмента это не только хорошо понимает, но и много усилий осуществляет в практическом направлении. Достаточно вспомнить его усилия по формирования образовательных государственных стандартов с включением в них позиций, обеспечивающих формирование профессиональных и социальных компетентностей в процессе производства образовательных услуг в высшей школе. К этому следует добавить позицию В. И. Звонникова относительно создания корпоративных программ подготовки и переподготовки кадров высшей квалификации. И речь идет не только о директорском корпусе. Возьмем, к примеру, депутатский корпус. Депутаты – лица, от лица государства и общества являются целезадатчиками, и вероятно, хорошие

люди. Но какова их профессиональная подготовка? Может быть, в случае избрания человека в состав депутатского корпуса, следует законодательно определить его доподготовку по вопросам управления? То есть, ликвидировать управленческую неграмотность.

Итак, вышеотмеченное позволяет указать на то, что и первое и второе и третье являют собой разные стороны функционирования (взаимодействия) субъектов с разными экономическими интересами, функциями, полномочиями и ответственностью. И здесь вполне обоснованно можно вести речь о профессии менеджера, определяемой и предметом, и характером труда, и отношениями собственности, и функциями.

Но при этом не будем забывать о книге К. Клока и Дж. Голдсмитта «Конец менеджмента» (СПб : Питер, 2004).

УДК 338.001.36

Воронович С. О.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

В статье представлен практический подход к анализу развития жилищного рынка России, как отдельного звена экономики, так и в сравнении с другими странами; определены динамика и скорость основных индексов, а также представлены сценарии дальнейшего развития этого рынка.

Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, условия жилья, жилая площадь, жилищное строительство, коэффициент доступности жилья, жилищный фонд.

По данным социологических опросов, улучшение жилищных условий относится большинством россиян к числу приоритетных жизненных проблем. В суровых российских условиях жилище необходимо для физического выживания человека. Поэтому, потребность в приобретении и улучшении своего дома, квартиры или комнаты является определяющим фактором человеческой мотивации даже тогда, когда ещё не до конца удовлетворены низшие физиологические потребности индивидуума (пища, одежда, и т. п.).

Дело в том, что жилищные условия непосредственно оказывают влияние не только на степень удовлетворения потребностей низшего порядка. Уровень жилищной обеспеченности находится в тесной корреляции и с удовлетворением человеческими потребностями в безопасности. К этой категории потребностей относятся потребности в защищённости, стабильности, защите; отсутствия страха, тревоги и ощущения хаоса. В соответствии с концепцией иерархии потребностей известного западного социолога А. Маслоу[1] (рис. 1), пока потребность индивидуума в безопасности не будет полностью удовлетворена, именно она будет определяющим фактором в его поведении.

Кроме того, помимо физиологических низших потребностей и потребностей в безопасности, жилищные условия оказывают существенное влияние и на удовлетворенность современного человека в самоактуализации. Под самоактуализацией через изменение своих жилищных условий следует понимать не только строительство роскошных особняков, но желание простого россиянина при возможности переехать в более престижный район, купить, пусть и не самую дорогую, квартиру в столице или областном центре, а самое главное – улучшить условия жизни, не меняя места проживания.

Реализация задачи построения в России инновационной экономики, провозглашённой правительством, требует хотя бы минимальной инфраструктурной обеспеченности. Чтобы эффективно работать, люди должны иметь нормальное жильё, в противном случае они, так или иначе, вынуждены думать о примитивном выживании, а не о внедрении инноваций.

Данные, представленные в таблице 1, позволяют говорить о более чем 2-х кратном отставании России от развитых стран по уровню жилищной обеспеченности.

© Воронович С. О., 2011

Рис. 1. Пирамида потребностей А. Маслоу

Таблица 1

Обеспеченность населения жильем по странам мира

Страна	Жилищная обеспеченность, кв./чел.	Отношение к лидеру, % Норвегия=100%	Год оценки	Период отставания России, годы	
				0,3 кв.м./чел.	1 кв.м./чел.
Норвегия	74,0	100,00	2006	177	53
США	65,0	87,84	2006	147	44
Дания	50,6	68,38	2003	99	30
Швеция	44,4	60,00	2003	78	24
Великобритания	44,0	59,46	2001	77	23
Швейцария	44,0	59,46	2000	77	23
Нидерланды	41,0	55,41	2000	67	20
Германия	40,1	54,19	2002	64	19
Австрия	38,3	51,76	2003	58	17
Франция	37,5	50,68	2002	55	17
Финляндия	36,3	49,05	2002	51	15
Ирландия	35,0	47,30	2002	47	14
Словения	29,5	39,86	2002	29	9
Чехия	28,7	38,78	2001	26	8
Венгрия	28,0	37,84	2001	24	7
Эстония	27,7	37,43	2003	23	7
Словакия	26,0	35,14	2001	17	5
Латвия	23,9	32,30	2003	10	3
Литва	23,0	31,08	2003	7	2
Польша	22,2	30,00	2002	4	1
Россия	20,9	28,24	2005	–	–

Так, если на одного жителя в Норвегии и США в среднем приходится 74 и 65 кв. метра жилья соответственно, то в нашей стране этот показатель равен всего лишь 20,9 кв. метра.[2] Отметим, что по социальным стандартам, разработанным ООН, на одного жителя планеты должно приходится не менее 30 кв. метров жилой площади. Об отставании России говорит и сравнение в обеспеченности жильём населения Москвы с другими европейскими столицами (рис. 2).

Так, на одного москвича в среднем приходится на треть меньше жилой площади, чем на жителя Праги и в два раза, чем на жителя Берлина. Рассчитанные показатели обеспеченности жильём в России подтверждаются международной статистикой. По данным аналитического центра Realty Monitor, если в среднем на одного человека в России приходится 18 кв. метров жилой недвижимости, то в США эта цифра равна 70 кв. метров, в Великобритании – 62 кв.м., Германии – 50 кв.м., Китае – 27 кв.м. (Шанхае – 34 кв. метра) соответственно.

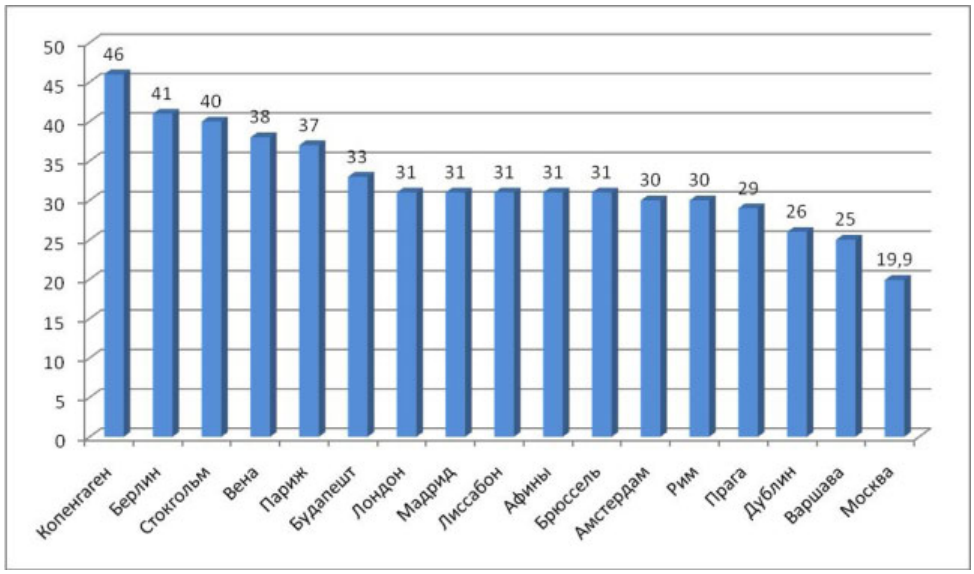
На первый взгляд кажется, что уже в ближайшем будущем Россия сможет преодолеть этот разрыв в обеспеченности жильем с развитыми странами. Визуальные наблюдения создают впечатление, что вся страна строится и ремонтируется. Жилищное строительство представляется постороннему наблюдателю динамично развивающейся отраслью национальной экономики.

Чтобы подтвердить или опровергнуть это наблюдение, необходимо проанализировать положение дел с вводом нового и ремонтом старого жилья, рассмотреть вопрос о доступности жилья для основной массы населения, уровень и динамику цен на жилые помещения, и другие показатели, характеризующие действительное положение дел в жилищном секторе.

Используя данные рисунка 3, легко подсчитать, что за период 2005-2009 гг. в России в среднем ежегодно вводилось в строй 79 млн.кв. метров жилой площади, что примерно соответствует 0,55 кв. метра на одного жителя.

Вместе с тем, для пополнения фонда жилой недвижимости, выбывающего в результате износа, а так же для улучшения жилищных условий на перспективу до уровня международных стандартов, необходимо строить не менее 1 кв. метров на человека в год (примечательно, что для Китая с его населением в 1,34 млрд. человек эта цифра – реалии сегодняшнего дня).

Более того, рассматривая достижения последних лет, необходимо учитывать элемент искусственного завышения объемов сданного в эксплуатацию жилья. Дело в том, что введенное по бумагам госкомиссии новое жилье еще не означает его фактическую пригодность для проживания. По техническим причинам заселение ряда сданных домов зачастую происходит только 2–3 года спустя после их приемки.



Источник: разработано автором с использованием данных ресурса .http://www.realtym.ru

Рис. 2. Средняя обеспеченность населения жильем, кв.м. на человека, по ряду городов

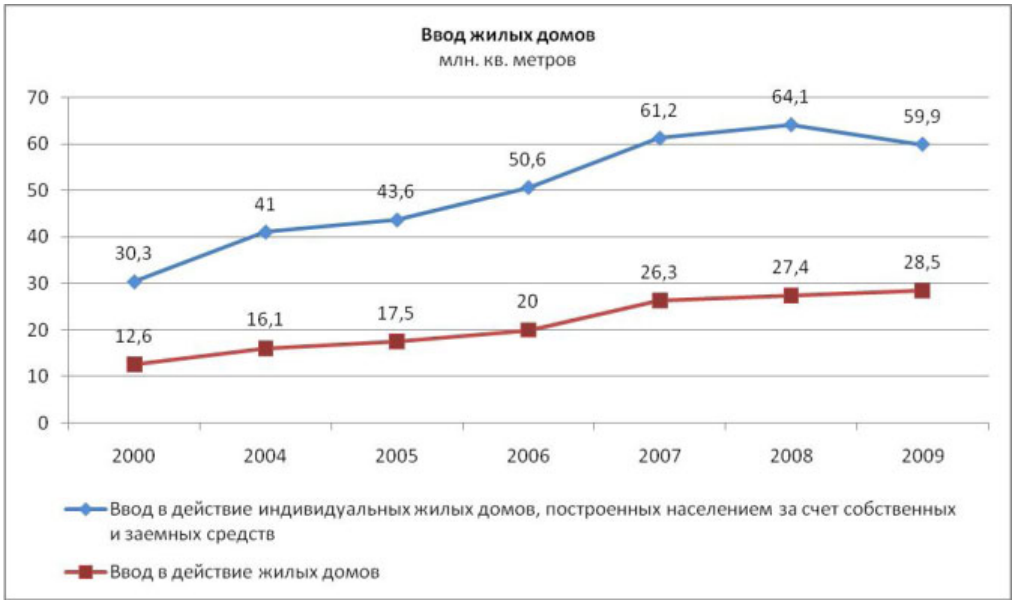


Рис. 3. Ввод жилых домов в России в 2000–2009 гг.

В условиях рыночной экономики, когда основная масса жилья не предоставляется государством, а приобретается или строится населением самостоятельно за счёт его собственных средств, очень важно, чтобы жильё было доступным для большинства граждан.

Основным показателем, характеризующим доступность жилья, является коэффициент доступности (соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. метра и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из 3-х человек).

Программой «Жилище», принятой Правительством России в 2002 году, предусматривалось постепенное снижение коэффициента доступности (с 3,9 в 2004 г. до 3,1 в 2009 г.) В действительности, до 2007 г. включительно наблюдалась обратная тенденция. И лишь в 2008 году произошло уменьшение фактического коэффициента доступности по сравнению с предыдущим годом.

Вместе с тем, самый низкий за последние 10 лет коэффициент доступности жилья – 4,2 зафиксированный в 2009 году, ещё весьма далёк от запланированного показателя.

Важным фактором, влияющим на уровень доступности жилья, является рост цен на жильё. За период с 2005 по 2008 гг. цены на первичном и вторичном рынке выросли более чем в два раза. Средние цены за 1 кв. метр жилья в Российской Федерации на конец IV квартала 2009г. (см. рис. 4), составили на первичном рынке жилья 47,7 тыс. рублей, на вторичном – 52,9 тыс. рублей. По сравнению с концом предыдущего года цены на жилье на первичном рынке снизились на 7,6% , на вторичном – на 11,0%. Такое снижение объясняется кризисом и вряд ли примет форму устойчивой тенденции.

В последние годы наряду с ростом цен на жилье имеет место и рост среднего размера квартиры во вновь построенном жилье (в 1995 г. средний размер квартиры составлял 68,2 кв. метра, в 2000 г. – 81,1 кв. метра, в 2008 г. – 83,4 кв. метра, в 2009 г. средний размер квартиры в построенном жилье составил 85,3 кв.метра). С одной стороны, это свидетельствует о росте комфортности вновь вводимого жилья, а с другой – о снижении его доступности по причине роста площади квартиры при одновременном росте цены 1 кв. метра.

Из рисунка 5 видно, что на начало 2010 года около 3 млн. семей были остро озабочены вопросом обеспеченности жильем. Из них лишь 150 тыс. семей решили свой «квартирный вопрос» несмотря на действующую с 2002 года Федеральную целевую программу «Жилище».

Объём жилой недвижимости России ориентировочно составляет порядка 2,8 млрд.кв. метров. Примерно половина жилья была построена до 1970 года[3].

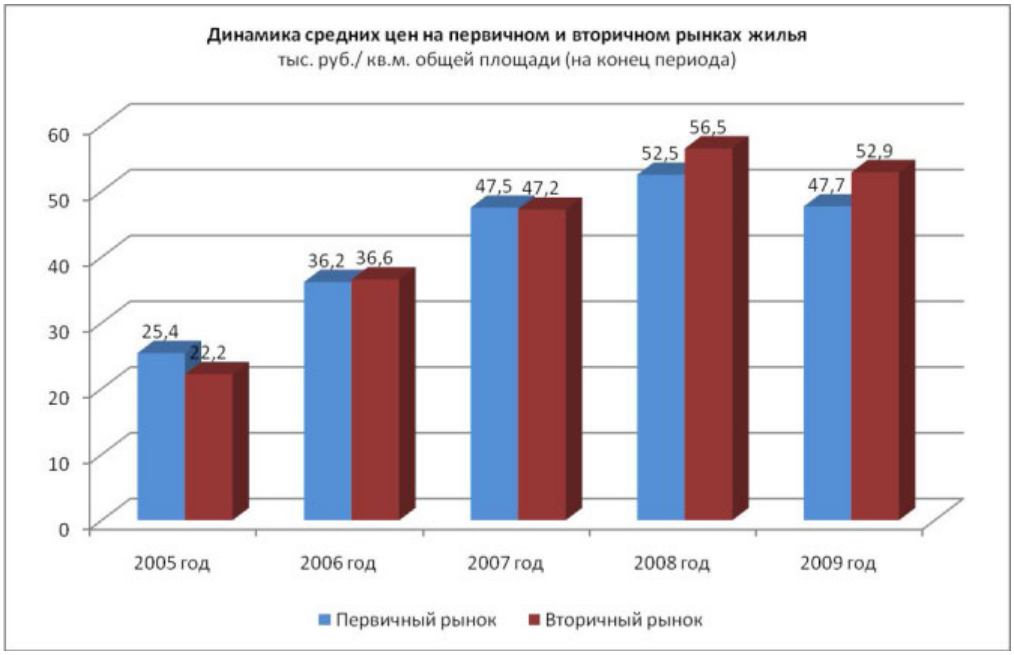


Рис. 4. Динамика средних цен на первичном и вторичном рынках жилья.

Рис. 5. Число семей, состоящих на учёте и получивших жилые помещения за 2005–2009 гг.

По итогам 10-летнего развития (1995–2005 гг.) объем ветхого и аварийного жилья увеличился в 2,5 раза, а его доля в совокупном жилищном фонде страны возросла с 1,4% до 3,1%. С увеличением доли ветхого и аварийного жилищного фонда возрастает и его величина на душу населения. Таким образом, весьма скромный количественный рост жилищной обеспеченности в России сопровождается повышением среднего физического износа жилищного фонда.

Снижение объемов аварийного и ветхого жилья осуществляется по двум направлениям: капитальный ремонт ветхого жилья и строительство нового жилья. Опираясь на данные графиков, рассмотрим кратко, насколько уровень жилищного строительства компенсирует потенциально выбывающий из эксплуатации жилищный фонд.

Несмотря на увеличившееся финансирование капитального ремонта жилищного фонда и растущие объемы ремонтируемых площадей, объемы ветхого и аварийного жилищного фонда по-прежнему превышают их более чем в два раза (рис. 6).

Так, например, на конец 2009 года объемы ветхого и аварийного жилищного фонда составили порядка 100 млн. кв.м., а объем площадей прошедших капитальный ремонт составил лишь 43 млн. кв.м. Расчеты показывают, что по сравнению с 1995 г. в 2003 г. объем отремонтированных жилых домов в абсолютном выражении снизился в 2,5 раза, а объем ввода нового жилья сократился на 11,2 %. Если в 1995 г. объем строительства нового жилья полностью покрывал потенциально выбывающий из эксплуатации жилищный фонд, то через 5 лет эта доля сократилась в 2 раза и в 2003 году составила 40 % (табл. 2).

Данный факт и привел более чем к 2-кратному увеличению ветхого и аварийного жилья. Таким образом, темпы капитального ремонта жилых домов и объемы жилищного строительства в России не позволяют к настоящему моменту справиться с ростом объемов ветхого и аварийного жилья: средний возраст жилья и его физический износ растут. Это означает, что в России помимо нехватки жилья наблюдается еще и постепенное падение его качества.

По официальным данным, общая потребность населения России в жилье составляет 1569,8 млн. кв.м., что на сегодняшний день соответствует жилищной обеспеченности 31–32 кв.м. на душу населения. Чтобы удовлетворить ее, жилищный фонд страны надо увеличить почти на 50 %.

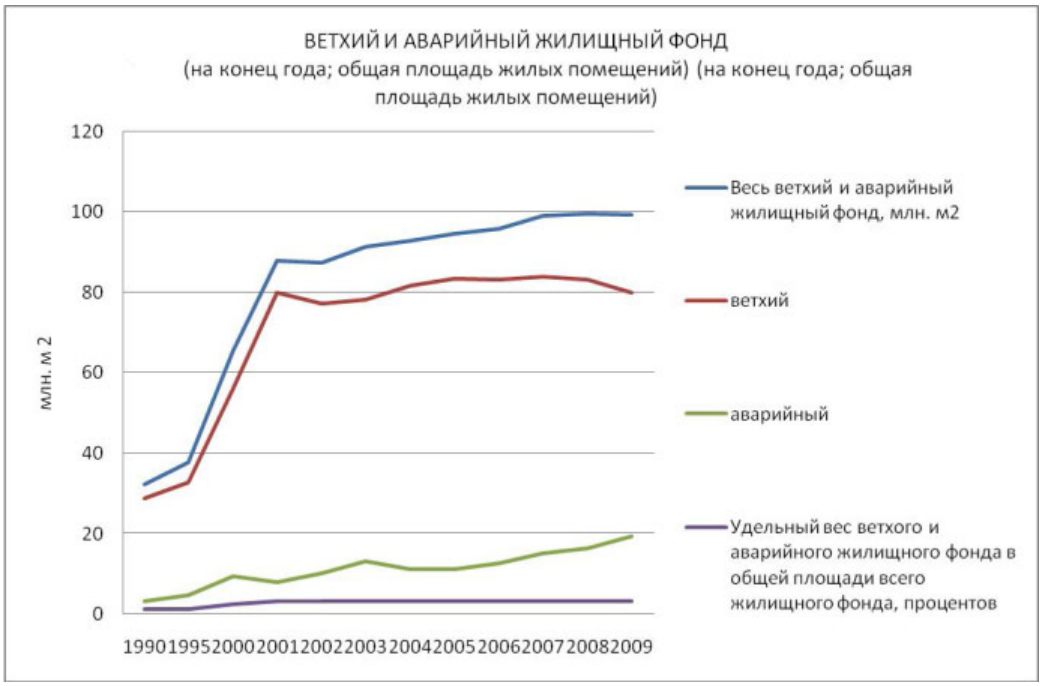


Рис. 6. Ветхий и аварийный жилищный фонд России

Строительство жилых домов в 2010 году

	Введено, тыс.м^2 общей площади	В сравнении с 2009г., %
Российская Федерация	58114,1	97,0
Владимирская область	480,8	106,6
Ивановская область	190,7	102,3
Калужская область	507,5	111,1
Костромская область	150,5	83,4
Московская область	7733,2	91,5
Ярославская область	290,5	77,2
г. Москва	1771,0	65,5
г. Санкт-Петербург	2656,5	102,0

Имея в виду уровень жилищной обеспеченностью в других странах, зададимся таким вопросом, при каких объемах жилищного строительства и в какой срок Россия сможет нарастить свой жилищный фонд, когда на одного гражданина приходилось бы 40 кв.м., как в Германии, или 65 кв.м., как в США?

Приняв численность населения России за константу, получаем, что при существующем масштабе жилищного строительства (0,3 кв.м./чел.) догнать Германию удастся только через 64 года при условии, что жилищная обеспеченность немцев не изменится. Если же Россия выйдет на европейский стандарт строительной активности (1 кв.м./чел. в год), то для достижения показателя в 40 кв.м./чел. ей потребуется 19 лет. Отставание России по уровню жилищной обеспеченности от США при текущей строительной активности оценивается 147-летним периодом. Если же каждый год упорно возводить по 1 кв.м. нового жилья на человека, то этот срок составит 44 года.

Таким образом, по уровню жилищной обеспеченности и доступности жилья современная Россия значительно отстаёт от развитых стран мира. На современном этапе, когда руководством страны провозглашён курс на модернизацию экономики, нерешённый жилищный вопрос становится «проблемой № 1».

От того насколько эффективно будет решаться эта задача, зависит не только успешная реализация отдельных инновационных проектов, но и реалии планов правительства Российской Федерации по модернизации экономики страны в целом. От перспектив развития жилищного комплекса самым тесным образом зависит решение демографической проблемы, проблемы «утечки мозгов», устранение диспропорций территориально-экономического развития, укрепление обороноспособности и других важных народнохозяйственных задач.

Такое положение повышает требования по ликвидации отставания России от развитых стран в сфере обеспеченности жильем и предполагает более напряженные программы строительства.

Анализ результатов достигнутых Россией в сфере жилищного строительства за последнее десятилетие, позволяет говорить о том, что решение этой проблемы силами только рыночного механизма, частной инициативы весьма проблематично. Низкую эффективность в решении жилищного вопроса показывают пока и государственные программы. На сегодняшний день лишь один россиянин из десяти в состоянии приобрести жилье самостоятельно или с помощью заемных средств.

Перспективы решения задачи обеспеченности населения России жильём находятся в тесной зависимости от целого комплекса народно- хозяйственных и социальных проблем. Прежде всего, это борьба с бедностью, социальным неравенством, неэффективным использованием государственных средств, утечкой капиталов, преступностью и коррупцией.

Сегодня необходимо кардинальное изменение государственного подхода к решению «проблемы № 1», её увязка с другими приоритетами социального развития на основе широкого использования механизмов государственного регулирования, кредитно-финансовой и налоговой политики, экономического планирования и прогнозирования.

По мнению руководителя информационно-аналитического портала «ГдеЭтотДом.РУ» Александра Пыпина: «…необходимо стимулировать региональные власти, дабы те делали все возможное для создания привлекательных условий для застройщиков, а именно предлагали готовые – с инженерной и социальной инфраструктурой –

площадки под строительство жилья эконом-класса. Таким образом, по оценкам экспертов, можно добиться снижения цены квадратного метра на 3–7 тысяч рублей. «Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011–2015 год предполагает развитие строительства жилья эконом-класса, в первую очередь малоэтажного, а также финансирование затрат на комплексную подготовку и развитие инфраструктуры под жилищное строительство в размере 42 млрд. рублей со стороны федерального и местных бюджетов, что должно благоприятно повлиять на себестоимость возведение малоэтажного жилья и объемы его ввода в строй»[4].

Примечания

[1] *Маслоу А.* Мотивация и личность. – М., 1954.

[2] Housing Statistics in the European Union 2004. National Board of Housing, Building and Planning, Sweden; Ministry for Regional Development of the Czech Republic. – URL: www.iut.nu.

[3] Информационный портал «Русская недвижимость». – URL: www.russianrealty.ru

[4] Федеральное информационное агентство Regnum. – URL: http://www.regnum.ru/

Библиографический список

1. *Кудашов Е. А.* и др. Программа жилищного строительства: доходы населения и социальные результаты // Сб. тр. МИЭС. – М., 2007. – Вып. 3.

2. *Терентьев А. Р.* Рынок жилья: состояние и социальные следствия / А. Р. Терентьев, А. А. Душкин // Сб. тр. МИЭС. – М., 2007. – Вып. 3.

3. Демоскоп Weekly: Электронная версия бюллетеня “Население и общество” / Институт демографии ГУ-ВШЭ. 2008. – URL: http:// www. demoscope.ru.

4. *Косарева Н.* Об оценке доступности жилья в России / Н. Косарева, А. Туманов // Вопросы экономики. – 2007. – № 7.

5. *Белкин В. Д.* «Прогноз 2020» нуждается в существенной доработке / В. Д. Белкин, В. П. Стороженко // Экономическая наука современной России. – 2008. – № 3. – С. 23–37.

6. *Шевяков А. Ю.* Неравенство и формирование новой социальной политики государства // Вестник Российской академии наук. – 2008. – Т. 78. – № 4. – С. 304.

7. *Вишневский А. Г.* Население России в первой половине нового века / А. Г. Вишневский, Е. М. Андреев // Вопросы экономики. – 2001. – № 1. – С. 27–44.

8. Институт экономики РАН. 2008. – URL: www. inecon.ru.

9. Официальный Интернет-сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: www.gks.ru

10. Housing Statistics in the European Union 2004. National Board of Housing, Building and Planning, Sweden; Ministry for Regional Development of the Czech Republic.– официальный Интернет-сайт Международного союза квартиросъемщиков (International Union of Tenants). – URL: www.iut.nu

11. Официальный Интернет-сайт Совета при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политик. – URL: www.rost.ru

УДК 331

Гибало Н. П.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ТВОРЧЕСКАЯ МОТИВАЦИЯ В СИСТЕМЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье предложено авторское видение институционализации трудовых отношений.

Ключевые слова: институты, проектирование, творчество, мотивация, труд, прогнозирование, система, отношения.

Проблемы проектирования и (или) управления трудовыми отношениями в контексте реализации институциональных норм внутри экономической организации являются относительно новыми в экономической науке. Раскрытие вопросов проектирования имеет актуальное теоретическое и прагматическое значение в условиях интенсификации информационно-экономических процессов в отдельных фирмах. Существенные преобразования макроэкономики, направляемые на становление и развитие рыночных механизмов России, требуют радикального пере-

 © Гибало Н. П., 2011

смотра теоретических концепций управления трудом [1]. По сути дела, возникает прагматическая потребность в новой парадигме науки управления трудом. Во-первых, осуществляется болезненный во всех отношениях кардинальный поворот от командно-административной модели управления к рыночно-предпринимательской. Во-вторых, этот поворот происходит в условиях фундаментальной по масштабам и глубине технологической революции. В-третьих, эти гигантские сдвиги сочетаются с ними же в конечном счете предопределенными мощными интеграционными процессами, нарастающими на всех уровнях – и макроэкономических, и микроэкономических. В-четвертых, одновременно идет глубокая демократизация экономических процессов, серьезно и существенно обновляются социально-экономические отношения, в которых классово-экономические противостояния сдерживаются и смягчаются постепенным распространением реалистического социального партнерства. Поэтому прав профессор М. И. Скаржинский, утверждая, что сами экономические отношения в принципе не антагонистичны, а конфликтно-компромиссны [2], в них наблюдается «резкое расширение сферы, общих интересов работника и современной корпорации или фирмы» [3]. В-пятых, экономический прогресс все в большей мере определяется социально-человеческими факторами, объективной потребностью производства в преобразовании трудовой деятельности в соответствии с возможностями и способностями работника, в создании нового мотивационного механизма трудовой активности, ориентирующегося на творческое и заинтересованное отношение к труду, самовыражение работника в процессе трудовой деятельности. В связи с этим организация трудовых отношений рассматривается в контексте эффективных моделей управления трудом. Рыночная экономика оказывает противоречивое воздействие на процессы управления трудом и человеческие отношения. С одной стороны, обеспечивается экономический прогресс, в том числе и развитие субъектов как производителей, через обновление методов и приемов работы, частую перемену занятий, а с другой стороны, сдерживается этот процесс стремлением части предпринимателей, производственных коллективов и отдельных работников обеспечить более высокие доходы за счет нарушения требований охраны труда, узкой профессионализации работников, воспроизводства и использования неквалифицированного труда. В отечественной экономической системе эффективная модель управления трудом еще не сформировалась. Все использующиеся до сих пор подходы к организации труда и управления не рассматривают работника как личность с присущими ей индивидуальными способностями, особенностями и потребностями, ориентирована в большей степени на потребление рабочей силы, чем на ее развитие и совершенствование. По сути дела, принципы научного менеджмента к организации труда во многом остаются невостребованными на микроэкономическом уровне. Классическое и бихевиоральное направления имеют различные исходные методологические принципы. Концептуальной сутью первого явления «закон» и «порядок», т.е. организационный порядок, пронизывающий всю вертикальную иерархию фирмы. Основой второго направления выступают свобода индивида, характерная для горизонтальных связей управленческой структуры. Оно исходит из закона ситуации, утверждающего, что объективные обстоятельства каждой конкретной ситуации могут управлять организацией эффективней, чем прихоть руководства или безличные правила бюрократии. Функционально-административная система первого направления строится на организации как иерархической системе линейно-функционального типа, основанной на ясном определении функций и задач, регламентации должностей, построенных в соответствии с принципом единоначалия. В бихевиоральном направлении на первые роли выдвигаются такие понятия, как индивидуальная мотивация, групповое поведение, лидерство и межгрупповые отношения, а также организация подразделений по принципу неформальных групп. Если классическая система строится на управлении нижестоящими, бихевиоральный подход важное значение придает самоконтролю работников. Одна система развернута как бы «лицом к человеку», вторая – «лицом к человеку». Первая модель комбинирует порядок со стабильностью, вторая – свободу, гибкость и готовность к переменам. [4] Человек как носитель совокупности способностей рассматривается в методологическом плане экономической наукой чаще всего как фактор производства или элемент производительных сил. При этом первый план выступают проблемы, связанные с обеспечением требований к развитию человека, идущих со стороны

производства. В то же время, на наш взгляд, почти не используется подход к раскрытию процесса производства с точки зрения тех требований, которые, в свою очередь, представляют человека как субъекта трудовых отношений. В целом в экономической литературе сравнительно широко представлены исследования различных аспектов трудовой деятельности. Однако изучение закономерностей превращения трудовых отношений в сферу непосредственного развития и самореализации способностей человека и проблем управления этим процессом внутри предпринимательских структур находится на уровне наиболее общей постановки вопроса Основополагающей чертой управления трудовыми отношениями является разделение труда внутри фирмы. В этой связи все должности в фирме подразделяются на исполнительские (неуправленческие) и менеджерские (управленческие). С двумя видами разделения труда связаны два аспекта управления трудовыми отношениями: функциональный и институциональный. Под управлением трудовыми отношениями как функцией понимается процесс, с помощью которого неорганизованные ресурсы (люди, машины, сырье, капитал, время, площади) интегрируются в систему по достижению определенных целей. Фазами этого процесса в фирме выступают планирование, мотивация, организовывание, контроль. Управление трудовыми отношениями как институт объединяет круг людей в фирме, в обязанности которых входит координация действий частичных работников предпринимательской структуры по выполнению стоящих перед ней экономических задач. В качестве института управления трудовыми отношениями выступают иерархические административные структуры. Новый этап экономического развития настоятельно требует искомой и новой программы управления трудовыми отношениями, отражающей те реалии, в которых действуют субъекты современного производства. Таковой программой, на наш взгляд, является институциональное проектирование трудовых отношений. Основной момент нового подхода к управлению трудовыми отношениями – в признании того, что в условиях информационной эры на производстве формируется новая социальная группа – когнитариат. Ее мощь основывается на знании, на использовании интеллекта, а не мускульной силы. Подчеркивается, что когнитариат, именующий доступ к информации и наделенный высокой культурой, не может рассматриваться лишь как один из экономических факторов производства; он является ключевым ресурсом, эффективное использование и наращивание которого становится центральной задачей управления трудом. Его социально-экономическая функция, согласно современным доктринам, в том, чтобы непрерывно повышать роль и значение человека не только в интересах роста эффективности фирмы, но и для реализации заложенных в личности потенций саморазвития. Исходя из таких посылок, новая управленческая парадигма уделяет огромное внимание таким факторам, как стиль руководства, квалификация и культура работников, Мотивация их экономического поведения и реакция на нововведения. Возросшая социально-экономическая роль фирмы существенно повышает значение организационной культуры, т.е. системы ценностей, норм поведения, установок, принятых в качестве ориентира. Новая парадигма потребовала пересмотра принципов управления трудовыми отношениями. Формулируя их применительно к новым условиям, Следует сфокусировать внимание, прежде всего именно на человеческий, и социальный аспекты управления трудовыми отношениями. Следовательно, их институциональное проектирование должно быть направлено на человека, на то, чтобы сделать людей способными к эффективным совместным действиям в труде; на формулирование простых и четких задач, решение которых повышает значимость фирмы; на формирование коммуникации между людьми и определение индивидуальной ответственности каждого работающего в фирме. При рассмотрении процессов управления трудовыми отношениями необходимо учитывать то обстоятельство, что в новых условия наибольшее развитие получали два типа: 1) управление трудовыми отношениями на основе предвидения изменений; 2) управление трудовыми отношениями на основе гибких, экстренных решений. Переход к новой – постиндустриальной парадигме экономической организации, реформирование отечественной экономики, по-новому высвечивают проблемы управления трудовыми отношениями. Возникает проблема качества трудовых отношений. Помимо чисто экономических результатов рост качества трудовых отношений предполагает повышение социальной эффективности труда, проявляющейся в удовлетворенности трудом, самовыражении человека

в труде, в создании новых качеств работника. Качество труда позволяет не только удовлетворять возрастающие потребности общества, его творческой деятельности. Другими словами, качество трудовых отношений выражается двояко: через развитие человека и через совершенствование потребностей и возрастание степени их удовлетворения.[5] Рост социальной эффективности трудовых отношений в настоящее время все более выступает у предпринимателей и менеджеров на первый план. Ряд западных ученых и специалистов-менеджеров считают, что не материальное вознаграждение, а самовыражение, общественное признание в труде играет более важное значение. Повышение социальной эффективности труда приводит к возрастанию трудового потенциала, что позволяет обеспечить обратную связь в системе качества трудовых отношений. Современный этап развития экономики повышает роль нетрадиционных потребностей человека. Это, с одной стороны, проявляется в том, что становясь все более сложным, информационно и наукоемким, производство предъявляет повышенные требования к работнику, к уровню его квалификации, а в последствии и культуры. С другой стороны, повышая уровень своего образования и культуры, личность начинает предъявлять повышенные требования вначале к условиям труда, затем к производственной и бытовой обстановке и, наконец, к условиям окружающей его среды в целом. Повышение «качества» индивида ведет к возрастанию его заинтересованности в контроле за происходящими вокруг него изменениями.[6] В условиях рынка качество трудовых отношений через обратные связи выполняет функцию согласования как интересов отдельных товаропроизводителей, так и народнохозяйственных запросов. Через различные экономические рычаги и в первую очередь через механизм конкуренции рынок побуждает производителей к повышению качества трудовых отношений и продукции в различных отраслях. Возрастание качества трудовых отношений является закономерным процессом. Развитие производства, ускорение научно-технического прогресса приводит к тому, что трудовые отношения становятся более разнообразными. Повышение качества трудовых отношений проявляется в изменении соотношения между физическим и умственным трудом, исполнительскими и организаторскими функциями, между шаблонными и творческими операциями в пользу последних. Важным критерием возрастания качества труда является степень удовлетворения общественных потребностей, определяющая конечный результат трудовой деятельности. Качество трудовых отношений в отличие от количества труда, имеющего всегда более жесткие границы, обусловленные существующими трудовымиресурсами, продолжительностью рабочего времени и т.д., способно возрастать практически без ограничений. Проблема качества трудовой жизни требует всестороннего изучения, необходимы тщательный анализ и оценка как самих мероприятий, так и их последствий. Можно утверждать, что качество трудовых отношений как экономическая категория, прямо определяет развитие методологии экономического анализа. Принимая во внимание, что понятия «труд» и «трудовая деятельность» в принципе являются синонимами, а «качество трудовых отношений» таковым не являются, мы уже не можем говорить о качестве труда и качестве трудовой деятельности как основной составляющей трудовой жизни работника. Совокупность этих понятий должна обеспечить такой процесс анализа трудовых отношений, который в своих конкретных аспектах будет соответствовать определенным правовым нормам, характеризующим эталон трудовой деятельности, что позволяет измерить качество трудовой жизни того или иного работника. Качество познается в сравнении, в данном случае – с заранее установленными нормами, определяющими процесс трудовой жизни работника. Несомненно, чем качественней сам труд, тем выше качество трудовой жизни. Качество трудовых отношений гораздо более широкое и более емкое понятие, имеющее большое значение на современном этапе развития. Но в связи с неоправданным отсутствием внимания к данной проблеме в экономической литературе не выделена какая-либо систематизация факторов, влияющих на качество трудовых отношений. Тем не менее представляется возможным изучить существующие различные варианты сочетания и классификации факторов, оказывающих воздействие на качество трудовых отношений, и распространить их на рассматриваемую нами категорию, внеся определенные коррективы. Отсутствие точных указаний относительно степени влияния тех или иных факторов приводит к неопределенности в выборе средств, способствующих повышению качества трудовых отношений. Несмотря на это, ознакомление

с наиболее важными факторами, описанными в работах исследователей, а также с практикой работы фирм позволяют говорить о том, что необходимо и возможно улучшать качество трудовых отношений, осуществляя воздействие на целый ряд аспектов, хотя далеко не на все одинаково. На организацию труда как на один из важнейших факторов качества указывают большинство экономистов. Новые, прогрессивные формы организации труда, позволяющие решать проблемы адаптации процесса труда к растущим потребностям человека, являются непременным условием обеспечения более высокого качества трудовых отношений. На качество трудовой жизни отрицательно влияют различные нарушения нормального хода трудового процесса. Практика свидетельствует о том, что в результате потерь рабочего времени и последующих за ними авралов работники, стремясь во что бы то ни стало выполнить производственное задание, допускают отклонения от технологических требований при изготовлении той или иной продукции, что ведет не только к снижению качества продукции, но и к росту производственного травматизма, другим негативным последствиям. Также существует немало примеров того, что злоупотребление сверхурочными заданиями и работой в выходные дни в сочетании с частыми простоями, использованием работников не по специальности является причиной неудовлетворенности трудом и, следовательно, низкого качества трудовой жизни. Другим важнейшим комплексным фактором являются условия труда. Между ними и качеством трудовых отношений существует прямая зависимость: чем лучше условия труда, тем выше качество трудовых отношений. Люди будут трудиться с большим удовлетворением и отдачей там, где они ощущают постоянную заботу об улучшении условий труда. Трудно переоценить значение этого аспекта для решения проблем качества трудовых отношений работников. При переходе к рынку во многих производственных организациях изменился характер производственного процесса. Это обусловлено не только достижениями научно-технического прогресса, самое главное – существенно изменились требования работников к условиям работы, к охране труда, которая непосредственно с ними связана и влияет на них.

Показатели социальной оценки качества трудовых отношений представлены в таблице 3.

Таблица 1

Классификация факторов

Группа факторов						
Объективные факторы						Субъективные факторы
Материально-техническая база производства. Уровень применения достижений науки.	Формы организации труда и производства. Организация обслуживания рабочих мест. Контроль за качеством труда. Режим работ. Организация технического обслуживания. Регламентация прав, обязанностей и ответственности работников.	Формы и системы заработной платы. Уровень заработной платы. Система оценки качества индивидуального труда. Система поощрений за качественный труд, ответственности за брак.	Психофизиологические факторы. Жилищно-бытовое обслуживание. Медицинское обслуживание. Подготовка и переподготовка кадров, их подбор и расстановка.	Трудовое законодательство. Моральное стимулирование. Санкции за некачественный труд.	Информация о потребности в проектируемых изделиях. Информация об уровне качества о аналогичных изделий за рубежом и в стране. Информация о методах их производства.	Профессиональная компетентность работника. Отношение к труду и степень осознания ответственности. Мотивы, побуждающие к труду. Уровень самодисциплины и самоконтроля. Работоспособность, состояние здоровья. Самочувствие после выходных и праздничных дней.

Таблица 2

Перечень факторов, оказывающих влияние на качество трудовых отношений

Группа факторов
1.Технико-технологические
Научно-технический прогресс
Уровень применения достижений науки и техники на предприятии
Уровень применения новых перспективных технологий
Материально-техническая база производства
2.Организационные
Формы организации труда и производства
Организация и обслуживание рабочих мест
Организация технического обслуживания
Режим работы
Регламентация прав, обязанностей и ответственности, работников
3.Социально-экономические
Уровень доходов, качество жизни
Форма собственности
Формы и системы заработной платы
Система поощрения за качественный труд и ответственности за брак
Социальная инфраструктура
Подготовка и переподготовка кадров, их подбор и расстановка
4.Медико-биологические
Форма организации здравоохранения
Качество обеспечения населения медицинской помощью
Психофизиологическое состояние
Медицинское обслуживание на предприятии
5. Административно - правовые
Трудовое законодательство
Системы нормативов и правил
Нормативно-правовые акты и законы субъекта Федерации
Моральное стимулирование
Санкции за некачественный труд
Нормативы по охране труда
6. Демографические
Уровень рождаемости и смертности
Показатели прироста населения
Миграционные процессы
Возрастно-половой состав
7.Экологические
Экологическая обстановка в стране
Уровень экологической загрязненности региона
8.Личностные
Профессиональная компетентность работника
Отношение к труду и степень осознания своей ответственности
Мотивы, побуждающие к труду
Уровень самодисциплины и самоконтроля
Способность работника организовать свой труд
Работоспособность
Самочувствие после выходных и праздничных дней

Таблица 3

Показатели социальной оценки качества трудовых отношений

Аспекты качества	Социальные индикаторы
I Критерий «Справедливое и адекватное вознаграждение за труд»	
1. Формирование доходов работника	Средний уровень доходов по отношению к прожиточному минимуму
2. Уровень оплаты труда	Сравнительный уровень оплаты труда работника (в % к показателям по стране) Соотношение уровня оплаты труда и цен Сумма задолженности по заработной плате в расчете на одного работника
3. Участие предприятий в социальной поддержке своих работников	Сумма социальных льгот из средств, направленных на потребление, в расчете на одного работника
II Критерий «Безопасные и здоровые условия труда»	
4. Состояние санитарно-гигиенических условий	Коэффициент благоприятности зоны Коэффициент тяжести труда Коэффициент условий труда
5. Уровень безопасности условий	Коэффициент уровня производственного травматизма
6. Состояние охраны труда	Израсходовано на мероприятия по охране труда в расчете на одного работника
III Критерий «Гибкость трудовой жизни»	
7. Технико-технологический и организационно-экономический уровень производства	Доля прогрессивного оборудования Удельный вес продукции, выпускаемой по прогрессивной технологии Доля рабочих мест, соответствующих требованиям НОТ
8. Оптимальное соотношение между рабочим и свободным временем	Средняя продолжительность рабочего дня Время поездки от дома до работы
9. Потеря рабочего времени (в том числе скрытая безработица и забастовки)	Удельный вес простоев и потерь рабочего времени в его общем бюджете Численность работающих неполное рабочее время или находящихся в отпусках по инициативе администрации Число человеко-дней массовых невыходов на работу
IV Критерий «Гуманизации труда»	
10. Удовлетворенность трудом, его содержанием и характером	Коэффициент увольнения по собственному желанию Коэффициент текучести кадров Степень удовлетворенности трудом
11. Уровень трудовой активности	Степень уверенности работника в возможности сохранения рабочего места и дохода
12. Квалификационный уровень, возможности для развития способностей человека и его профессионального роста	Удельный вес работников, прошедших обучение, в их общей численности Сумма средств, затраченных на обучение, в расчете на одного работника
V. Критерий «Демократизация трудовой жизни»	
13. Участие трудящихся и трудовых коллективов в управлении	Численность трудящихся, занятых в различных формах управления производством
14. Коллективно – договорное регулирование социально – трудовых отношений	Число трудовых споров, из них урегулировано в отчетном периоде Число работников, в них участвовавших

Характеристика репродуктивной трудовой деятельности как господствующей в условиях материального производства позволяет (по принципу диалектического отрицания) предположить, что творчество, как сущностная характеристика мира, к которой он движется в современную переходную эпоху, должно обладать параметрами, снимающими ее основные черты. Творчество – это деятельность, развивающая ее агентов и созидающая культурные ценности в процессе диалога (субъект-субъектного отношения) между индивидами. Адекватной для такой (творческой) деятельности является система общественных отношений, при которых эта деятельность не может быть отчуждена, подчинена внешним параметрам. По своей сути (саморазвитие творца в процессе создания культурных ценностей) творческая деятельность не отчуждаема и не может осуществляться в рамках общественного разделения труда. Это не означает, что индивид, занятый творческой деятельностью, не может специализироваться в определенной сфере. Напротив, он всегда производит конкретный особенный творческий результат, определенную, конкретную культурную ценность. Но для того чтобы создать ее, он должен вступать в диалог с очень широким кругом культурных ценностей и других лиц, и чем шире этот круг, чем он разнообразней, чем точнее подобрана диалектическая, целостная комбинация, всеобщность параметров этой деятельности, позволяющих создать данную культурную ценность, тем выше будет творческий потенциал его труда. Результатом творческой деятельности является не только культурная ценность (и, может быть, даже в первую очередь не культурная ценность), но и саморазвитие человека в процессе творческой деятельности. Здесь изменяется само содержание труда. Последний превращается в деятельность по созиданию (и саморазвитию) человека. Продукт творческой деятельности – книга, научная теория или что-то еще, являются своего рода «побочным» результатом, ибо человек, осуществляющий творческую деятельность, преследует прежде всего один (причем в некотором смысле эгоистический) интерес – интерес самореализации, интерес творчества. Соответственно атрибутом творческой деятельности становится ее внутренняя мотивация. Ценность, мотив, интерес, который движет таким человеком, – это труд как таковой плюс свободное время, которое на самом деле соединяется с временем труда. Конечно, соотношение репродуктивного труда и творческой деятельности всегда характеризуется определенной мерой (в диалектическом единстве качества и количества одного и другого). Любая человеческая деятельность на любой стадии развития включает как репродуктивный, так и творческий компонент. Вопрос лишь в том, какой из этих двух качественно различных параметров доминирует. И если деятельность является преимущественно творческой, то тогда среди результатов, ценностей, мотивов, содержательных параметров труда доминирующими будут внутренние, креативные. Если эта деятельность является по преимуществу репродуктивной – обратная ситуация. Кроме того, человек, как родовое существо, как представитель рода «Человек», всегда был наделен способностью к творческой деятельности, его деятельность в целом, во всемирно-историческом измерении всегда носила творческий характер, и этим она отличалась от псевдодеятельности, активности животных. Однако творческие функции в условиях, в частности, индустриально-рыночной системы отчуждения были характерны преимущественно для узкого круга представителей того привилегированного сословия, которое сегодня принято называть интеллигенцией, тогда как деятельность большинства работников носила главным образом репродуктивный характер. Продолжая характеристику творческой деятельности, следует ввести еще один параметр: изменение соотношения между рабочим и свободным временем в пользу последнего и изменение их содержания. Переход к творческой деятельности существенно изменяет содержание рабочего и свободного времени. В новых условиях свободное время (будучи, как и прежде, периодом, когда человек не занят репродуктивным трудом) становится временем, в течение которого человек может развиваться как свободная творческая личность, как личность, обладающая потенциалом творческой деятельности. Сказанное позволяет сделать вывод, что в будущем обществе рабочим является время, которое необходимо затратить на репродуктивную деятельность (напомним: она всегда будет иметь место, хотя и сокращается). Свободным будет время творческой деятельности, общения, развития человека и его рекреации как личности в различных формах. Если в качестве «ресурсов» творческой деятельности выступают культурные ценности, а средством их использования становятся так называемые

«субъект-субъектные» отношения, диалог, процессы опредмечивания и распредмечивания, то достаточно понятно, что ключевым параметром, ключевым «ресурсом» для такой деятельности становится культурный человек, «человек-креатор». Соответственно формирование человека, обладающего творческим, культурным потенциалом, новаторскими способностями, становится, с одной стороны, главной задачей, а с другой – главным средством прогресса мира, основанного на творческой деятельности. Здесь уместна своего рода аналогия между «производством» творческой личности как главным «средством» «производства» культуры и прогресса постиндустриального общества и производством средств производства как главным средством прогресса индустриального общества (в последнем, напомним, именно увеличение индустриального потенциала, постоянного капитала является главным технико-производственным орудием роста общественного богатства). Данный подход существенно отличен от господствующих ныне представлений о творческой деятельности. Подобно тому, как превращенной формой культурных ценностей стало производство, распространение и использование информации, так и извращенными формами творческой деятельности стали «производство» специалистов и развитие информационных (прежде него компьютерных) технологий, как главных средств жизнедеятельности информационного общества, общества специалистов. Но и то, и другое – всего лишь превращенные формы, характерные для современного «переходного» мира: сохраняющееся господство материального производства, отчуждение пытаются «перевести» творческую деятельность и ее компоненты в плоскость традиционного производства материальных благ и потребления. Мир отчуждения в его современном виде – гегемонии корпоративного капитала – стремиться утилизировать и процесс развития творческого потенциала человека, осуществляемый в сфере образования и формирования нового человека. Закономерно, что и этот процесс реализуется ныне, в мире отчуждения, как правило, в превращенной форме прогресса «общества профессионалов», обучения квалифицированного работника. В данном случае формируется не столько творческий потенциал и способность к распредмечиванию культурных ценностей, сколько набор стандартных профессиональных навыков, которые человек может и должен реализовывать. Так создаются предпосылки для развития не гармонического творческого человека, а человека-профессионала, который приспособлен лишь для выполнения частичных функций, жестко подчиненных разделению труда; человека, который обладает соответствующими утилитарными потребностями, диктуемыми достаточно простым набором благ, необходимым для воспроизводства его профессиональных способностей. Наконец, в современных переходных условиях, когда творческая деятельность становится важнейшим слагаемым роста производительности труда (и тем самым необходимым компонентом современного материального производства), с объективной необходимостью начинают развиваться и превратные формы творчества, одной из которых становится искусственная погоня за новизной или, точнее, погоня за искусственной новизной материальных продуктов и услуг, ресурсов и утилитарных потребностей. Эта искусственная новизна имитирует творческий процесс там, где на самом деле происходит удовлетворение качественно тех же утилитарных потребностей при помощи относительно новых материальных средств, продуктов или технологий. Причем в ряде случаев меняется даже не действительное материальное содержание продукта или технологии, а всего лишь обертка, чисто внешняя форма, создаваемая рынком для того, чтобы повысить объем продаж. Подобного рода псевдоновизна характерна не только для производства товаров и услуг на рынке. Она типична для производства, по-видимости, новых услуг в сфере массовой культуры, для создания, по-видимости, новых идеологических установок в области духовного производства и т.д. Итак, специфика изменения характера трудовых отношений в процессе формирования постиндустриального общества в современной России заключается в следующем. Во-первых, происходит формирование новых мотивов трудовой деятельности. В экономическом (индустриальном) обществе большинство людей руководствуется утилитарными стимулами, порожденными необходимостью удовлетворения материальных потребностей. Такой характер мотивации вполне адекватен функционированию индустриальных производственных систем. Становление постиндустриализма, основанного на использовании новых знаниеемких и наукоемких технологий требует от людей вовлечения в хозяйственные процессы не только

первоклассного образования, но и творческих способностей. С этого момента стимулы и мотивы начали неизбежно модифицироваться. Во-вторых, появляются разнообразные проявления новой мотивации. Идет процесс стремительного создания новых связующих трудовые отношения форм. К таковым мы относим разнообразные трудовые сети, интеллектуализацию социальных взаимоотношении в процессе труда, повышение значимости качества трудовых отношений. При этом под социальными сетями понимается механизм абстрактной концепции индивида с социальной концепцией личности, принадлежащей той или иной производственной структуре. Справедливость оплаты труда можно рассматривать как значимый фактор трудовой мотивации, способствующий повышению общей удовлетворенности работой на предприятии и его отдельными сторонами, прежде всего, размером заработка. Это предполагает, что оценки справедливости оплаты труда наемными работниками могут быть использованы как инструмент формирования корпоративной культуры предприятия, важный элемент в построении эффективных стратегий управления персоналом на современных российских предприятиях. Анализ основных структур обществ и места институтов в их системе делает возможным вывод о противоречивости и недостаточной взаимообусловленности институтов в экономической жизни общества. Проведенный анализ внутрифирменных институтов трудовых отношений позволяет сделать вывод о том, что, с одной стороны, трудовые отношения возникают в силу опосредованности их внешними институтами, а, с другой стороны, являются формами внутрифирменных институтов. Институциональная структура трудовых отношений определяется, с одной стороны, их функциональными особенностями, а, с другой стороны, иерархически сложной институциональной системой взаимодействий. При этом трудовые отношения все более и более оказываются организованными по принципу сетевых взаимодействий.

Библиографический список

1. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / под. ред. Г. Б. Клейнера. – М. : Наука, 002. – 448 с.

2. *Скаржинский М. И.* Проблемы новой политической экономии. – Кострома, 1998. – С. 5.

3. *Васильчук Ю.* Эпоха НТР: «Экономическое чудо» как воплощение мировой культуры // Полис. – 1996. – № 6. – С. 19.

4. *Кравченко А. И.* Социология управления / А. И. Кравченко, И. О. Тюрина. – М. : Аналитический проект ; Трикста, 2004. – 1136 с.

5. *Кашин В. Н.* Возбуждение и возвышение потребностей – высшее назначение производства // Известия АН СССР. Серия экономическая. – 1989. – № 4. – С. 84–95.

6. *Валентин С.* На пути к мировой цивилизации // Вопросы экономики. – 1993. – № 11. – С. 59.

УДК 338.24

Глухова С. М., Чернов А. Ю.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ ПРИ ПОМОЩИ КОНТРАКТОВ

В статье рассматривается управление рисками в инновационном процессе, который рассматривается как специфическая деятельность, связанная с повышенным риском. Исследуется возможность применения контрактов как одного из способов управления риском в инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационный процесс, инновационность, риск, неопределенность, контракт.

Инновационный процесс включает в себя стадии от генерирования инновационных идей до массового производства товара–новинки. Каждая стадия реализуется при взаимодействии определенных экономических агентов. Взаимодействие агентов регулируется определенными соглашениями (контрактами).

В процессе хозяйственной деятельности различные субъекты экономики соприкасаются друг с другом, причем каждый действует согласно своей стратегии, навязывает свои условия взаимодействия, принимает решения в условиях неполноты информации и неопределенности, которые сопряжены с определенной долей риска, т. е. с неуверенностью в последствиях того или иного хозяйственного решения, в получении намеченного результата.

Исследователь оформляет свои отношения с работодателем, заранее оговаривая экономические

© Глухова С. М., Чернов А. Ю., 2011

условия своего участия в распределении дохода от реализации создаваемой им научно-технической продукции. В целях получения доступа к необходимой информации исследователь (или организация, в которой работает исследователь) взаимодействует с собственниками информации, оговаривая экономические и иные условия пользования ей. При этом логика экономического поведения каждого из них определяется различием экономических ролей, что делает возможным взаимодействие и устанавливает его природу и динамику.

Неопределенность становится серьезным барьером на пути к эффективной работе предприятий, приводит к значительным расходам сил, средств, времени и энергии, неоптимальному распределению товаров и ресурсов. В литературе по математической экономике встречаются различные интерпретации термина «неопределенность». В широком смысле неопределенность – это синоним недостоверности, недостаточности или полного отсутствия информации при подготовке или принятии решений. Неопределенность является объективным свойством экономических процессов [5].

Причинами неопределенности при наиболее общем подходе выделяются три группы факторов: незнание, случайность и противодействие.

Создание и внедрение большинства инноваций требует не только интеллектуальных, но и значительных материальных затрат, которые должны быть не только возмещены, но и принести дополнительный доход. Может случиться так, что кто-то «вложился» в инновацию, а путем «заимствования» результатами воспользовался некто другой. Это невыгодно инноватору и невыгодно в перспективе обществу, так как инновационная деятельность лишается мотивации [2]. Только 10 из 100 потенциальных инноваций оказываются эффективными с финансовой точки зрения. Но, как замечает М. Фридман, «…в большинстве своем они знали, на что идут, и сознавали, что рискуют. И независимо от того, выиграли они или проиграли, благодаря их готовности принять риск общество выиграло» [4]. Для осуществления инновационной деятельности первостепенное значение имеют определенные экономические предпосылки, мотивирующие эту деятельность. Одна из проблем заключается в том, что экономический эффект извлекает чаще всего не тот экономический субъект, который создает новшество, а тот, который его применяет. Заинтересованность экономических агентов в инновационной деятельности обусловлена долей получаемого эффекта от ее конечных результатов, т. е. распределения будущих премий, связанных с реализацией новшества.

В экономике с полной информацией, где нет трансакционных издержек, где экономический исход всегда известен заранее, где гарантировано полное выполнение всех контрактов, структура контрактов не является определяющим фактором. В мире, где царит неопределенность, где измерения сопряжены с издержками, а обеспечение исполнения контрактов несовершенно, экономические исходы могут варьировать в зависимости от того, какой тип контракта выбран для организации производства или обмена.

Очень часто серьезные проблемы, возникающие на этапе реализации контрактов, обусловлены тем, что стороны, заключившие контракт, не обладают достаточным объемом информации о действиях друг друга или информация, которой обладает одна сторона, недоступна остальным участникам контрактного взаимодействия. Асимметрия информации между различными участниками рыночных взаимоотношений ведет к модификации рыночного равновесия, которое, в результате, может стать менее эффективным, а иногда и вообще нарушиться.

Несоответствие стимулов агента целям принципала в сочетании с асимметрией информации, свойственной контрактным отношениям, приводит к возникновению постконтрактного оппортунизма, так называемого морального риска.

В настоящее время инновационная деятельность осуществляется не только в условиях риска, но и в условиях систематической, перманентно растущей неопределенности, обусловленной глобализацией экономических процессов, усложнением схем взаимодействия между рыночными субъектами, ускорением научно-технического прогресса. Снимать неопределенность можно как за счет приобретения дополнительной информации, так и за счет адекватного описания событий на основе имеющейся информации. Особенность инновационной среды заключается в том, что расширение информации за счет приобретения дополнительных данных только по одной характеристике проекта не всегда способствует принятию адекватного решения и при формировании базы данных необходим учет возможных взаимодействий всех параметров инновационного объекта. Другой особенностью внедрения ин-

новаций является то, что инновационная деятельность осуществляется на фоне текущей производственной деятельности. Управление инновационным проектом осуществляется в виде выбора из ряда альтернатив, что представляет собой задачу многокритериального выбора в условиях неопределенности. Недооценка факторов неопределенности может привести к разработке неправильной стратегии хозяйствования и снижению финансово-экономических показателей производств, а в условиях высокой неопределенности – к полному отказу от научно-обоснованного планирования и принятию интуитивных решений [1].

В условиях неопределенности возникает необходимость в разработке таких методов принятия и обоснования решений в области инновационной деятельности, которые обеспечивали бы ограничение потерь из-за несоответствия планируемого и реального процессов реализации нововведений. В этом и состоит основная задача теории управления инновационными рисками.

Управление рисками исходит из предположения, что при реализации инновационных проектов потери (далеко не всегда экономические) все-таки возникают. Они неизбежны, но их величину можно ограничить.

Применение методов управления рисками приводит к тому, что размер потерь становится сопоставимым с тем выигрышем, который принесет инновация. Поэтому одним из основных вопросов при управлении рисками является сопоставление и оценка полезности и меры риска при реализации инновации.

Полезность инновации (utility of innovation) – категория, которую применяют для характеристики результатов и эффективности инновационной деятельности. Эта категория позволяет количественно описать соотношение затрат и усилий на реализацию инновационного проекта, с одной стороны, и его результаты – с другой.

Главным методологическим принципом управления инновационными рисками является обеспечение сопоставимости оценки полезности и меры риска за счет измерения обоих этих показателей в общих единицах измерения.

Проблема полезности инновации неразрывно связана с субъективным отношением к ней, поскольку нововведения, как правило, приводят к обострению противоречий как между различными хозяйственными объектами, так и внутри организаций-инноваторов.

Использование категорий теории полезности позволяет сформировать систему критериев оценки целесообразности инновации. Это дает возможность осуществлять управление риском.

Под управлением риском в инновационной деятельности понимается совокупность практических мер, позволяющих снизить неопределенность результатов инновации, повысить полезность реализации нововведения, снизить цену достижения инновационной цели. Эти задачи входят в круг проблем, связанных с управлением инновациями и возлагаются на менеджеров инновационных проектов.

Снижение неопределенности результатов инновационной деятельности достигается созданием базы данных об инновационных проектах и накоплением информации о реализованных инновациях. Но избыток информации о нововведении не снижает неопределенности. Для управления рисками в инновационной деятельности необходимо обеспечение релевантности информации, то есть достаточности для принятия решения.

Рост полезности инновации напрямую связан с вариантностью реализации нововведения. Разработка вариантов осуществления инновационных проектов является основной задачей теории управления инновациями. А поскольку число вариантов реализации инновации ограничено конечным множеством, вполне удовлетворительные результаты дают детерминированные методы выбора альтернатив. На этом основан, в частности, метод конкурсного отбора проектов.

Цикл управления рисками инновационной деятельности включает следующие этапы:

1. Идентификация и классификация рисков
2. Анализ и количественная оценка рисков
3. Разработка стратегии управления рисками
4. Мониторинг инновационного процесса и принятие тактических решений по управлению рисками.

Задачи управления рисками в инновационной деятельности вытекают из стратегических целей инновационного развития, обеспечивая их реализацию. К числу основных целей управления рисками в инновационной деятельности относятся:

– прогнозирование проявления негативных факторов, влияющих на динамику инновационного процесса;

– оценка влияния негативных факторов на инновационную деятельность и на результаты внедрения нововведений;

– разработка методов снижения рисков инновационных проектов;

– создание системы управления рисками в инновационной деятельности.

Оценка инновационного риска осуществляется по правилам, аналогичным оценке коммерческих рисков. В отличие от коммерческих, инновационные риски связаны с коммерциализацией новых видов товаров и услуг

В процессе реализации инновационного проекта осуществляется операционная деятельность, инвестиционная деятельность и финансовая деятельность. Все виды деятельности связаны с типовыми рисками инвестиционного проекта.

К рискам инновационных проектов следует отнести:

Научно-технические риски:

– отрицательные результаты НИР,

– отклонения параметров ОКР,

– несоответствие технического уровня производства техническому уровню инновации,

– несоответствие кадров профессиональным требованиям проекта,

– отклонение в сроках реализации этапов проектирования,

– возникновение непредвиденных научно-технических проблем.

Риски правового обеспечения проекта:

– ошибочный выбор территориальных рынков патентной защиты,

– недостаточно плотные патентные защиты,

– неполучение или запаздывание патентной защиты,

– ограничение в сроках патентной защиты,

– отсутствие просроченных лицензий на отдельные виды деятельности,

– "утечка" отдельных технических решений,

– появление патентнозащищенных конкурентов.

Риски коммерческого предложения:

– несоответствие рыночной стратегии фирмы,

– отсутствие поставщиков необходимых ресурсов и комплектующих,

– невыполнение поставщиками обязательств по срокам и качеству поставок [6].

Факторы рисков - одна из самых сложных частей и в то же время одно из ключевых направлений работы по управлению риском. Проводить факторный анализ гораздо сложнее, чем какой-либо иной, поскольку одни и те же факторы оказывают в различных условиях неодинаковое влияние на рынок или могут из решающих стать абсолютно незначительными. Необходимо знать взаимосвязь и взаимное влияние различных факторов, отражающие связи между различными государствами, историю их развития, определять совокупный результат тех или иных экономических мер и устанавливать связь между абсолютно несвязанными на первый взгляд событиями.

Качественная оценка рисков осуществляется в основном посредством рейтинга.

Чтобы снизить субъективное влияние экспертов на результаты оценки, наряду с оцениваемыми показателями в рейтинг включаются объективные характеристики объектов, реально поддающиеся измерению и сопоставлению без участия экспертов. Рейтинг в этой форме получил наименование скоринга (scoring), который является оцениванием на основе системы показателей и балльной оценки.

При оценке риска вполне обосновано применение аппарата математической статистики и теории вероятностей в случаях:

а) если речь идет об инновациях, имеющих аналоги. Тогда становится справедливым применение методов математической статистики для оценки наиболее вероятных параметров инновационного процесса и его результатов;

б) если инновация не имеет аналогов, либо организация-инноватор не обладает достаточным опытом для внедрения инновации, либо инновационный процесс реализуется в условиях нестабильности. Тогда используется аппарат теории вероятностей, позволяющий моделировать инновационные процессы с большей точностью, а, следовательно, более адекватно определять меры по управлению риском.

Стохастические методы позволяют также моделировать результаты инновационной деятельности с учетом разработанных мероприятий по снижению рисков и тем самым оценивать их эффективность.

По нашему мнению, одним из инструментов управления рисками в инновационной сфере является контракт. Однако он должен обладать особым свойством, которые мы обозначаем как инновационность. Инновационность, на наш взгляд, представляет собой свойство контракта, которое, с одной стороны, может быть присуще любому контракту, а с другой стороны, представляется неотъемлемой частью контракта в инновационной сфере. Это означает, что он должен стимулировать инновации. Заключая контракт,

экономические агенты должны принять решение о форме договора, от выбора которого будут зависеть особенности их дальнейшего взаимодействия. На решение о выборе формы контракта оказывают влияние различные факторы, а именно: сложность сделки, трудность измерения результатов сделки, неопределенность, взаимосвязь с трансакциями), совершаемыми другими людьми. Вступая в контрактные отношения, экономические агенты осознают, что полностью учесть в контрактах все ситуации, которые могут возникнуть в будущем, невозможно.

Надо отметить, что, с одной стороны, экономические отношения влияют на тип контракт, с другой стороны, тип контракт в какой–то степени влияет на экономические отношения. Выбор формы контракта очень важен для оформления отношений предприятия с его партнерами по бизнесу: поставщиками сырья, материалов и услуг, потребителями продукции предприятия, а также с конкурентами. По сути дела любая бизнес–стратегия рано или поздно находит свое выражение в виде той или иной совокупности контрактов. Если избранная форма контрактов адекватна желательному содержанию, шансы на успех реализации стратегии велики. Если нет, то шансы на успех невелики.

Библиографический список

1. *Балдин К. В.* Инвестиции в инновации / К. В. Балдин, И. И. Передеряев, Р. С. Голов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008.

2. *Коновалов В. М.* Инновационная сага. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.

3. *Кучуков Р.* Роль государства в формировании инновационной экономики // Экономист. – 2009. – № 6. – С. 3–13.

4. *Фридман М.* Свобода, равенство и эгалитаризм. – URL: http: // shev.narod/ru

5. *Шаститко А. Е.* Экономическая теория организаций – М.: ИНФРА-М, 2007.

6. URL: http://polbu.ru/management_program/ch10_all.html

УДК

Головин С. В.

ПРИРОДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

В статье изложена позиция автора о природе экономических и институциональных интересов. Аксиоматизируются положения о том, что основная функция институтов есть регулирование поведения людей в формате конфликтно-компромиссных экономических отношений.

Ключевые слова: интересы, институты, экономические интересы, институциональные интересы, природа интересов.

Одной из главных проблем современной экономики является усиление противоречий между ее участниками. Необходимость разрешения этих противоречий требует исследования их интересов, т. е. реальных причин социальных действий, лежащих в основе непосредственных побуждений – мотивов, идей и т. д. – участвующих в них индивидов, социальных групп, классов, организаций, государств и других субъектов хозяйственных отношений. Толкование термина «интерес» восходит к словарям В. И. Даля, С. И.Ожегова, Д. Н. Ушакова: «интерес» – значение, важность дела, внимание, возбуждаемое к кому (чему)-нибудь значительному, важному, полезному или кажущемуся таковым. В философско-социологическом ключе под интересом понимается причина действий индивидов, социальных общностей, причина, определяющая их социальное поведение [3, с. 493].

В зависимости от сферы действия и социального носителя интересы разделяются на экономические, политические, культурные, религиозные, нравственные, военные и т. д.

Экономическая деятельность людей связана с необходимостью удовлетворения потребностей в условиях ограниченности ресурсов. В результате действий субъектов этой деятельности складываются экономические отношения. Экономические интересы – это направленность действий людей в процессе экономических отношений. Экономические потребности выражают необходимость участия людей в экономической деятельности, а экономические интересы – форму, в которой протекает эта деятельность. И потребности и интересы являются побудительными мотивами экономической деятельности, то, чем люди руководствуются в ее процессе. В то же время

© Головин С. В., 2011

категории «потребность» и «интерес» не следует отождествлять.

Многие исследователи видят отличие потребности от интереса в следующем: интересы представляют собой общественно определенные потребности, в то время как последние характеризуются ими вне этих отношений. Так, М. В. Михайлов и А. С. Мотылев определяют «интересы как объективную потребность, обусловленную положением данного класса в обществе» [5, с. 5], а по мнению А. С. Айзиковича, специфика интереса в том, что «это социально-детерминированные потребности» [1, с. 167]. На наш взгляд, хотя необходимость удовлетворения потребностей и вытекает из самой природы человеческого существа (по мнению Сисмонди «благое провидение вложило в человеческую природу и потребность и страдания, ибо они поощряют нас к деятельности и к развитию всех наших сил» [7, с. 135]) и значительная часть потребностей имеет физиологическую природу, удовлетворение их опосредовано производством и отношениями людей в его процессе, а потому природа этих потребностей экономическая.

Для уяснения содержания категории «экономический интерес» остановимся подробнее на взаимосвязи потребностей и интересов. Как известно, потребность означает недостаток чего-либо, нужду в чем-либо для нормального существования личности, социальной группы, предприятия, государства или общества в целом. То, чем может быть удовлетворена потребность, составляет предмет удовлетворения потребности. Существующая ориентация на создание и усвоение потребности выступает как интерес. Наличие потребностей еще не дает ответа на вопрос, почему человек поступил так или иначе. Потребности лишь обусловливают активность, но само содержание направления активности определяется интересами. Одна и та же потребность может быть удовлетворена в результате различных действий, на ее основе могут формироваться различные по содержанию и характеру интересы. Исследовать интересы – это значит не только выяснить содержание потребностей, но и определить возможные пути, способы и формы их удовлетворения.

Потребности определяют конечную цель, на которую направлена экономическая деятельность. Интересы определяют направленность действий людей в процессе этой деятельности, т. е. содержание интересов представляет собой способы, приемы, пути, которыми достигается цель – удовлетворение потребностей. Интерес всегда направлен на удовлетворение потребностей, но содержание этой направленности зависит от положения, которое субъект данного интереса занимает в системе экономических отношений, от его места в системе общественного производства.

Экономические интересы – это не отношения между людьми, а форма проявления экономических отношений в действиях их субъектов. Интерес всегда присущ участнику экономических отношений. Система экономических интересов определяется системой экономических отношений и, в первую очередь, отношениями собственности. Экономические интересы, таким образом, – форма проявления экономических отношений.

Существенные, постоянно повторяющие, причинно-следственные связи в системе экономических отношений выражают экономические законы. Вследствие этого экономические интересы – форма проявления экономических законов. Через экономические интересы осуществляется действие экономических законов.

В условиях рыночной экономики потребление материальных благ и услуг связано с получением доходов. Для удовлетворения потребностей необходимо иметь доход. Деятельность субъектов экономических отношений в связи с этим, их экономические интересы непосредственно направлены на получение доходов.

В зависимости от отношения субъекта к собственности на факторы производства, от его места в системе общественного производства источником удовлетворения потребностей являются различные доходы. Собственники факторов производства, как известно, получают доходы в виде ренты, заработной платы, процента, предпринимательской прибыли, в этом и заключается их экономический интерес. Через эти доходы реализуется собственность на факторы производства.

Распределение доходов между собственниками факторов производства – одна из главных проблем экономической науки с момента ее возникновения. А. Смит посвятил ей ряд глав в «Богатстве народов...», Д. Рикардо считал ее предметом политической экономии. Стремление получить больше дохода из создаваемого общественного богатства (вновь созданной стоимости) вызывает противоречия между экономическими интересами собственников факторов производства. К. Маркс считал данные противоречия антагонис-

тическими, и разрешение их видел только в ликвидации частной собственности, т. е. в устранении реализации экономических интересов через ренту и прибыль. В противовес этому классики рыночной экономики развивали мысль о реализации экономических интересов через доходы путем расширения свободной конкуренции. А. Смит доказывал, что «невидимая рука рынка» заставляет эгоистические интересы, направленные на получение частных доходов, работать в интересах общества, удовлетворять общественные потребности. «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов» [2, с. 91]. Из теории трех факторов производства Ж.-Б. Сэя следует: чем свободнее рыночная экономика и совершеннее конкуренция, тем справедливее распределяются доходы и полнее реализуются экономические интересы собственников факторов производства.

Дальнейшее развитие данная идея получила у неоклассиков. Д. Б. Кларк считал, что «свободная конкуренция стремится дать труду то, что создается трудом, собственнику капитала – то, что создается капиталом, а предпринимателям – то, что создается функцией координирования» [4, с. 11]. Апофеозом данной позиции стала теория общего экономического равновесия Л. Вальраса и оптимум В. Парето. Появилась идеальная модель рыночной экономики, в которой наиболее полно удовлетворяются потребности в условиях ограниченных ресурсов, т. е. осуществляется наиболее оптимальная реализация экономических интересов агентов рыночных отношений.

Теория и практика XX столетия показали идеалистический характер неоклассической теории. Неоклассическая модель возможна только при протекании экономической деятельности в особых условиях, которых нет в реальной хозяйственной практике. Этими условиями являются полнота и бесплатность информации для всех участников экономических отношений, полная защита прав их собственности, отсутствие затрат на заключение контрактов, отказ от оппортунистического поведения и далее всего того, что ведет к появлению трансакционных издержек. К концу XX в. представители неоинституционализма показали, что для экономической деятельности необходимо наличие институтов. Понятие институтов впервые было введено в экономическую науку Т. Вебленом. По его определению, институты - распространенный образ мысли в том, что касается отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций. Д. Коммонс определял институты как коллективные действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия. У. Митчелл понимал под институтами господствующие и в высшей степени стандартизированные привычки. Весьма распространенной в рамках современного институционализма является трактовка Д. Норта: «Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь... Говоря профессиональным языком экономистов, институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека» [6, с. 46].

Преследуя свои интересы, люди сталкиваются между собой и приносят друг другу ущерб. Поэтому первая функция институтов – регулирование поведения людей, чтобы они не причиняли сами себе ущерба или чтобы он чем-то компенсировался. Вторая функция институтов – организация процесса передачи информации или обучение. Третья – минимизация усилий, которые тратятся на то, чтобы людям найти друг друга и договориться между собой. Четвертая – спецификация и охрана прав собственности. И наконец, пятая – защита от оппортунистического поведения или сведение связанных с ним затрат к минимуму.

Оппортунистическое поведение (opportunistic behavior) – это поведение экономического агента в соответствии с собственными интересами, не ограниченное соображениями морали. Кроме следования собственным интересам, основным условием оппортунистического поведения является *неопределенность и несовпадение с интересами контрагента.*

Институты не имеют физического смысла, они существуют исключительно в деятельности и через деятельность людей. Например, суд не состоится, если нет судьи, фондовая биржа не будет выполнять своих функций, если в торгах никто не участвует.

Существуют формальные (жесткие) и неформальные (мягкие) институты. Формальные – закрепляются законодательно, неформальные – обычаи, традиции, стереотипы поведения, образы мыслей, которые разделяются большинством населения или какой-либо социальной группой.

Неформальные институты могут не совпадать с законом, быть нейтральными по отношению к закону, совпадать с законом.

Институты позволяют предсказать результаты определенной совокупности действий, т.е. социальную реакцию на эти действия, и тем самым облегчают проблему выбора и привносят в экономическую действительность устойчивость. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что исключительно высоко ценится экономическими агентами. Различают институциональную рамку № 1, в пределах которой человек свободен в действиях и его не накажет закон, и институциональную рамку № 2, в пределах которой человек свободен в действиях и его не накажет общественное мнение. Институты наследуются, обладают преемственностью и могут быть заимствованы. Им присуща система стимулов. Заинтересованность в существовании института не возникнет, если нет системы стимулов позитивных (вознаграждение за следование определенным правилам) и негативных (наказание вследствие нарушения определенных правил). И наконец, институты снижают трансакционные затраты так же, как технологии сокращают трансформационные издержки.

В системе хозяйственных отношений, наряду с экономическими, существуют отношения по поводу институтов – институциональные. Так же, как экономические, институциональные отношения складываются в результате деятельности людей. Действия индивидов, социальных групп, предприятий, государства, общества в целом по поводу возникновения, формирования, сохранения, ликвидации, наследования, заимствования институтов, т. е. институциональные отношения, зависят от их институциональных интересов.

Институциональные интересы в системе хозяйственных отношений заключаются в действиях по выработке правил, порядка, рамок, ограничивающих экономическую деятельность субъектов в целях повышения эффективности результатов этой деятельности, которая в условиях рыночной экономики состоит в максимизации доходов. На последнее направлен рациональный выбор субъектов рыночной экономики. В идеале максимизация доходов всех участников экономической деятельности достигается в условиях общего рыночного равновесия. Поэтому у всех субъектов рынка существует общий институциональный интерес в функционировании таких институтов, которые обеспечивали бы рыночный порядок, максимизирующий доходы и минимизирующий трансакционные издержки.

Идеальные институциональные отношения заключаются в сведении трансакционных издержек к нулю. Проблема в том, что институты несовершенны. Во-первых, институциональные отношения возникают между субъектами рыночной экономики, которые могут быть заинтересованы в целях максимизации собственных доходов в институтах, не соответствующих общему институциональному интересу. Во-вторых, формирование институтов - длительный исторический процесс: неформальные институты нельзя изменить в одночасье, для этого иногда требуется смена нескольких поколений. В-третьих, заимствованные формальные институты могут не работать или работать неэффективно в странах, которые их импортировали. В-четвертых, для создания эффективных формальных институтов требуется длительный процесс законотворчества, выработки нормативных актов, требующих формирования консенсуса в обществе. В-пятых, институты изменчивы под влиянием различных обстоятельств. Перечисление можно было бы продолжить. К вопросу, почему в обществе существует заинтересованность в неэффективных институтах, мы вернемся несколько позже, а сейчас остановимся на проблеме понимания институциональных интересов.

Институциональный интерес – это направленность действий субъектов хозяйственных отношений на формирование институтов, назначением которых является создание экономической среды и условий для реализации экономических интересов этих субъектов путем наложения на их действия определенных рамок (институтов), позволяющих регламентировать не столько поведение агента, сколько набор альтернатив, из которых он делает свой индивидуальный выбор.

Итак, каждый субъект рыночной экономики не только имеет экономические интересы, реализующиеся через доходы, но и заинтересован в функционировании институтов, делающих это в принципе возможным.

Стремление получить доход делает экономический интерес центробежной силой экономических отношений. Никто из отдельно взятых субъектов рыночной экономики не станет действовать в интересах сохранения и поддержания экономических отношений в ущерб собственным потребностям и доходам.

Если бы в обществе действовали только центробежные силы, то индивиды были бы не в состоянии реализовать свои экономические интересы, получить личную выгоду, поскольку само существование единой экономической среды оказалось бы под вопросом. Значит, объективно необходима некая центростремительная сила, способная удерживать противоречащие друг другу экономические интересы отдельных субъектов в единстве. Такой силой становится общий институциональный интерес. Под ним понимается направленность действий всего общества или его основного большинства на формирование общего институционального порядка. Общий институциональный интерес поддерживает целостность экономической среды и создает возможность для реализации экономических интересов собственников факторов производства.

Институциональный интерес – это избирательное отношение субъектов рыночной экономики к институциональным формам общественного устройства, ко всему, что связано с функционированием институтов. Это внутренний осознанный источник социальной и политической активности участников хозяйственной деятельности, который побуждает их к преобразованию или сохранению существующего институционального порядка. Институциональные интересы – форма проявления объективно существующих институциональных отношений в направленности действий субъектов этих отношений. Институциональные интересы связаны со всей системой институциональных отношений в обществе, которые воспринимаются и оцениваются агентами хозяйственных отношений с позиций полезности и возможности использования для получения доходов. Предметом институционального интереса являются система институтов в обществе, его институциональная структура, совокупность целей и задач деятельности по преобразованию или сохранению институтов.

Система институциональных интересов достаточно сложна и многообразна и может классифицироваться по различным признакам: 1) по степени общности (личные, групповые, классовые, общественные); 2) возможности их осуществления (выполнимые и невыполнимые); 3) отношению к объективной тенденции общественного развития (прогрессивные, реакционные, консервативные).

Институциональные интересы коренятся в экономических отношениях общества, но при этом играют активную роль по отношению к ним. Дело в том, что в экономических отношениях потенциально заключено несколько тенденций развития. Реализация одной из них – вопрос институционального выбора, который осуществляется в соответствии с институциональными интересами различных социальных групп.

Противоречивость институциональных интересов порождает разнообразные состояния, типы, в которых они представляются в системе институциональных отношений. Все многообразие типов и модификаций институциональных интересов вытекает из соотношения интересов классов, социальных групп и слоев с интересами общества в целом. Отход от последних вызывает формирование иллюзорных форм, теряющих атрибутивные свойства общего институционального интереса. Такой формой является, к примеру, бюрократический интерес. Это иллюзорно всеобщий, но, по сути, частный эгоистический интерес одной социальной группы, который ее представителями сознательно выдается за общий.

Содержание общего институционального интереса формируется в результате взаимодействия социальных групп в зависимости от их зрелости, политической активности, веса в обществе. Совпадение институциональных интересов социальных групп с общим институциональным интересом наступает в определенный момент развития целого – общества и его составных частей - социальных групп. Могут существовать ситуации, когда интересы социальной группы еще не созрели до понимания общего интереса, и ситуации, когда по времени уже упущены возможности для совпадения этих интересов. Если социальная группа не способна строить свою деятельность в соответствии с общим институциональным интересом, то это ведет к дезорганизации хозяйственной системы, к появлению в ней социальных антагонизмов. Совпадение же институциональных интересов социальной группы с общим институциональным интересом дает положительный импульс дальнейшему хозяйственному развитию. В то же время, реализуя общий институциональный интерес, государство может ущемить частные институциональные интересы.

В институциональных интересах находят обобщенное выражение актуальные институциональные потребности тех или иных участников

рыночных отношений. В институциональных интересах проявляется их отношение к существующему хозяйственному механизму, к государственному устройству в целом. Отсутствие согласованности между институциональными интересами отдельных субъектов хозяйственных отношений и интересами государства ведет не только к обострению противоречий, оно может привести к общественному конфликту. В государственном регулировании хозяйственных процессов, обеспечивающих сочетание различных интересов, институциональным интересам принадлежит решающая роль.

Институциональные отношения, таким образом, способствуют: во-первых, реализации экономических интересов собственников в получении большего дохода; во-вторых, перераспределению экономических ресурсов в пользу наиболее эффективных собственников; в-третьих, обоснованию идеи о рынке как наиболее эффективном механизме удовлетворения общественных потребностей.

Носителями институциональных интересов являются различные субъекты рыночной экономики, каждый из которых может быть заинтересован в существовании институтов, обеспечивающих ему больший доход, даже если это противоречит институциональным интересам всего общества. Собственники различных факторов производства, наряду с общим институциональным интересом, имеют частные институциональные интересы, находящиеся в противоречии друг с другом. Они могут быть направлены на формирование институтов, не отвечающих интересам общества в целом. Вот, что пишет по данному поводу Д. Норт: «Институты не обязательно – и даже далеко не всегда – создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты или, по крайней мере, формальные правила, создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил» [6, с. 33].

Наличие противоречивой системы институциональных интересов, безусловно, имеет право на существование, однако не дает ответа на вопрос, что поддерживает экономическую среду в единстве и создает возможности для реализации экономических интересов собственников.

Однако если институциональными интересами большей части общества пренебрегать, то со временем издержки поддержания существующей институциональной системы станут настолько велики, что это приведет либо к полной замене ставших неэффективными институтов, либо к некоему компромиссному решению, которое будет учитывать интересы большего числа представителей различных классов.

При несовпадении институциональных интересов правящей элиты и большей части общества необходимы изменения в экономико-институциональной системе социума. Иными словами, должно быть найдено решение, которое временно (поскольку «маятник» институциональных интересов на этом не завершил свое движение) удовлетворяло бы интересам большего числа людей, принадлежащих к различным классам, и послужило бы фундаментом строительства новых институтов и реализации во вновь созданных рамках экономических интересов большинства субъектов. Если же институциональные изменения в хозяйственной системе вовремя не осуществить, то это приведет к снижению эффективности экономики, усилению социальной напряженности и в дальнейшем может иметь следствием революционную смену существующих институтов.

Таким образом, находящиеся в диалектическом единстве и борьбе противоречивые институциональные интересы являются той центростремительной силой, которая поддерживает динамическое равновесие и вместе с тем способствует развитию экономико-институциональной среды.

Библиографический список

1. *Айзикович А. С.* Важная социологическая проблема // Вопросы философии. – 1965. – №11. – С. 167.
2. Антология экономической классики.– М., 1993. – Т. 1. – С. 91.
3. Большой энциклопедический словарь / под ред. И. Лапиной. – М. : АСТ, 2008. – С. 493.
4. *Кларк Д. Б.* Распределение богатства. – М., 2000. – С. 11.
5. *Михайлов М. В.* Экономические интересы и реформа / М. В. Михайлов, А. С. Мотылев. – М., 1966. – С. 5.
6. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997. – С. 33, 46.
7. *Сисмонди С.* Новые начала политической экономии. – М. : Директ-Медиа., 2007. – С. 135.

УДК 330

Голубева М. А.

РЕТРОСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ

В современных условиях выявление потребности общества в понимании роли конкуренции, процессов, связанных с поведением хозяйствующих субъектов на рынке, обуславливают важность проведения ретроспективного анализа развития теории конкуренции. На основе систематизации теоретического материала выделены базовые направления и подходы в исследовании теории конкуренции, определены предпосылки пересмотра ее традиционной концепции.

Ключевые слова: ретроспективный анализ, теория конкуренции, направления развития, модели конкуренции, трактовка сущности, стратегические альянсы.

Генезис терминологической, содержательной сущности конкуренции связан с развитием экономики и общества, с историей становления обмена, производства и распределения товаров и услуг, с уровнем развития научно-технического прогресса. Изучение этапов в развитии теории конкуренции позволяет выделить потребность общества в понимании роли конкуренции в рыночной экономике, процессов, связанных с поведением хозяйствующих субъектов на рынке. При этом важно подчеркнуть, что конкуренция ориентирует развитие рынка с его появления, однако, первые наиболее целостные теоретические положения о механизме конкурентной борьбы появились только к середине XVIII в. [4]. Обобщенная теория конкуренции, внесшая существенный вклад в формирование теоретических представлений о конкуренции, была создана классиком политэкономии Адамом Смитом в работе «Исследование о природе и причине богатства народов» (1776 г.). Новизна теории конкуренции А. Смита заключается в том, что он впервые: 1. Сформулировал понятие конкуренции как соперничества, повышающего цены (при сокращении предложения) и уменьшающего цены (при избытке предложения). 2. Выявил главный принцип конкуренции – принцип «невидимой руки», указал на существование автоматического равновесного механизма. 3. Разработал теоретически тонкий и гибкий механизм конкуренции, который объективно уравновешивает отраслевую норму прибыли, приводит к оптимальному распределению ресурсов между отраслями. 4. Определил основные условия эффективной конкуренции, включающие наличие большого количества продавцов и покупателей, исчерпывающую информацию, мобильность используемых ресурсов, невозможность каждого продавца оказывать существенное влияние на изменение рыночной цены товара (при сохранении его качества или качества сервиса). 5. Разработал модель усиления и развития конкуренции, доказал, что в условиях рыночных отношений возможно максимальное удовлетворение потребностей потребителей и наилучшее использование ресурсов в масштабе общества в целом. Таким образом, А. Смит впервые доказал, что конкуренция, уравнивая нормы прибыли, приводит к оптимальному распределению труда и капитала [13]. Конкуренция должна уравновешивать частные интересы и экономическую эффективность, и в этом смысле А. Смит отождествлял конкуренцию с «невидимой рукой» рынка, ее автоматически равновесным механизмом. В противовес существующему и в настоящее время предрассудку, согласно которому любая активность на рынке идет вразрез с интересами общества. А. Смит на примере ценовой конкуренции убедительно доказал, что рыночная экономика, не управляемая коллективной волей, не подчиненная единому замыслу, тем не менее, следует строгим правилам поведения. В соответствии с ними свободная конкуренция на рынках факторов производства стремится уравнять преимущества этих факторов во всех отраслях и тем самым устанавливает оптимальное распределение ресурсов. Модель совершенной (чистой) конкуренции, теоретические основы которой постулировал А. Смит, полностью исключала какой-либо сознательный контроль над рыночными процессами. Координирующим элементом в его теоретических построениях выступает ценовая система в абсолютно децентрализованной экономике. Развивая идеи ценового регулирования рынка с помощью конкуренции, Д. Рикардо построил более полную

© Голубева М. А., 2011

теоретическую модель совершенной конкуренции [12]. Он сконцентрировал внимание на том, как функционирует эта модель в долгосрочной перспективе. Теоретическое абстрагирование помогло Д. Рикардо обосновать долгосрочные варианты решения проблемы роста в условиях совершенной конкуренции, теории ценности и распределения на основе предельной производительности. Обобщающим элементом исследования стал «закон рынков», постулирующий тенденцию равновесного состояния при полной занятости. Идея совершенной конкуренции помогла понять, каким образом «естественные» цены в долгосрочном равновесии сочетаются с принципами децентрализованного управления и как последние способствуют развитию капиталистической экономики. Дж. С. Милль сделал это понимание еще более стройным. Им было разработано уравнение международного спроса, выделены так называемые «неконкурирующие» группы на рынке, дана тройственная классификация ценовой эластичности спроса, разработаны понятия экономии на масштабах, альтернативных издержек. Неоклассическая школа политэкономии, расцвет которой приходится на XIX в., еще более точно и полно представила влияние совершенной конкуренции на ценовую систему. Экономика западного общества становилась все более централизованной, и свободное ценовое регулирование на этой стадии развития применялось на практике как никогда раньше, привлекая внимание и воодушевляя многих известных экономистов. Особенно значительными в этом смысле можно считать неоклассические концепции А. Маршалла [9]. Развивая основные положения классиков, он более последовательно и полно обосновал механизм автоматического установления равновесия на рынке с помощью совершенной (чистой) конкуренции и действия законов предельной полезности и предельной производительности. А Маршаллом впервые были подвергнуты критике условности модели чистой конкуренции, разработана теория анализа частичного и долгосрочного устойчивого равновесия на рынке, а также учет развития технологии и потребительских предпочтений при определении относительных цен позволили создать основы теории новой модели конкуренции - монополистической. В противоположность свободной конкуренции («чистой конкуренции» по Маршаллу) существует монопольное строение рынка, уменьшающее общественное благосостояние («чистая монополия»). Монополизация рынка как угроза свободной конкуренции рассматривалась и Дж. Кларком. В целом, весь конец XIX и начало XX в. явились периодом, изменившим многие устоявшиеся взгляды на конкуренцию и ее роль в экономике. Недовольство существовавшей моделью совершенной конкуренции главным образом было вызвано чрезмерным вниманием только к одному виду конкуренции - ценовой и невозможностью раскрыть с ее помощью сущность конкурентной деятельности. Критики модели совершенной конкуренции (Й. Шумпетер, Ф. А. Хайек) указывали на элементы монополии, пронизывающие экономику и не находящие отражения в существующей концепции. Главное, что вызывало возражение, – экономическая концепция совершенной конкуренции была не в состоянии отразить глубинные корни конкуренции. Она пренебрегала динамикой конкурентной деятельности, игнорировала важность временного фактора и обходилась поверхностной мотивацией активности конкурентов, являясь лишь формальной моделью, совершенная конкуренция как теория имела много серьезных недостатков. Хронический дефицит платежеспособного баланса многих европейских стран, резкое замедление темпов роста экспорта, увеличение могущества монополий и другие последствия экономического кризиса в начале XX в. подтвердили несостоятельность подходов невмешательства в процесс установления рыночного баланса. Однако, вплоть до кризиса 1929–1933 гг. и выхода в свет известного труда Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» этот процесс носил фрагментарный характер [7]. Основной сферой противоборства неоклассической школы и нового зарождающегося направления стали дискуссии вокруг вопросов ценообразования, начавшиеся с появления работы П. Сраффы «Законы получения доходов в условиях конкуренции». Работы Дж. Робинсона и Э. Чемберлина подытожили дискуссию о характере ценообразования в условиях монополии и о возникновении неценовых форм конкуренции. Дж. Робинсону принадлежит первенство в изучении многообразия фирм на рынке, которое было продолжено Э. Чемберлином, выделившим на монопо-

листическом рынке две формы взаимодействия: при небольшом количестве фирм (олигопольное строение рынка) и значительном количестве фирм (монополистическая конкуренция) [11, 16]. Научные разработки Дж. Робинсона и Э. Чемберлина положили начало изучению несовершенной конкуренции как одной из возможных форм организации рынка. Основной недостаток в описании монополии классической и неоклассической школами заключался в том, что в исследованиях уделялось большое внимание координирующей роли цены в долгосрочном равновесии. В связи с этим монополия, имеющая все признаки краткосрочного периода, не представляла особого интереса. На самом деле теория монополии вообще не входила в экономическую теорию до 1838 г., пока А. О. Курно не установил равенство между маржинальным годовым доходом и равновесной монопольной ценой и не предложил на этой основе теорию чистой монополии и дуополии (позднее - олигополии). Значительный вклад в теоретические модели олигополии и монополии позднее внесли Ф. И. Эджуорт, А. П. Лернер, К. Викселль, Й. Шумпетер, Ф.А. Хайек и др. Нобелевский лауреат по экономике 1974 г., австрийский ученый Ф. Хайек предложил различать конкуренцию как процесс и конкурентное равновесие как некоторое статическое состояние (модель) рынка, тем самым, выделив конкуренцию в особый институт рынка [15]. В целом, конкуренция рассматривается в австрийской школе как динамический процесс продвижения вперед, обнаружения новых возможностей и предпочтений, а также способов их удовлетворения. Изучение конкуренции как рыночного института происходит и в работах Й. Шумпетера, который рассматривает конкуренцию в качестве механизма внедрения на рынок новых товаров и технологий [17].

Таким образом, к середине XX в. сформировались общие представления о сущности конкуренции и ее основных движущих силах, выразившиеся в постулировании четырех классических моделей: совершенной (чистой) конкуренции, монополистической, олигополистической конкуренции и чистой монополии. Данные модели и по настоящее время являются отправной точкой в исследовании конкуренции и конкурентных отношений. В конце XX в., в период появления теорий стратегического управления хозяйствующими субъектами, возник новый импульс в изучении конкуренции как процесса соперничества компаний в достижении схожих целей, объектами исследования становятся инструменты конкурентной борьбы на рынке. В развитие теории конкуренции на этом этапе существенный вклад внесли К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, М. Портер, Ж. Ж. Ламбен, Г. Л. Азоев, Ю. И. Коробов, Л. Г. Раменский, А. Ю. Юданов и др. [1, 8, 10, 20]. В целом подчеркнем, что ученые-экономисты придерживаются определенных подходов к трактовке сущности конкуренции: структурного, функционального, поведенческого или их комбинации. Согласно структурному подходу под конкуренцией понимается определяющая строение рынка модель, используемая для предсказания поведения хозяйствующего субъекта на рынке (анализ структуры рынка для определения степени свободы продавца и покупателя, формы рынка и способа выхода на него – А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл, Дж. Робинсон, Э. Черберлин, А. Курно, А. Лернер, Ф. Хайек). Исходя из функционального подхода, конкуренция рассматривается в качестве общественного института, что и определяет ее основную роль в экономике (соперничество старого с новым, с инновациями, когда скрытое становится явным – А. Смит, Ф. Хайек, Й. Шумпетер). Представители поведенческого подхода воспринимают конкуренцию как столкновение, состязание, соперничество (борьбу за деньги покупателя путем удовлетворения его потребностей – А. Смит, М. Портер, Ж. Ж. Ламбен, А. Юданов, Г. Азоев, Р. Фатхутдинов и др.). При этом отметим, что в экономической теории наибольшее внимание уделяется структурной и функциональной концепциям конкуренции [18, 19]. В стратегическом менеджменте и маркетинге более детально изучаются и развиваются функциональный и поведенческий подходы к определению ее сущности. Особо подчеркнем, что конец XX в. явился периодом формирования новой теории конкуренции, предполагающей осмысление роли как конкуренции, так и монополии. Это следующий этап эволюции основ конкурентной политики: от полного отрицания монополии как тормоза, сдерживающего развитие, до подъема и стимулирования ее как основы повышения эффективности производства и обеспечения конкурентоспособности. Так, по

мнению, акад. Е. Варги, коллектива ученых-экономистов МГУ имени М. В. Ломоносова, возглавляемых проф. Н. А. Цаголовым и др., в капиталистической экономике XX в. решающим фактором развития выступали именно монополии [2, 3, 6]. Но воздействие последних на экономическое развитие, по их мнению, противоречиво. С одной стороны, благодаря интеграции крупнейшие монополии стараются завоевать для своих товаров новые секторы внутреннего рынка, расширяя свои производственные мощности и производя новые капиталовложения. Но, с другой стороны, это еще больше приводит к обострению конкурентной борьбы. Ведь, при этом происходит то, что по теории цикличности, наблюдается в фазе оживления и подъема: объем рынка на товары и первого, и второго подразделений временно расширяется; но те же самые процессы, которые вызвали это расширение, создают и предпосылки кризиса перепроизводства, приводя к сужению рынка. Другие монополии воздерживаются от открытой конкурентной борьбы, создавая картели, тресты и различные объединения на базе переплетения капиталов и экономических связей, в результате чего происходит усиление мощи монополий, и в то же время, по мнению ученых, обостряется и конкурентная борьба. Эти процессы в 1970–1980-х гг. характеризовали и экономисты Верхневолжского региона в своих исследованиях: Б. Д. Бабаев, Н. П. Гибало, А. И. Кащенко, В. И. Корняков, М. И. Скаржинский, М. А. Терентьев, В. А. Гордеев и др. Кроме того, важно отметить, что последняя треть XX в. – это период, в который ученые экономисты особое внимание начали уделять воздействию процессов глобализации на конкуренцию отдельных организаций. На данном этапе сформировалось представление о межстрановой конкуренции, конкуренции государств и их компетенций в обеспечении благоприятных условий развития национального бизнеса и экономики. Анализ проблем торговой конкуренции стран обусловил появление в экономической науке понятия «конкурентоспособность», которая представляет собой сложную многоаспектную категорию. В конце XX в. начинает развитие и теория стратегических альянсов, ставшая одним из важнейших явлений в области стратегического менеджмента и маркетинга.

Существенный вклад в развитие указанной теории в конце XX в. внесли такие ученые экономисты, как Р. Коуз, Л. Франк, П. Киллинг, Р. Холтон, Р. Харриган, Р. Когут, Ф. Вебстер и др. Стратегические альянсы в это период отождествлялись с совместными предприятиями на фоне колоссальной традиции корпоративного развития посредством создания дочерних акционерных обществ. Позднее в начале XXI в. это понимание было уточнено.

Начало XXI в. – это следующий этап развития экономической теории конкуренции. В этот период появляется теория внутрикорпоративной и внутрифирменной конкуренции, получает дальнейшее развитие теория стратегических альянсов. В развитие теории внутрикорпоративной и внутрифирменной конкуренции существенный вклад внесли такие ученые экономисты, как В. Гордеев, И. Галица, Р. Семин и др. На основе анализа работ указанных авторов, можно выделить два важнейших результата эволюции конкурентной политики на данном этапе [5, 6, 14]:

1. В современных условиях на глобальных рынках, (особенно на рынках глубокой переработки продукции и высокотехнологических рынках) как правило, могут эффективно функционировать лишь субъекты, имеющие монопольный статус на национальном рынке.

2. Ликвидация субъектов хозяйствования, имеющих монопольный статус на национальном рынке значительно может подорвать конкурентоспособность национальной экономики на мировой арене.

По мере развития глобальной конкуренции: должна развиваться внутрикорпоративная конкуренция, предполагающая соблюдение принципа «двух конкуренций»: усиление глобальной конкуренции сопровождается усилением внутрикорпоративной и внутрифирменной конкуренции внутри субъектов хозяйствования, которые конкурируют на глобальных рынках; чем выше степень глобальной конкуренции, тем выше должна быть степень внутрикорпоративной и внутрифирменной конкуренции. Кроме этого, чрезвычайно важным условием успешного функционирования хозяйствующих субъектов в настоящее время является создание ими внутренней конкуренции – состязательности между различными подразделениями. В целом, следует подчеркнуть, что XXI в. – это эпоха новых, неизмеримо возросших технологических и информационных возможнос-

тей, вызвавших существенные изменения в характере конкуренции. В этой связи, многие, в основном крупные, хозяйствующие субъекты вступают в отношения не соревнования, а сотрудничества друг с другом, создавая стратегические альянсы. Под стратегическим альянсом в начале XXI в., обычно, подразумевается объединение усилий двух или трех хозяйствующих субъектов по совместному сбыту продукции, разделу между собой сложившейся сбытовой сети (сети диллеров, оптовых и розничных фирм, прочих посредников), но это не образование монополии, а объединение компаний различных отраслей. В современных условиях нестабильной экономической конъюнктуры стратегические альянсы и совместные предприятия становятся наилучшей демонстрацией увеличения взаимной выгоды от отношений сотрудничества.

Заметный вклад в развитие теории стратегических альянсов в начале XXI в. внесли Ф. Котлер, Б Гаррет, П. Дюссож, М. Кастельс, Д. Кревенс, К. Прахалад, В. Рамасвали, А. Зобов, О. Третьяк и др. Таким образом, современный этап развития конкуренции характеризуется сменой концепции конкуренции «как борьбы компаний на рынке» на более широкое понятие «взаимодействие компаний». Вызвано это в большей степени изменениями в определении роли как конкуренции, так и монополии. При этом конкуренция рассматривается во взаимосвязи с техническим прогрессом и является непременным стратегическим ориентиром государственного и внутрифирменного управления.

Библиографический список

1. *Азоев Г. Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М., 1996. – 206 с.

2. *Варга Е. С.* Основные вопросы экономики и политики империализма (после второй мировой войны). – АН СССР, Ин-т экономики. – М. : Гос. изд-во полит. лит-ры., 1953. – 575 с.

3. *Варга Е. С.* Очерки по проблемам политэкономии капитализма. – Акад. Наук СССР. Ин-т мировой экономики и международных отношений. – М. : Политиздат, 1965. – 314с.

4. Всемирная история экономической мысли : В 6 т. / МГУ им. М. В. Ломоносова. Т. 1. – М. : Мысль, 1987 – 450 с.

5. *Галица И.* Конкуренция в условиях глобализации: новые аспекты // Общество и Экономика. – № 1. – 2009. – С. 40–44.

6. *Гордеев В.* Влияние интеграции на конкуренцию // Экономист. – № 10. – 2006. – С. 54–57.

7. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. Н. Н. Любимова; под ред. Л. П. Куракова. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 351 с.

8. *Макконнелл К. Р.* Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : Инфра-М, 1999. – 983 с.

9. *Маршалл А.* Принципы экономической науки / пер. с англ. – М. : Издательская группа «Прогресс», 1993. – Т. 1. – 415 с.

10.*Портер М.* Конкуренция : учебное пособие. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.

11.*Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 473 с.

12.*Рикардо Д.* Начало политической экономии и налогового обложения. – М. : Политиздат. – 1955. – 539 с.

13.*Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 332 с.

14.*Семин Р. Н.* Конкуренция «государственных машин»: новые явления в мировой экономике // Финансовый бизнес. – 2006. – С. 41–45.

15.*Хайек Ф. А.* Познание, конкуренция и свобода. – СПб : Пневма, 1999. – 288 с.

16.*Черберлин Э.* Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости / пер. с англ. – М. : Экономика, 1996. – 284 с.

17. *Шумпетер Й. А.* Капитализм, Социализм, Демократия. Пер. с англ./ Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.

18.Экономическая теория: учебное пособие / В. М. Соколинский, В. Е. Корольков [и др.] ; под ред. А. Г. Грязновой и В. М. Соколинского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2006. – 464 с.

19.Экономическая теория : учебник / под ред. А. А. Кочеткова. – М. : Издательско-торговая корпорация “Дашков и КЪ”, 2007. – 608 с.

20. *Юданов А. Ю.* Конкуренция: теория и практика. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : «ГНОМ и Д», 2001. – 304 с.

УДК 338.43

Губин В. А.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФЕРМЕРСТВА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье рассматриваются институциональные проблемы фермерства современной России как фактор устойчивого развития аграрного сектора экономики. Институт фермерства является ядром социальной и экономической эффективности сельского хозяйства, основой для улучшения демографической ситуации страны. Освещается динамика развития крестьянских (фермерских) хозяйств, представлена трансформация производства основных видов сельскохозяйственной продукции. Однако, существуют институциональная недостаточность, законодательные несоответствия и противоречия. Проблемы собственности, расхождения в трактовках законов обусловливают необходимость подробного изучения проблем, которые препятствуют эффективному развитию и функционированию института фермерства. Поэтому законодательная и аграрная политика региона и федеральных властей должна быть ориентирована в значительной мере на динамичное развитие института фермерских хозяйств. Область применения: проведение аграрной политики в регионах, организации производства в фермерских хозяйствах.

Ключевые слова: крестьянское (фермерское) хозяйство; институт; институциональная среда.

В условиях рыночной экономики возникает необходимость аграрному сектору работать по-новому, считаясь с законами и требованиями рынка. Причиной особого внимания к сельскому хозяйству является продовольственный кризис, разразившийся в ходе перестройки нашего общества. Устранение недостатков существующей экономической системы возможно только на путях коренного преобразования собственности на землю в рамках изменения аграрных отношений в целом. Это, в свою очередь, позволит создать действительных, а не формальных товаропроизводителей с правом собственника на данную сельскохозяйственную продукцию. В период реорганизации колхозов и совхозов сформировались различные формы хозяйствования, в том числе и фермерские хозяйства. Этот институт достаточно полно исследовался в работах зарубежных и отечественных авторов.

Среди важных зарубежных исследований, посвященных проблемам фермерских хозяйств, отметим таких авторов, как М. Бакетт, С. Х. Блегборн, Г. Ф. Уоррен, Т. Р. Хэджес. Подробно ими были рассмотрены вопросы влияния личности на системы сельского хозяйства, преимущества специализированного и обычного сельского хозяйства, процесс интенсификации сельского хозяйства, организация фермы, фермерские ресурсы, их оценка, рациональное использование рабочей силы, техники и капитала, анализ хозяйственной деятельности фермы, планирование рентабельного растениеводства и животноводства ферм, сочетание отраслей в семейных фермах.

Среди отечественных авторов, занимающихся проблемами фермерских хозяйств, следует отметить А. В. Чаянова, Н. Д. Кондратьева, Н. П. Огановского. В их трудах были всесторонне исследованы оптимальные социально-экономические условия существования трудовых крестьянских хозяйств как основы прогресса в сельском хозяйстве. Эти идеи нашли продуктивное воплощение пока что лишь в зарубежных странах.

Однако проблемы фермерства как института в современной России остаются вне теории и методологии исследования экономической науки. В быстро трансформирующейся институциональной среде возникают противоречия между формальными и неформальными институтами, конфликты, связанные с трансформацией механизмов, обеспечивающих соблюдение норм. Сейчас создаются законы, которые либо противоречат друг другу, либо не совсем отвечают современной институциональной среде. Очевидно, что институты неоднородны [1, с. 5]. Любое изменение (экономическая реформа, трансформация социально-экономического строя общества) в институциональной среде наполнено институциональными противоречиями, выливающимися в думские политические сражения, массовые демонстрации и митинги, которые, как очень хотелось бы думать, должны привести к общественному консенсусу, основанному на совокупности новых, принятых большей частью населения органических институтов. Особенно это актуально для института фермерских хозяйств, где существуют институциональная недостаточность,

© Губин В. А., 2011

законодательные несоответствия и противоречия. Проблемы собственности, расхождения в трактовках законов обусловливают необходимость подробного изучения институциональных проблем фермерских хозяйств, которые являются в значительной мере барьерами эффективного развития и функционирования самого института фермерства. Противоречия, складывающиеся в экономическом и социальном развитии России, требуют глубокого осмысления. Успех страны во многом обусловлен развитием эффективных институтов, на основе которых базируются компромиссные экономические отношения.

Особую актуальность приобретает динамичное развитие института фермерских хозяйств, который базируется на резервах труда семьи. Цель фермерского хозяйства заключается в формировании устойчивого, самообеспеченного бюджета, при этом вся экономическая ответственность лежит на руководителе фермерского хозяйства. Проблема актуализируется еще и в связи с тем, что отсутствие институциональной защиты частной собственности, обструкции по отношению к фермерству, личному хозяйству, налоговые давления на местный промысел и ремесленное производство привели к финансовой дистрофии сельских жителей [4, с. 181]. Господдержка аграриев, как институциональная, так и финансовая, была сокращена до минимума, что еще больше усугубило проблему аграрного сектора. Цель данной статьи – выявить и показать институциональные проблемы фермерства современной России.

При значительном наличии научной литературы, посвященной проблемам сельского хозяйства, отсутствуют системные исследования институциональных проблем фермерства современной России. В этой связи возникает необходимость глубокого осмысления истоков и условий формирования фермерства, как социально-экономической и демографической основы России. Эта задача сложная, требующая весьма разностороннего исследования.

Реформа 1861 года, ликвидировав крепостное право и задуманная как разрешение давно назревшей в России тенденции индивидуализации землевладения и землепользования, не привела к прогрессу частной собственности и рынка, к демонтажу натурально-сословных отношений, поскольку в 1880–1890 годы правительство стремилось к укреплению и искусственному насаждению общины. Процесс становления самостоятельных крестьянских хозяйств после отмены крепостного права существенно сдерживался вовсе не из-за особой приверженности российских крестьян к общинности и коллективизму, а из-за сохранения в значительных размерах помещичьего землевладения, огромных выкупных платежей за землю и принудительной консервации в фискальных целях общинного коллективизма с круговой порукой. Поэтому даже к началу 20 века в стране не сформировался класс активно хозяйствующих самостоятельных крестьян. Лишь после аграрного кризиса и крестьянских движений 1902–1905 годов был преодолен взгляд о естественности для России общинного устройства.

Весьма характерно, что П. А. Столыпин, исходя из исторических особенностей России, предложил свой русский вариант развития деревни. Это смешанная, многоукладная экономика, основанная на взаимодействии четырех крупных укладов: государственного, общинного, крупного частного и семейного трудового. Именно последний должен был стать, по его мнению, становым хребтом российской экономики.

Теоретические положения А. В. Чаянова являются основой для решения проблем современного сельского хозяйства России. С точки зрения исследования сельской семьи как социально-экономической и демографической системы, важно отметить, что А. В. Чаянов, характеризуя развитие аграрных отношений в период распада помещичьего землевладения и реформирования российской деревни (начало XX века), поставил в центр анализа изучение условий и особенностей развития семейно-трудового крестьянского хозяйства. Крестьянская семья всегда формировала специфический социально-экономический уклад, как в деревне, так и в целом в стране. Крестьянская семья всегда стремилась к самодостаточности на основе своих, внутренних, главным образом, трудовых ресурсов [5].

Теория основоположников научно-производственного направления А. В. Чаянова, Н. Д. Кондратьева, Н. П. Макарова, А. П. Челинцева сводилась к тому, чтобы, во-первых, сохранить крестьянское хозяйство, во-вторых, всячески развивать кооперацию во всех ее формах – кредитную, снабженческую, строительную, мелиоративную и многие другие. Словом, кооператив должен сделать все то, что не под силу одному крестьянину. В-третьих – строгий паритет в обмене продукцией между городом и деревней, то есть действительный

товарообмен, а не как сейчас «товарообман». В обмен на продовольствие и сырье со стороны села крестьянин должен получить от города все, что нужно человеку, начиная от орудий труда, строительных материалов и кончая одеждой, обувью и бытовыми приборами. Причем обмен должен быть в справедливых, экономически обоснованных пропорциях, в стоимостном измерении. К тому же крестьянин везде является самым уважаемым человеком. Фермер, состоящий в кооперативе, по первому звонку снабжается семенами, горючим, техникой, покупают у него готовую продукцию. Невыполнение заявки фермера в течение нескольких часов равносильно банкротству исполнителя, ибо это крах деловой репутации. Такие условия должны быть созданы и нашему крестьянину, социально защищенному, оснащенному современной техникой, пользующемуся системой четкого сервиса.

Крестьянские (фермерские) хозяйства, как показывает многолетний опыт стран с развитой рыночной экономикой, являются одной из высокоэффективных организационных форм производства сельскохозяйственной продукции, основанной на частной собственности на землю, личном интересе в результатах труда. Динамика развития крестьянских (фермерских) хозяйств положительная и представлена в таблице 1.

В России произошло перераспределение производства сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств. Трудоемкие виды сельскохозяйственной продукции (овощи, картофель, мед) приняло на себя население. Значительная доля производства молока и мяса уже сосредоточена в хозяйствах населения. Фермерские хозяйства, в основном, занимают нишу по производству зерна, семян подсолнечника, шерсти. В некоторых регионах существенно возросло и производство зерна на приусадебных участках. Кроме того, необходимо отметить, что в Костромской области за период с 2000 г. по 2009 г. число зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств уменьшилось в 1,4 раза или на 219 хозяйств, при этом средний размер земельного участка возрос в 1,2 раза или на 13 га [2, с. 217]. Это повлияло и на динамику производства основных видов сельскохозяйственной продукции крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. Так за 2000–2009 гг. в семейно-трудовых хозяйствах России объем производства вырос по трудоемким

Таблица 1

Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе					
		Сельскохозяйственные организации		хозяйства населения		крестьянские (фермерские) хозяйства	
		Россия	Костромская область	Россия	Костромская область	Россия	Костромская область
1995	100	50,2	31,9	47,9	66,5	1,9	1,6
2005	100	41,2	38,4	53,2	61,0	5,6	0,6
2007	100	47,6	41,0	44,3	58,2	8,1	0,8
2008	100	48,1	41,6	43,4	57,6	8,5	0,8
2009	100	45,4	40,5	47,1	58,4	7,5	1,1

Таблица 2

Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств в России

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе								
		Сельскохозяйственные организации			хозяйства населения			крестьянские (фермерские) хозяйства		
		Зерно	Овощи	Шерсть	Зерно	Овощи	Шерсть	Зерно	Овощи	Шерсть
1970	100	99,6	59,3	79,2	0,4	40,7	20,8	–	–	–
1980	100	99,6	67,2	80,5	0,4	32,8	19,5	–	–	–
1990	100	99,7	69,9	75,5	0,3	30,1	24,5	0,01	0,0	0,0
1995	100	94,4	25,3	53,0	0,9	73,4	42,5	4,7	1,3	4,5
2005	100	80,6	18,7	25,7	1,1	74,4	54,7	18,3	6,9	19,6
2007	100	78,8	18,9	22,5	1,0	72,4	55,7	20,2	8,7	23,1
2008	100	78,1	19,2	18,4	0,9	70,7	55,4	21,0	10,1	26,2
2009	100	78,2	18,4	19,8	0,9	71,3	53,8	20,9	10,3	26,4

видам продукции: картофеля в 4,9 раза, овощей в 5,3 раза, шерсти в 7,5 раз [3, с. 428]. Трансформация объемов производства по формам хозяйствования в России представлена в таблице 2.

В 2009 крестьянские (фермерские) хозяйства России произвели треть всех семян подсолнечника, четверть всей шерсти, пятую часть зерна и десятую часть овощей. Динамика производства продукции положительная, фермерство занимает определенное и достаточно существенное место среди других форм хозяйствования.

Вышеизложенное дает основание сделать фундаментальный вывод о том, что институт фермерства является социальной, психологической, экономической, демографической основой развития России, производственным центром продовольственного обеспечения страны, фундаментом развития аграрного сектора. Однако, есть факторы и причины, сдерживающие развитие фермерских хозяйств в России. Динамика развития крестьянских (фермерских) хозяйств положительная. Необходимо создать благоприятную институциональную среду для развития института фермерства, который обладает достаточно высокой социально-экономической эффективностью. Поэтому современная аграрная политика региона и федеральных властей должна быть коренным образом изменена и ориентирована на цивилизованное ведение сельского хозяйства, то есть на институт фермерства, что было сделано в высокоразвитых странах с рыночной экономикой.

Библиографический список

1. Институциональная экономика : учебник / под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 704 с.

2. Костромская область Статистический ежегодник 2009. Стат. сборн. – Кострома : Тер. орган Федеральной службы гос. статистики по Костромской обл. (Костромастат), 2009. – 438 с. : табл.

3. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 795с.

4. *Свиридов Н. Н.* Социально-экономические проблемы провинций России / Н. Н. Свиридов, О. Н. Грабова. – Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2010. – 278 с.

5. *Чаянов А. В.* Крестьянское хозяйство: Избранные труды / ред. кол. сер. : Л. И. Абалкин (пред.) и др. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.

УДК 658.3

Гужва Е. Г.

ФУНКЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИХ ОСОБЕННОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Анализируются важнейшие функции предпринимательства в исторической последовательности их возникновения. В статье рассматриваются особенности и проявления этих функций в деятельности малого предпринимательства. Выделяются проблемы повышения эффективности функций малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, собственник капитала, риск, управление, инновация.

Предпринимательство, начиная со времен своего возникновения как феномена, представляет собой деятельность собственника или уполномоченного им лиц по организации разработки, производства и реализации товаров и услуг с целью получения прибыли либо дохода. Выделим важнейшие функции предпринимательства, которые характерны, в первую очередь, для небольшого бизнеса. Эти функции в основном исследованы экономистами, начиная с 18 века. Исходя из имеющихся исследований, можно выделить несколько главных концепций. Попробуем расположить эти функции в исторической последовательности.

Физиократ Ф. Кенэ, А. Смит – основоположники классической политической экономии, выдвинувшие производительную теорию капитала, рассматривали капиталиста-предпринимателя в основном в качестве **собственника капитала,** занимающегося его вложением в производство и его приспособлением к спросу. Собственник капитала и предприниматель у этих экономистов – одно и то же лицо. Оно обязательно совмещает управление капиталом с личным трудом и организует производство самостоятельно, либо с применением наемного труда,

Предпринимательский доход в данном случае – плата за капитал как применяемый предпринимателем фактор производства. Он может распадаться на процент и предпринимательский доход. В этой функции, по-видимому,

© Гужва Е. Г., 2011

на предпринимателе остается след предыдущего общества в том смысле, что владение собственностью – признак аристократизма, особенно если она наследственная. Но аристократ – пассивный пользователь наследственной собственности, в отличие от предпринимателя. А предприниматель уже отличается тем, что обязан собственность приумножить. Но даже в Англии нормы поведения того времени ориентировались все же больше на джентльмена, стоящего выше культа прибыли [2].

Изучение данной функции позволяет считать ее одной из основополагающих для малого бизнеса, как минимум, по двум причинам: во-первых, в малом предприятии зачастую собственность является единственным источником дохода предпринимателя и его семьи. Во-вторых, управление собственностью предприниматель зачастую вынужденно осуществляет самостоятельно, так как или нечем платить менеджеру, или это для него слишком дорого.

Если рассматривать данную функцию собственника-предпринимателя, сочетающуюся в малом бизнесе в одном лице с общественной точки зрения, то исследователи давно обратили внимание на то, что на уровне общества малое предпринимательство формирует и укрепляет преимущественно класс собственников, а не наемных работников, как это делают крупные предприятия. Поэтому к малому бизнесу в большей степени, чем к другому, применимо положение о том, что он – предпринимательство собственников. Ценностное ядро такого предпринимательства выражается в первую очередь служению интересам своей семьи.

Почти в один исторический период с предыдущими экономистами и во многом соглашаясь с ними, Р. Кантильон – экономист XX века, обратил внимание на то, что свою деятельность предприниматель осуществляет на свой страх и риск в условиях рыночной неопределенности. И несение бремени этого **риска** становится наиболее значимой функцией для предпринимателя. Впоследствии экономисты более позднего времени – немецкий классик Ф. Тюнен и американец Ф. Найт развивали представление об особенностях этой функции. Они писали о том, что предприниматель должен обладать предвидением и быть способным взять на себя бремя риска и неопределенности. Это значит в первую очередь то, что в случае использования наемного труда предприниматели гарантируют работникам заработную плату, а за это получают право присваивать предпринимательский доход – остаточную часть общего дохода предпринимателя. Риск может означать и потери, поэтому готовность к ним также характеризует предпринимателя.

Риск всегда сопровождает малый бизнес, причем даже в большей степени, чем крупный, ввиду его неустойчивости на рынке. Тем не менее, именно с развитием этой функции связана «идеология предпринимательства», что остается важным моментом для России даже после 20 лет рыночных реформ. Постсоциалистический период в развития в России так и не создал мощного слоя малых самостоятельных предпринимателей. Не до конца изжиты патерналистские взгляды на государство как гаранта-работодателя. На работу в корпоративные структуры приходят люди, которые связывают свою стабильность и благополучие с успешностью чужого бизнеса, перекладывая бремя риска на собственника. Эти люди готовы подчиниться правилам, установленным работодателем, хотя они их и не вполне устраивают.

Создавая свое малое предприятие, предприниматель рассчитывает только на свои деловые качества, профессионализм и способность к ориентации на рынке. То есть бремя риска он примеряет только на себя. Поэтому он заранее прогнозирует как успех, так и неудачу. Если неудача его настигла, то он, как правило, не опускает руки, а немедленно начинает искать новые возможности или для имеющегося бизнеса, или для нового. Об этом свидетельствует, в частности, опыт США. По данным Администрации по делам малого бизнеса, каждое четвертое малое предприятие терпит банкротство уже в первый год своей работы на рынке, а 90% не могут удержаться в нем более 4-х лет. Но только в 20 % случаев это происходит вследствие утраты капитала, 80 % просто меняют сферу его приложения. К сожалению найти сопоставимые данные по экономике России пока не удалось.

Обратим внимание на исторически более поздний взгляд на важнейшую функцию предпринимателя, первыми представителями которого можно назвать французского классика политической экономии Ж. Б. Сэя и одного из последних представителей классической политической экономии, предшественника неоклассического подхода англичанина Дж. С. Милля. Они были уже экономистами эпохи промышленного переворота, характеризовавшегося укрупнением масштабов произ-

водства и возникновением крупных промышленных предприятий. В трудах этих экономистов обосновано представление о предпринимателе как **организаторе производства или менеджере,** который нейтрален по отношению к собственности и даже может ею тяготиться, так как она ограничивает его в хозяйственной деятельности. «Завод, массовое производство, массовые рынки и избыток относительно малоквалифицированной рабочей силы вызвали потребность в человеке или группе людей, которые координировали бы разнообразные виды деятельности в рамках некоей единой организационной структуры. Для эффективной координации потребовались квалифицированные менеджеры» [1, с. 28].

Менеджер имеет в подчинении трудовой коллектив и занимается управлением именно им. Развитие этой функции Й. Шумпетер, например, связывал с появлением крупного бизнеса, кредита, а также отделением собственности предпринимателя от собственности корпорации.

Едва ли данная функция сегодня теряет свое значение. Поэтому едва ли можно согласиться с мнением, что толкование предпринимателя как собственника предприятия, лица, которое организует деловые предприятия и управляет ими, уходит в прошлое [3]. Данное утверждение автора не вполне обоснованно, потому что он же высказывает интересное суждение о качественном критерии малого предприятия. Автор О. Хорохордин считает, что сущностным, качественным признаком предприятия является количество уровней его управления. Отсюда к малым предприятиям, по его мнению, можно отнести только предприятия с одним или двумя уровнями управления. Зачастую именно такая одно-двухзвенная структура при действии рыночных отношений обеспечивает организациям преимущества в конкурентной борьбе. Руководитель и собственник на малом предприятии – одно и то же лицо. Его нагрузки резко возрастают при отсутствии возможности делегирования полномочий, что и характерно для одноуровневых организаций. Кроме внутренних функций управления он осуществляет взаимодействие с другими, внешними институтами.

Мы считаем данное обстоятельство существенным и в целом согласны с ним. Еще в 60-е годы психологи Р. Л. Кричевский и Е. М. Дубовская приводили экспериментальные доказательства о том, что оптимальная численность группы составляет 79 человек. На западных фирмах число подчиненных колеблется от 4 до 8 человек на высших уровнях управления и от 8 до 15 на более низких уровнях. Особого внимания заслуживает число 7, так как оно является порогом восприятия собеседников при общении в компании (3).

Управление предприятием заключается в организации производственного процесса при имеющихся ресурсах – трудовых, материальных, финансовых. Здесь уместно сказать, что функции управленца малый предприниматель зачастую осуществляет самостоятельно, то есть он сам организует производство. Применительно к малому бизнесу следует подчеркнуть более личностный характер отношений между хозяином и наемным работником. Эта особенность оказывает влияние на сам процесс организации управления персоналом малого предприятия, повышая его эффективность. На крупном предприятии рассматриваемое направление строится на формальной основе – законодательстве, контракте, внутреннем регламенте. Собственник же малого предприятия при принятии решений всегда опирается, в том числе, и на приемлемые личностные отношения со своими подчиненными.

В условиях России подобный характер трудовых отношений имеет позитивный характер. Трудовая ментальность россиян во многом определена идеологией предшествующего исторического этапа, сформировавшей устойчивое предубеждение к эксплуатации наемного труда. На малом же предприятии его персонал видит в своем хозяине, в первую очередь, коллегу, специалиста, а только потом хозяина. Это способствует формированию нового поведенческого стереотипа. Столь же важна почти для каждого возможность общаться с руководителем на личностном уровне. При толерантном поведении собственника в отношении наемного персонала указанные особенности способствуют формированию благоприятного психологического климата в трудовом коллективе.

Марксистская теория развивала функцию капиталиста предпринимателя, которая может быть сформулирована как **применение** и **эксплуатация наемного труда.** Данная функция присуща предпринимателю в период развитого промышленного капитализма, характеризующегося наличием системы средних и крупных предприятий с использованием наемного труда. В системе эксплуатации К. Маркса предприниматель уже не

предстает ни как активный управленец, ни как работник-собственник. Его основная задача – присвоение прибавочной стоимости как созданной рабочими части вновь созданной стоимости. Именно прибавочная стоимость, по мысли К.Маркса, превращается в прибыль и другие формы нетрудовых доходов – процент и ренту, которые также присваиваются предпринимателями и являются материальными носителями эксплуатации труда капиталом. Присвоение названных доходов превращается для предпринимателя в самоцель и основной смысл его деятельности.

По данному замыслу в марксистской теории имеются и другие допущения. Например, предполагается, что предприниматель никогда не поделится с рабочим своей прибылью. Это значит, что рабочий будет существовать только на свою заработную плату, достаточную лишь для приобретения средств существования. Можно сегодня оспаривать данную функцию в том смысле, что она проявляется лишь в определенных исторических условиях. Однако и сегодня труд по найму лидирует в странах с рыночной экономикой. Так по данным 2007 г. социальная структура занятого населения в развитых странах характеризовалась лидерством работающих по найму (%): США – 92,8; ФРГ – 88,7; Япония – 86,1; Великобритания – 76,0; Италия – 73,6. Наибольшее привлечение наемного труда характерно для промышленности и строительства [4, с. 51].

Лишь вторая по величине социальная группа в этих странах, причем существенно уступающая численно, – предприниматели и лица, работающие за свой счет. В нее, наряду с бизнесменами, входят, например, представители творческой интеллигенции, а также имеющие частную практику врачи, юристы и т. п.: 13,1 % всех занятых в Великобритании; 10,3 % – в ФРГ; 9,7 % – в Японии; 7,0 % – в США [4, с. 52].

Малое предприятие, как и другие, может использовать наемный труд, а значит функция эксплуатации наемного труда для него возможна. В первую очередь это касается случая, когда рабочему не выплачивается даже стоимость его рабочей силы. Это же касается также случаев, когда рабочий день рабочего длится более его нормальной продолжительности. Учитывая меньшую социальную защищенность такого рабочего, предприниматель может использовать названую функцию. Однако значительная часть малых предприятий в лице индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица и семейных фирм вообще не использует наемный труд.

Особая роль малого предпринимательства в системе трудовых отношений определяется, таким образом, тем, что, в отличие от других работодателей здесь присутствуют предприятия, не использующие наемный труд в принципе. К ним относятся физические лица, занимающиеся предпринимательством без образования юридического лица и большая часть семейных предприятий. Известно, что крупный бизнес заинтересован в наемной рабочей силе как минимум средней общественной квалификации. Что же касается малого, то он постоянно содействует вовлечению в процесс производства трудовых ресурсов с квалификацией выше или ниже среднего, или тех, чей трудовой потенциал как носителей товара «рабочая сила» ограничен объективными факторами. Это пенсионеры, несовершеннолетние, лица с ограниченной трудоспособностью, утратившие квалификацию, многодетные матери и т. п. В условиях рыночной экономики даже в периоды стабильного развития большинство работодателей не рассматривают их в качестве полноценных работников, а значит, не могут обеспечить их трудоустройства.

Малый бизнес не всегда предъявляет к рабочей силе столь жесткие требования. Обычно в семейных фирмах, например, задействован труд всех хотя бы минимально трудоспособных членов семьи. Те же предприятия, которые используют наемный труд, гораздо лучше приспособлены для использования труда надомных работников, учащихся, домохозяек, лиц пожилого возраста. Учитывая, что доля таких социальных групп в общей численности населения страны постоянно возрастает, возрастает и значимость малого предпринимательства в реализации данной функции.

Более того, сегодня малый предприниматель – безжалостный самоэксплуататор. По данным некоторых обследований у мелкого предпринимателя по сравнению с работниками наемного труда гораздо выше трудовая нагрузка – у 2/3 работников рабочий день превышает 9 часов, больше половины из них либо вообще не пользуются отпуском, либо он не превышает 10 дней.

Наиболее современной из функций предпринимателя можно назвать **осуществление организационно-хозяйственных инноваций.** Под инновациями в широком смысле понимается прибыльное (рентабельно) использование новшеств в виде

новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, административного и иного характера [6, с. 160].

Известно, что новаторство и предприимчивость не являются ценностями традиционных обществ, а в рыночной системе приветствуются.

Лучше других эту функцию описал Й. Шумпетер. Он дал следующее описание инновационного процесса и изменений в развитии:

1) использование новой техники, технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства;

2) внедрение продукции с новыми свойствами;

3) использование нового сырья;

4) изменения в организации производства и в его материально-техническом обеспечении;

5) появление новых рынков сбыта.

Под инновацией подразумевалось, прежде всего, такое изменение, которое вело к появлению новых благ, усовершенствованных факторов производства и рынков. Концепцию развивали и поддерживали и другие экономисты – Ф. Хайек, Л. Мизес В. Зомбарт. Предпринимательство – осуществление инноваций в целях извлечения прибыли. Однако делом предпринимателя является не просто экспериментировать с новыми технологическими методами, но делать это следует рационально, то есть нужно отобрать из множества возможных методов именно те, которые наиболее пригодны для снабжения самым дешевым способом людей в том, в чем они в настоящее время более всего нуждаются. Деятельность предпринимателя отличает творческо-поисковый характер, нацеленность на достижение принципиально новых результатов. Если вместо количества факторов мы меняем саму форму функции, то получаем нововведение, – писал Й. Шумпетер.

Именно в этом изменении проявляются такие функции предпринимателя как потребность быть в движении, склонность к свободе и самореализации. Устойчивость и самообладание, воображение и чутье, фантазия и ум, – все это помогает находить новые способы организации производства с точки зрения руководства людьми. В этой функции предприниматель, как правило, не является собственником. Узы собственности даже по-своему вредны, так как связывают его в инновационной деятельности. Это же относится к социальным связям. Зачастую принимаемые решения могут граничить с подрывом общественных норм, а значит общественное мнение, а также родственное окружение может не одобрить принимаемых решений. Предприниматель поэтому в большей степени ответственен перед собой, нежели перед другими людьми, привыкшими к спокойной размеренной жизни. Не случайно иногда предпринимателями становятся не по соображениям престижа. Иногда к этому толкают и негативные причины: неудовлетворенность работой или даже угроза ее потери.

Итак, подведем итоги. Экономическая наука выделяет следующие функции предпринимательства, сопровождающие малый бизнес:

– совмещение функции собственника и предпринимателя. Данная функция присуща малому бизнесу в наибольшей степени, так как он вынужден ее осуществлять;

– функцию организатора производства – менеджера. Малое предприятие легче в управлении, так как имеет одно-двухзвенную систему управления, в отличие от многозвенной в крупном предприятии;

– функцию риска и снижения неопределенности. Значение данной функции велико, однако риск у малого бизнеса меньше, чем у крупного. Поэтому малый бизнес легче восстанавливается, в том числе меняя сферу своего приложения;

– функция эксплуатации наемного труда присуща малому бизнесу в наименьшей степени, так как значительное количество малых предприятий не используют наемного труда;

– осуществление организационно-хозяйственных инноваций для малого бизнеса возможно, так как он легче приспосабливается рынку.

Библиографический список

1. *Дункан Джек У.* Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики: пер. с англ. – М. : Дело. – 1996.

2. *Радаев В. В.* Экономическая социология. – М., 1997.

3. *Хорохордин О.* Субъекты малого предпринимательства: критерии выбора. – URL: http://www.rags.ru/akadem/all/25-2003-25- 2003-109.html

4. *Тарлецкая Л.* Страны ОЭСР в международной статистике труда // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 1.

5. *Аверченков В. И.* Инновационный менеджмент : учебное пособие / В. И. Аверченков, Е. Е. Вайнмаер. – 2-е изд. – М. : Флинта МПСИ, 2008.

УДК 338.24

Гуляева М. К.

БРЕНД РЕГИОНА: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

В статье рассматриваются аспекты использования технологии брендинга для идентификации и продвижения региона. Оценен первый опыт использования территориального маркетинга в Костромском регионе.

Ключевые слова: бренд региона, брендинг территорий, идентификация территории, туризм, маркетинг мест.

Сегодня нас не удивишь разнообразием брендов товаров и услуг, производителей. Но возможно ли применить технологию брендинга для идентификации территорий – стран/регионов/городов?

Территориальный и региональный брендинг новое для России явление. Еще несколько лет назад о возможностях брендинга городов и регионов говорил лишь узкий круг специалистов, имеющих доступ и интерес к работам зарубежных коллег. Сегодня же разработка бренда региона или города становится модным трендом российской региональной политики [9].

Интерес к инструментам брендинга подогрела принятая в 2008 г. «Концепция продвижения национального и региональных брендов товаров и услуг отечественного производства», в которой были введены понятия национальный бренд и региональные бренды. Важной предпосылкой успешного привлечения инвестиций на территорию региона, развития внутреннего и въездного туризма, расширения экспорта, является формирование привлекательного бренда товаров и услуг, бренда региона, отражающего его туристско-рекреационный потенциал, производственную, научную или иную идентичность. Такие бренды оказывают сильную поддержку региональным производителям, в том числе помогая формировать производственные кластеры, привлекать высококвалифицированных специалистов и инвесторов [3]. Однако концепция прежде всего направлена на продвижение региональных брендов товаров и услуг. Хотя сами российские города, а не только их товары, являются лучшими брендами страны.

Терминология брендинга активно теперь используется в речах губернаторов и мэров. Какой же руководитель территории не заботится о ее процветании, тем более что использование технологий брендинга способствует развитию инвестиционной привлекательности, росту репутационного капитала региона, позволяет культивировать чувство гордости за свой регион и оказывает позитивное влияние на социальное самочувствие жителей.

В условиях глобализации города и регионы вступают в конкуренцию между собой не только в рамках национальных границ, но и в масштабах всего мирового сообщества. Известно, что инвестиционные ресурсы распределяются по уровням мировой, национальной и местной экономик весьма неравномерно – до 90 % из них собирает мировая (интернациональная) экономика, только около 7 % – национальная, и лишь 3% инвестиций вкладывается в местные экономические проекты. Отсюда ясно: если регион намерен развиваться, то получать необходимые для этого ресурсы ему придется на глобальном экономическом уровне [4]. Поэтому города и регионы стремятся привлекать определенную долю международного капитала для развития, делая упор на своих уникальных, индивидуальных особенностях. При этом сравнивать данную территорию будут со всеми другими регионами мира.

В этой связи для российских территорий, бренд зачастую является важнейшим инструментом позиционирования и продвижения. Перспективы брендинга регионов огромны, и они интересны с той точки зрения, что в эпоху глобализации и стирания границ, он позволяет регионам сохранить свою самобытность и рассказать о своих особенностях, преимуществах, возможностях инвесторам, бизнесменам, внешним рынкам, туристам, своим жителям и потенциальным мигрантам, далеко за его пределами.

Большинство же российских территорий характеризует слабо выраженный имидж. Это находит свое отражение в том, что потенциальные потребители почти ничего не знают о возможностях, предоставляемых для них территорией. Даже жители России, не говоря уже об иностранцах, слабо представляют себе отличия одного российского региона от другого, одной области от другой.

 © Гуляева М. К., 2011

Причины такой ситуации – отсутствие необходимой информации и рекламы, слабое позиционирование конкурентных преимуществ территории на рынке, недооценка необходимости грамотного продвижения территории, неумение или по каким-либо причинам нежелание привлекать внимание к возможностям региона.

Задайтесь вопросом, много ли российских городов Вы знаете или хотя бы слышали? Может 50–100 городов назовете, ну более продвинутые – 200–300, а их в России 1 100! Чаще всего знание названия города связано с какими-либо достопримечательностями или событиями, происходившими в историческом или недалеком прошлом или активно обсуждаемые в новостях (прессе).

Однако, одной только известности мало. Кстати, известность порой носит негативный окрас. С потенциальными потребителями территории необходимо налаживать отношения, исходя из их интересов и забот. Для каждой группы целевой аудитории на первый план выступают те составляющие имиджа и репутации территории, которые им интересны. Поэтому для каждой аудитории и каждого субъекта при формировании имиджа должна быть разработана своя программа – для инвесторов, туристов, СМИ, экономических партнеров, администрации, для внутреннего пользования и т. д. – и базироваться на их основных потребностях и интересах.

Необходимо целенаправленное формирование позитивного имиджа территории, а это требует глубокой систематической работы, к которой привлекаются политические деятели, ученые, деятели культуры и искусства, маркетологи, рекламисты, специалисты по связям с общественностью, журналисты, бизнес сообщество, другие специалисты и персоны, обладающие властью, авторитетом и профессиональными знаниями.

Именно брендинг выступает одним из важнейших способов идентификации территории, выделения ее среди других регионов, привлечения к ней внимания потенциальных потребителей и, в конечном итоге, – способом реализации конкурентных преимуществ территории. Бренд вообще – это исключительно положительная разновидность продвинутого, ярко выраженного имиджа.

Брендинг территории – это процесс формирования и управления брендом; он включает в себя его создание, усиление, продвижение, обновление, возможное репозиционирование, ребрендинг. Брендинг территории предполагает использование технологий формирования особого ее образа и отношения к ней целевой аудитории.

Бренд территории, по мнению И. С. Важениной, – это совокупность непреходящих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории и сообщества, широко известные, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей данной территории. Бренд формируется на основе ярко выраженного позитивного имиджа территории, в основе которого лежат уникальные возможности удовлетворения тех или иных запросов ее потребителей; бренд территории является высшим проявлением эмоциональных потребительских предпочтений [1].

Действительно, в современных условиях бренд региона уже не миф, напротив, порой именно миф лежит в основе бренда территории.

Так, И. Я. Рожков и В. Г. Кисмерешкин предлагают 3 подхода создания привлекательного бренда региона [6], и в этом с ними стоит согласиться.

Первый, «эксплуатация» региональными фирмами реальных или мифологизированных исторических событий, произошедших или якобы имевших место в определенное время на территории.

Однако мифологизированные имиджи должны быть поддержаны реальностью. Очевидно, что для продвижения региональных брендов одного только желания изменить ситуацию к лучшему и наличия воли к решению этой проблемы недостаточно. Профессионально сформированный миф должен не только нести в себе определенную энергетику, но и пропагандировать миссию региона, желательно в контексте миссии страны.

Второй подход, это – развитие бренда, символизирующего привлекательность территории для потребителей услуг и сопутствующих им товаров. Этот процесс при наличии известных достопримечательностей, природных особенностей, развитии инфраструктуры, связанной с их эксплуатацией, обеспечивает весомые поступления в региональные бюджеты, поэтому обычно осуществляется при активном участии местных властей.

Третий подход – представление региона как объекта, привлекательного для инвесторов. Привлекающие факторы – наличие перспективных

с точки зрения вложения инвестиций и налаживания деловых связей предприятий (промышленных, эксплуатирующих природные ресурсы, культурных), потенциал туристической индустрии (в том числе для рыболовов, охотников, «экстремалов»), ее инфраструктура. Лицом, формирующим положительный имидж региона, может быть его харизматический лидер, известные общественные деятели, мастера культуры, спортсмены.

Но прежде всего, в основе бренда территории также, как и в основе товарного или сервисного бренда, должна лежать выдающаяся идея. Однако она, как правило, бывает более сложной и многоуровневой.

Значительно трансформировать имидж территории, сформировать бренд региона возможно только с одновременным комплексным преобразованием территории, проведением реальных мероприятий, придающих новые черты «лицу» территории (например, благоустройство береговых линий, строительство своеобразных архитектурных объектов, комфортабельных отелей, культурно-развлекательных и спортивных сооружений, организация природных, исторических, музейных зон и заповедников, пешеходных и торговых зон и т. д. и т. п.), параллельно с формированием ее репутации.

Создание бренда региона – это не разовая акция, а постоянный процесс. И руководители тех территорий, которые взяли на вооружение маркетинговую концепцию и инструментарий, добились очень хороших результатов, как в продвижении своих территориальных образований, так и в их поступательном развитии.

Как показывает даже беглый анализ, города, которые начали осваивать маркетинговые технологии в начале 2000-х годов, практически не заметили кризис. Те города, которые преуспели в маркетинге мест, демонстрируют очень хорошие показатели и по привлечению туристов, и по увеличению гостиничных мест, и по притоку инвестиционных средств. Можно привести два примера, сегодня ставшие уже хрестоматийными, – города Мышкин и Великий Устюг, которые являются первыми успешными «маркетологами».

Так, город Великий Устюг за последние 9 лет стал лидером по туристической привлекательности на всем российском Северо-Западе, показав рост туристического потока в 6 раз. Позади остались такие туристические бренды, как Новгород, Псков, Ярославль [2].

Уверены, что абсолютно каждый город (регион) при желании может стать всем из ничего. Надо только очень захотеть и приложить усилия.

При разработке бренда необходимо уделять внимание таким элементам, как наличию: яркой идеи; узнаваемых символов, которые можно сделать иконой бренда; важных событий, которые могли бы стать узловыми в процессе коммуникаций с целевыми аудиториями; людей, которые могут быть олицетворением региона; продуктов, которые в достаточной степени уникальны или обладают свойствами, которых нет у аналогичных продуктов из других регионов, а также соответствию желаемого имиджа бренда региона собственному самосознанию местного населения [7].

Все элементы в конечном итоге формируют бренд региона.

Региональный бренд строится преимущественно вокруг двух ключевых направлений – бренда туристического направления и бренда места происхождения товаров и услуг.

Например, фокус на туризме как основной ценности бренда территории дает следующие возможности. Туристы привозят с собой деньги, инвесторы создают предприятия, помогающие гостям эти деньги с удовольствием потратить, а местное население меняет свое отношение к малой Родине, т.к. создаются новые рабочие места, расширяются возможности, появляются перспективы и т. д. Известно, например, что востребованное создание одного нового рабочего места в сфере туризма влечет за собой появление от 10 до 20 рабочих мест в других отраслях экономики [4].

Кроме того, туристы увозят с собой не только воспоминания и мелкие сувениры, но и несколько покупок. Это, по сути, бесплатные маркетинговые гонцы, которые призваны показать соотечественникам туриста качество и достоинство подобных товаров, производимых в том месте, откуда тот только что вернулся. Таким образом, товаропроизводители получают доступ к новым рынкам через туристов, которые становятся первыми маркетинговыми агентами, несущими информацию о месте происхождения как об особенности и конкурентном преимуществе данного товара [7].

Хочется отметить, что Костромская область обладает необходимым потенциалом для развития собственных брендов. И региональные власти пошли по пути использования инструментов территориального маркетинга. С назначением на

Рис. 1. Логотипы «Кострома – душа России» и «Югра».

должность губернатора И. Н. Слюняева, в регионе произошли позитивные изменения: преобразился административный центр – город Кострома, благоустраивается набережная реки Волга, ремонтируются дороги, привлекаются инвесторы, разрабатываются и продвигаются костромские бренды. Среди них: «Кострома царственная – колыбель династии Годуновых и Романовых, оплот российской государственности»; «Кострома Богохранимая»; «Кострома – жемчужина “Золотого Кольца”»; «Кострома – малая родина А. Н. Островского»; «Иван Сусанин – патриот земли русской»; «Кострома и Берендеево царство – родина Снегурочки»; «Кострома – ювелирная столица России»; «Завражье – край Павла Флоренского, Арсения и Андрея Тарковских»; «Нерехта – город-музей под открытым небом»; «Галич – откуда наши предки ходили на Царьград»; «Кострома – льняная столица России»; «Кострома – сырная столица Центральной России» [8]/

В начале 2010 г. на территории Костромского региона начал продвигаться новый проект «Кострома – сердце России», идейным вдохновителем которого стало региональное отделение партии «Единая Россия». Данная программа была поддержана губернатором Костромской области в формулировке «Кострома – душа России», она, по мнению И. Н. Слюняева, должна быть нацелена на создание в Костроме Национального центра «истории, культуры и духовности».

Универсальных рекомендаций, каким должен быть логотип региона или города, дать невозможно, но все же необходимо концентрироваться на создании такого образа, который должен стать своеобразной иконой, легко узнаваемой и ассоциируемой только с этим местом, передающим его характер. Однако, если посмотреть на то, что создается в мире, то нас ждет разочарование. Практически четверть всех новых логотипов стран и регионов содержат в себе сердце, другая четверть – восклицательный знак, третья – солнце, нарисованное как бы детской рукой. Лишь оставшаяся часть новых символов действительно уникальна и оригинальна. К сожалению, российская региональная практика сегодня также ориентирована на шаблонные решения. Пример тому – представленный логотип проекта «Кострома – душа России», а также недавняя разработка бренда «Югра» Ханты-мансийского автономного округа (рис. 1.) [5; 9].

Чтобы не происходило такого смешения, необходимо разработать целостную концепцию развития и продвижения региона, базирующуюся на глубоком исследовании конкурентных преимуществ и возможностей Костромской области, с привлечением всех заинтересованных сторон: администрации, бизнеса, культуры, общественных организаций, научного сообщества и др.

Проще говоря, надо определить, что регион собой представляет как совокупность объектов, размещенных на его территории, их внутренних и внешних связей, а затем – что происходит с этими объектами. Имея эту информацию, мы получаем возможность управлять системой и предлагать ее возможности всем желающим с выгодой для себя, а значит, привлекать все новые и новые ресурсы для ее развития. В маркетинге территорий инициатива может идти от кого угодно: от администрации, от выдающихся персон или рядовых жителей, от общественных организаций или бизнеса, главное чтобы в таких изменениях были заинтересованы целевые потребители территории, а властные структуры эту инициативу поддержали. И прежде всего, в качестве начального пункта формирования маркетинга территорий, хотелось бы предложить обучение специалистов управленческого зве-

на региона и входящих в него территориальных образований с целью повышения маркетинговой культуры и единой трактовки терминологии территориального маркетинга.

Библиографический список

1. *Важенина И. С.* Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 6.

2. *Визгалов Д.* Маркетинг мест. – URL: http://slon.ru/blogs/vizgalov/post/

3. Концепция продвижения национального и региональных брендов товаров и услуг отечественного производства на 2007–2008 годы. – URL: // http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/brends/doc201001081527

4. *Панкрухин А.* Маркетинг территорий российских регионов: лица, образы и позиции. – URL: http://www.ludidela.ru/articles/508516/

5. Портал государственных органов Костромской области. – URL: http://www.adm44.ru/index.aspx

6. *Рожков И. Я.* Бренды и имиджи / И. Я. Рожков, В. Г. Кисмерешкин. – М. : «РИП-холдинг», 2006. – 256 с.

7. *Стась А.* Новая геральдика. Как страны, регионы и города создают и развивают свои бренды. – М. : ООО «Группа ИДТ», 2009. – 208 с.

8. Туристские бренды Костромской области. – URL: http://kostroma.ru/brands.html

9. *Шаромов А.* Как создается и продвигается бренд региона. – URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/case/kmad_brand.htm

УДК 338.24

Дрогобыцкий И. Н.

ПСИХОЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье исследуется вариативность и психоэнергетическая природа организационного управления, анатомируется эмоциональный интеллект современного менеджера, алгоритмизируются процессы выбора лидера комплементарной управленческой команды и вырабатываются рекомендации самосовершенствования с целью качественного выполнения возложенной на него миссии. Делается вывод о необходимости проведения междисциплинарных исследований с целью поиска новой парадигмы организационного менеджмента, приближающей его к сонму инженерных наук.

Ключевые слова: организационный менеджмент, доминанты управления, PAEI-код, эмоциональный интеллект, лидерство, самосовершенствование, управленческая команда.

Введение

Наряду с охотой, собирательством плодов и военным делом организационный менеджмент входит в первую тетраду целенаправленной профессиональной человеческой деятельности. Необходимость в нём появилась одновременно с общинным способом ведения хозяйства. Тем не менее, до настоящего времени человечество не нашло нормального научного объяснения сущности и содержанию управленческой деятельности. Не до конца исследованы энергетическая природа организационного менеджмента, источники, подпитывающие этот вид человеческих занятий, способы их пополнения и/или восстановления, а также механизмы трансформации управленческой энергии в управленческие решения. В настоящей статье, опираясь на основные положения зарождающейся теории организационного менеджмента [1, 2, 5, 7, 9], предпринимается попытка в какой-то мере восполнить этот пробел.

Вариативность организационного менеджмента

Напомним, что согласно упомянутой теории в организационном менеджменте должны одновременно присутствовать и гармонировать четыре разных доминанты (функции) управления – исполнение (***P***), администрирование (***A***), предпринимательство (***E***) и интегрирование (***I***). Менеджеры ***P***-стиля фокусируются на том *что надо делать* сейчас, менеджеры ***A***-стиля основное внимание уделяют тому *как это надо делать*, менеджеры ***E***-стиля идентифицируют *почему это следует делать*, а менеджеры ***I***-стиля озабочены тем, чтобы обеспечить

 © Дрогобыцкий И. Н., 2011

гармонизацию взаимоотношений всех тех *кто будет это делать*. Если все доминантны в управленческой команде присутствуют и должным образом сбалансированы, то такая команда обладает ***PAEI***-кодом[1] и способна обеспечить результативное и эффективное функционирование управляемого объекта в текущий момент и обозримой перспективе.

С позиции любого члена управленческой команды текущая ситуация может восприниматься в одном из четырёх «чистых» или девяти «смешанных» ракурсах (рис.1). В чистых ракурсах ситуация может выглядеть

– как текущая реальность (*есть*);

– как то, что должно быть (*должно*);

– как осознанная цель (*хочу*);

– как реальные возможности достижения цели (*могу*).

Не трудно догадаться, что каждый «чистый» ракурс видения текущей ситуации соответствует определённой доминанте управления [2]. *То, что есть* представляет собой объективную реальность, которая в том или ином виде существует всегда, отражая связанность (***I***) всего, что имеет отношение к функционированию и/или развитию объекта управления. *То, что должно быть*, соответствует ментальной управленческой модели менеджера или его личной интерпретации правильности развития событий (***A***). *То что хочет делать* менеджер ассоциируется с его видением будущего, к которому надо стремиться уже сейчас (***E***). Однако *то, что может сделать* менеджер для достижения намеченной цели всегда ограничено доступными ресурсами и его реальные возможности (***P***), как правило, «не дотягивают» до желаемого.

Там где все окружности перекрывают друг друга находится самая благоприятная для менеджера зона (0). То что происходит, *должно* происходить. Более того, происходящее совпадает с его видением будущего и он располагает необходимыми возможностями для практической реализации этого видения.

Вообще в жизни взрослого человека такое совпадение встречается редко, а решающее значение приобретают ракурсы *есть* и *могу*. Это

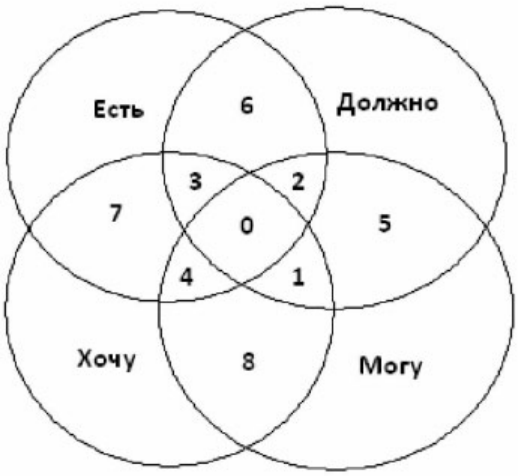


Рис. 1. Ракурсы восприятия текущей ситуации

[1] Код стиля управления менеджера (команды) формируется следующим образом: если менеджер великолепно справляется с управленческой доминантой (функцией), то в соответствующей позиции кода прописывается большая латинская буква, обозначающая эту доминанту; если менеджер посредственно справляется с управленческой доминантой, то соответствующей позиции кода прописывается маленькая буква, обозначающая эту доминанту, а если менеджер вообще не в состоянии справиться с управленческой доминантой, то в соответствующей позиции кода ставится прочерк. Код PAEI в данном случае означает, что команда великолепно обеспечивает все управленческие доминанты.

означает, что человек научился жить в реальных условиях, ценить то что *есть*, а в случае необходимости может желательным образом повлиять на изменение текущей реальности. Он откладывает в сторону то, что *должен* и *хочет* делать, ему нравится то что *есть* и он наслаждается текущим моментом.

В зоне 1 то, что человек *хочет* и *может* осуществить, и, более того, чего требует действующий регламент на самом деле не происходит. Это порождает разочарование. Например, руководитель подразделения хочет чтобы все его сотрудники приходили на работу вовремя как это должно быть в соответствии с утверждённым графиком работы и, по его мнению, не составляет особого труда придерживаться этого графика. Но реальность оказывается не такой как ему хочется и не такой какой она должна быть – люди опаздывают, а то и прогуливают. Это разочаровывает руководителя и время от времени он принимает вполне определённые превентивные меры, вплоть до увольнения «особо отличившихся».

Другой характер разочарования соответствует зоне 2. В данном случае то, что *должно* и *может* быть происходит на самом деле, но человек не желает с этим мириться. Предположим, вы обратились в банк за большим кредитом, а вам отказали. Несмотря на то, что в самом начале вы понимали, что вам *могут* отказать и, более того, что этот отказ будет вполне обоснован, вы не *хотите* признавать то, что произошло в реальности. Неуспех всегда огорчает даже если он вполне предсказуем.

Зону 3 следует назвать «работой через не могу». Вы делаете то, что *хотите* и что *должны* делать, но в ущерб собственному здоровью. Такая ситуация очень часто встречается в конце плановых периодов и во время сдачи-приемки договорных работ.

Зона 4, как правило, ассоциируется с «превышением должностных полномочий». Вы делаете, то что *хотите* и *можете*, но знаете, что *не должны* этого делать. Такое поведение характерно для менеджеров ***E***-и ***P***-стилей. Но если ***P***-менеджер в подавляющем большинстве случаев делает это в условиях дефицита времени из соображений текущей целесообразности, то в ***E***-менеджера, как правило, превалирует эмоциональная составляющая – он делает это потому, что ему так хочется.

Зоны 5, 6, 7, 8 соответствуют сдвоенным ракурсам видения текущей ситуации на объекте управления. Так, зона 5 соответствует случаю, когда менеджер *должен* и *может* взять на себя управленческую инициативу, но по каким-то причинам *не хочет* и *не делает* этого. Зона 6 ассоциируется с теми случаями, когда то, что *должно* быть существует на самом деле , а ответственный менеджер *не хочет* чтобы это происходило, но *не может* никак ему противостоять. Зона 7, характерна для случаев, когда менеджер делает то что *хочет*, хотя знает, что *не должен* этого делать и не располагает соответствующими ресурсами. А зона 8, соответствует случаю, когда менеджер *хочет* и *может* взять решение на себя, но, подчиняясь существующему регламенту, не делает этого.

Если тринадцать рассмотренных ракурсов управленческого видения текущей ситуации на объекте управления умножить на число различных стилей руководства, то получим сотни возможных варианов первоначальной интерпретации текущей ситуации, а, следовательно, и выбора конкретного управленческого решения. При таком изобилии вариантов не трудно ошибиться, что, к сожалению, происходит очень часто. Первопричиной управленческих ошибок выступает, то что люди с различными ***PAEI***-стилями воспринимают реальность по разному и часто путают ракурсы *есть*, *должно быть*, *хочу* и *могу*.

Например, предприниматели (***E***) всегда выдают желаемое за действительное. Их стиль определяется следующей формулой: «так как я этого хочу, то это так и есть». Типичный ***E***-менеджер может заявить, что компания вышла в лидеры отрасли по продажам, а когда его попросят аргументировать это цифрами он ничуть не смущаясь может ответить: « Мы готовим контракт на большие поставки нашей продукции, так что у нас для этого есть все необходимые основания. На следующей неделе состоится встреча с клиентом».

A-менеджер (администратор) воспринимает то, что *должно быть*, как будто это *есть* на самом деле. Если такого менеджера спросить, есть ли в компании готовое решение текущей проблемы в ответ можно услышать: «Конечно, есть, ведь в прошлом месяце мы потратили на это энную сумму денег». Его не интересует доведены ли результаты профинансированной

в прошлом месяце работы до практического использования, он думает как бухгалтер – раз деньги уплачены, значит результат *есть*.

I-менеджер (интегратор) всегда выражается настолько неопределенно, что его собеседнику очень трудно понять *есть* ли то, что он говорит, на самом деле, является то что *есть* тем, что он *хочет,* и *может* ли он обеспечить реализацию принятых управленческих решений для обеспечения того, что *должно* быть. Тем не менее, менеджеры – интеграторы способны понимать то, что говорят разные люди и различать их точки зрения. Они хорошо осведомлены и осознают взаимосвязанность всего, что реально существует. Посему ***I***-стиль не зарождается и не создается с нуля, он всегда *есть* (существует как данность) и может только совершенствоваться.

P-менеджер (исполнитель) самый реальный и надежный человек в управленческой команде. Для него *есть* только то, что есть на самом деле, его желание (*хочу*) ограничены очень незначительной временной перспективой и он всегда в состоянии реально оценить свои возможности (*могу*) при выполнении намеченных планов (*должно*). Поэтому при проведении системного исследования объекта управления необходимо стремиться, чтобы императивы *есть, должно, хочу* и *могу* использовать в том смысле, в котором их используют ***P***-менеджеры.

Если внимательно следить за тем, как говорят люди, имеющие отношение к организационному менеджменту, можно обнаружить, что они постоянно путают слова *есть, должно, хочу* и *могу*. Вместо того чтобы сказать «я хочу, чтобы это было сделано» менеджер может сказать «мы должны это сделать». На самом деле к такой формулировке он обратился, чтобы не показаться высокомерным и надменным, а на поверку вышло совсем не то, что имелось в виду. Слово «должны» следует использовать для тех работ, которые *должны* быть сделаны потому, что этого требует ситуация. То, что *должна* сделать компания, может не иметь ничего общего с тем, что *хочет* менеджер, и наоборот, то, что *хочет* менеджер, для компании *может* быть совсем не выгодно.

Возникает вопрос: «Существует ли рекомендуемая последовательность использования рассмотренных выше эмоциональных императивов в процессе организационного менеджмента?..» Оказывается существует и, поскольку все в этом мире развивается по «гегелевской спирали» , носит универсальный характер. На рис. 2 приведена структура одного витка спирали организационного менеджмента, обеспечивающего

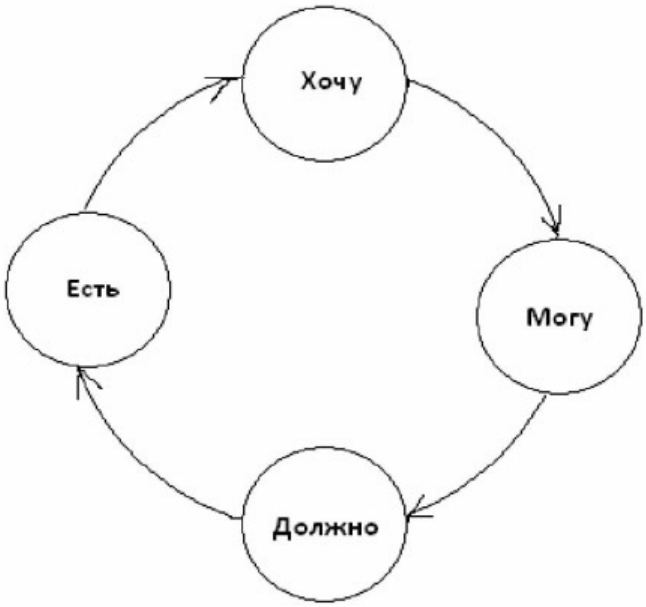


Рис. 2. Последовательность императивов организационного развития

поступательное развитие и/или расширенное воспроизводство управляемого объекта. Коротко остановимся на его составляющих.

Путь к созданию новой или дальнейшему развитию существующей компании всегда начинается с признания действительной реальности. Чтобы начать движение необходимо определиться с точкой отсчета. Как только управленческая команда или ее лидер признали существующую реальность и определили начальную точку движения можно приступать к проведению изменений. Таким образом всякое развитие компании должно начинаться с императива *есть*.

Теперь с учётом того что *есть*, можно задаться вопросом что мы *хотим* делать. Начинается планирование перемен. Планирование не может быть успешным без мечты, без модели лучшего будущего. Однако если очень долго увлекаться неразумными мечтами, демонстрируя приверженность к тому, что не работает и никогда не будет работать, то это может превратиться в кошмар. Надо вовремя остановиться и оценить свои реальные возможности достижения поставленной цели.

Наступает черёд рассмотрения модели будущего с ракурса *могу*. Необходимо подвергнуть анализу компромиссные пути движения к намеченной цели, оценить каждый их них с позиций необходимых ресурсов, выбрать оптимальный и сопоставить его с имеющимися возможностями. Если возможности позволяют, то принимается решение к движению по намеченному пути и утверждается план-график этого движения.

Отмеченный план принимает статус *должно*. Он обязателен к исполнению и принуждает управленческую команду и руководимую ею компанию к активным действиям по созданию новой реальности и формированию нового *есть*. Достижение этого состояния положит начало её очередному витку развития (рис. 3).

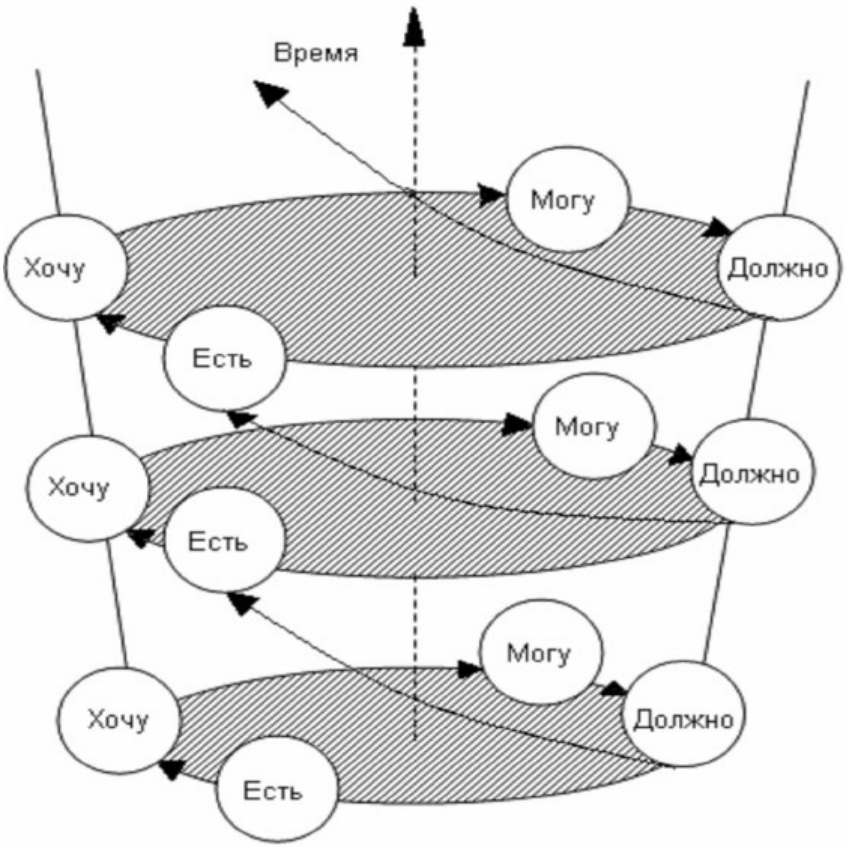


Рис. 3. Движущая сила организационного развития

Как видно из рисунка, один виток спирали организационного менеджмента приводит управляемый объект в новое, более совершенное состояние, обеспечивая тем самым расширенное воспроизводство. Благодаря такому управлению компания способна бесконечно долго развиваться, постоянно изменяться и воспроизводить себя каждый раз в новом качестве.

Таким образом, организационный менеджмент очень вариативный процесс. В каждый момент времени менеджер или управленческая команда стоит перед многоальтернативным выбором, причём многие альтернативы существуют в неявном виде и могут учитываться только на интуитивном уровне. Следовательно, истинное содержание организационного менеджмента имеет психоэнергетическую природу и его раскрытие непременно предполагает использование мощнейшего научного арсенала системного анализа,кибернетики, психологии, физики, а, возможно, и других отраслей современной науки.

Эмоциональная природа организационного менеджмента

Кроме надлежащей производственно-технологической подготовки, знания своего рынка и хорошей ориентации в смежных сферах, настоящему менеджеру необходимо еще уметь ладить с людьми, понимать потребности подчиненных и, самое главное, вызывать у них эмоциональный отклик и поддерживать в коллективе положительный эмоциональный настрой. Другими словами, хороший менеджер кроме чисто профессиональных знаний и компетенций должен обладать эмоциональным интеллектом [3, 4, 5].

Выделяют четыре составляющие эмоционального интеллекта:

– самосознание;
– самоконтроль;
– социальная чуткость;
– управление отношениями.

Первые две компоненты (самосознание и самоконтроль) определяют насколько хорошо

Таблица 1

Компоненты эмоционального интеллекта

Личностные навыки	*Социальные навыки*
Самосознание – эмоциональное самосознание: анализ собственных эмоций, осознание их воздействия и использование интуиции при принятии решений; – точная самооценка: знание своих сильных сторон и пределов возможностей; – уверенность в себе: чувство собственного достоинства и адекватная оценка своей одаренности; – достойная самомотивация: настойчивое желание соответствовать высоким внутренним стандартам.	**Социальная чуткость** – сопереживание: способность чувствовать и понимать позицию другого человека и умение проявлять участливое отношение к его проблемам; – деловая осведомленность: понимание текущих событий и правильное их проецирование на организационную политику и иерархию ответственности; – предупредительность: способность признавать и удовлетворять потребности подчиненных, клиентов и покупателей.
Самоконтроль – обуздание эмоций: умение контролировать разрушительные эмоции и импульсы; – открытость: проявление честности и прямоты – адаптивность: способность подстраиваться под меняющиеся обстоятельства; – воля к победе: упорное продвижение к намеченной цели; – инициативность: готовность к активным действиям и умение не упускать возможности; – оптимизм: умение позитивно смотреть на вещи.	**Управление отношениями** – воодушевление: умение вести за собой, рисуя захватывающую картину будущего; – влияние: владение тактикой убеждения; – наставничество: действенное участие в самосовершенствовании сотрудников, поощрение развития их способностей с помощью отзывов и наставлений; – предприимчивость: способность инициировать преобразования, совершенствовать методы управления и вести сотрудников к новым свершениям; – миротворчество: умение урегулировать конфликты, разрешать разногласия и достигать консенсуса; – сотрудничество: контактность в отношении сослуживцев и умение работать в команде; – социальная корпоративность: культивирование и поддержание сети социальных связей.

мы понимаем себя, умеем управлять собой и контролировать свои чувства. Две другие (социальная чуткость и управление отношениями) отражают нашу способность распознавать эмоции окружающих, управлять ими и на этой основе налаживать отношения с людьми (табл. 1).

Развивая самосознание и самоконтроль, мы учимся эффективно использовать свои сильные стороны и управлять эмоциями, чтобы с воодушевлением идти к цели и вызывать такой же энтузиазм в окружающих. Зная, какой заразительной силой обладают эмоции, необходимо внимательно следить за собственными чувствами и настроением. Вдумчивый человек постоянно анализирует изменения своего внутреннего состояния и стремится не только понимать себя, но и удовлетворять свои эмоциональные потребности. Чтобы успешно справляться, со стрессами нужно находить время для спокойных уединенных размышлений. Самоанализ, осмысление своих жизненных позиций и ценностных ориентиров, а также общение с дорогими людьми способны вызвать позитивный эмоциональный настрой как у себя самого, так и в окружающих.

С другой стороны, овладев искусством понимать чувства других, мы приобретаем способность влиять на мотивацию сотрудников и посредством этого добиваться результативной работы коллектива и повышения его корпоративной культуры. Для этого, отдавая пальму первенства коллективной работе, необходимо уважать и поощрять индивидуальность. Учиться воспринимать сотрудников как с профессиональных, так и с общечеловеческих позиций, находить время для личного общения с ними, непременного публично отмечать их успехи, творческий подход к работе и усердие.

Анализируя содержание таблицы 1, следует обратить внимание на последние две позиции последней четвертой четверти – сотрудничество и социальная корпоративность – поскольку смысловое содержание всех остальных прозрачно и достаточно точно воспринимается даже на интуитивном уровне. Для этого следует напомнить, что эмоциональные и физиологические реакции человека, которые, как правило, едва уловимы, представляют собой важные источники информации. В каждый момент времени мы через вербальные каналы коммуникации сообщаем друг другу массу сведений о своем психологическом состоянии. Мельчайшие мышечные движения и мимика информируют окружающих о нашем истинном эмоциональном настрое и подсказывают как им себя вести с нами. Таким образом, тщательно отслеживая реакции других людей, мы начинаем лучше понимать их чувства и более точно можем интерпретировать их мысли и мнения. Такое молчаливое общение по эмоционально-психологическим каналам позволяет воспринимать чужие переживания напрямую, не пропуская их через фильтры предрассудков и субъективных представлений. Мы как бы настраиваемся на внутреннюю волну собеседника и, конечно, гораздо лучше его понимаем [8, 10].

Людям, которые умеют улавливать подобные сигналы гораздо легче работать в команде. Они открыты к сотрудничеству, их психолого-эмоциональные каналы задействованы и обеспечивают плодотворное общение с сотрудниками. У таких людей появляется гораздо больше шансов стать полноценными участниками социальных процессов в коллективе и оказывать реальное влияние на трудовые отношения, распределение ролей и корпоративную культуру. Следовательно, для претендентов на лидерство навыки сотрудничества и корпоративности обязательны и подлежат постоянному целенаправленному развитию.

Отметим, что приведенные здесь сведения о навыках, качествах и умениях людей занятых в сфере менеджмента, которые желательны для всего управленческого корпуса, больше предназначены для внутреннего, чем для внешнего пользования. Каждому человеку, выбирающему карьеру менеджера, не лишнее знать степень своего соответствия всем 20-ти качественным характеристикам, зафиксированным в таблице 1. Особенно это полезно для кандидатов на лидерские позиции.

Лидерство в организационном менеджменте

Новая парадигма организационного менеджмента, отрицая индивидуалистский подход и утверждая командный стиль, хотя и декларирует равенство всех членов, все-таки предполагает наличие лидера. В этой связи возникает вопрос: «Какими качествами должен обладать лидер и как его выделить из общей массы кандидатов?» Ниже предпринята попытка сформулировать более-менее вразумительный ответ на поставленный вопрос.

Как уже отмечалось любая управленческая команда должна быть способна успешно выполнять четыре базовые функции (доминанты) управления: обеспечивать производство продукции и/или услуг в соответствии с миссией (назначением) компании (***P***); обеспечивать высокую производительность труда и эффективное использование имеющихся ресурсов (***A***); отслеживать изменчивость внешней среды и вырабатывать упреждающие решения, призванные обеспечить успешное функционирование компании в будущем (***E***); интеграцию всех элементов компании для выполнения текущих задач и обеспечения будущего развития (***I***). При этом каждый член команды должен успешно выполнять как минимум одну из перечисленных функций и удовлетворительно все остальные. Прочерков в ***PAEI***-коде любого члена команды быть не должно.

Отличие лидера от просто хорошего менеджера заключается в том, что лидер успешно справляется как минимум с двумя базовыми функциями (доминантами) управления, одна из которых обязательно интегрирование (***I***). Отсюда следует, что существует, по крайней мере, три основные модели лидерства ***(PaeI, pAeI*** и ***paEI)***, которые могут быть положены в основу первоначального отбора кандидатов на лидерскую должность.

Если при первоначальном отборе кандидатов на лидерство оказалось больше одного и, более того, среди них есть представители различных видов лидерства, то вопрос кто из низ займет лидирующее положение должен решаться с учетом текущего этапа жизненного цикла компании, меняющегося характера решаемых задач и личностных качеств кандидатов.

Хороший лидер – это слуга. Его удел – служить компании, чтобы ее персонал мог продуктивно трудиться. Он заботится о позитивной мотивации труда, создает комфортные для работы условия и искренне радуется успехам своих подчиненных. Настоящий лидер считает, что его люди делают все возможное.

С другой стороны, хороший лидер – это сплав опыта, зрелости и скромности. Эти качества приходят со временем. Следовательно, чем больше послужной список кандидата на лидерскую должность и чем разнообразнее палитра его занятий в прошлом, тем выше шансы занять лидирующее положение в настоящем.

Третье обязательное качество, которым должен обладать лидер – это умение проигрывать. Менеджер, который умеет делать правильные выводы из неудач с каждым проигрышем становится мудрее и по существу остается в выигрыше. Победитель – это не тот, кто не падает, а тот кто быстро поднимается и вновь старается добиться своего.

Таким образом, второй тур отбора кандидатов на лидерскую должность разумно провести по критериями стремления к преданному служению компании, наличия опыта и умения держать удар. Эти качества будем считать обязательными. Заключение об их наличии или отсутствии можно составить на основании истории трудовой деятельности кандидатов, характеристик и отзывов с предыдущих мест работы, результатов интервью и другой априорной информации.

Если после второго тура останется больше одного кандидата, то для решения исходной задачи потребуется учитывать умения и способности кандидатов, приобретенные ими в процессе трудовой деятельности или личностные качества второго порядка. Их может быть немало, более того, они могут нести на себе отпечаток отраслевой специфики. Тем не менее, обобщая составляющие лидерского успеха, целесообразно выделить следующие умения и способности, которыми непременно обладают хорошие лидеры:

– способность действовать самостоятельно и осознанно;

– способность понимать и правильно воспринимать свои достоинства и недостатки;

– умение ценить достоинства и уникальные особенности сотрудников;

– умение разрешать конфликты и создать атмосферу взаимного доверия.

Коротко остановимся на каждой позиции приведенного списка.

Способность действовать самостоятельно и осознанно означает, что хороший лидер должен знать, что он делает, понимать значение своих сознательных действий и возможные их последствия. При этом необходимо учитывать не только свои ощущения но и то, какие чувства его действия вызывают у других. Лидер должен правильно понимать и надлежаще воспринимать реакции окружающих, интуитивно угадывать чувства и чаяния подчиненных.

Особое значение его интуиция приобретает при личных контактах. Наблюдая за поведением и жестикуляцией собеседника лидер должен понимать не только то, о чем он говорит, но и то, о чем он умалчивает.

Чтобы действовать осознанно, нужно быть интегральной частью окружающего мира и понимать, что существует высший смысл за пределами вашего «я». За вашими действиями должна стоять цель, которая выше чем вы сами. Именно способность выйти за пределы своего «я» и, тем самым, осознать смысл и последствия своих поступков и делает нас людьми. Таким образом, чтобы познать себя мы должны понять, как воздействуем на других. Для этого надо быть достаточно открытым, уметь слышать и понимать, то, что говорят о нас люди, даже если их мнение не соответствует нашим представлениям о самих себе.

Хороший лидер должен не только думать анализировать и логически рассуждать, он должен чувствовать и понимать происходящее не столько головой, сколько сердцем. Чтобы познать себя лидеру необходимо поддерживать живую связь с окружающим миром, который меньше подвержен контролю и более откровенен, чем его непосредственное окружение. В конечном итоге лидера делают не знания, а то, что он собой представляет. Со временем знания устаревают, а характер остается навсегда. Поэтому проще нанять человека и дать ему знания, чем нанять специалиста, обладающего знаниями, и сделать с него человека.

Признавая, что эмоциональный интеллект является определяющим фактором эффективного лидерства, не следует преуменьшать значение общего интеллекта или уровня умственного развития. Лидер должен уметь находить общие закономерности в разрозненных фрагментах информации, понимать стратегию развития, знать рыночную конъюнктуру, разбираться в финансовых вопросах, ориентироваться в технологических аспектах производства и действовать профессионально.

Однако, перечисленные знания, умения и когнитивные способности большей частью относятся, к своего рода, «обязательному минимуму» начальственной должности. Не обеспечив этого минимума, просто нельзя на нее претендовать. А вот когда человек уже стал руководителем, на первый план выходят не профессиональные знания, а то как он умеет их применять.

Способность понимать и правильно воспринимать свои достоинства и недостатки означает, что лидер должен всегда иметь о себе объективное представление и принимать себя таким как он есть на самом деле. Сочетание сильных и слабых сторон определяют уникальность любого человека. Следовательно, лидер должен осознавать свою уникальность в этом мире и надлежащим образом ее использовать.

Вместе с тем, принимая себя таким, каким вы есть на самом деле, вы не должны отказываться от попыток самосовершенствования. Вооруженные объективным представлением о своих достоинствах и недостатках вы можете целенаправленно заниматься устранением «натяжек» в своем ***PAEI***-коде и совершенствовать навыки выполнения отдельных функций.

Способность принять себя вместе с недостатками и быть в ладу с самим собой не только условие самосовершенствования, но и условие правильного восприятия других людей, в которых есть свои слабые места. И если вы не осознаете собственной уникальности, вам не увидеть уникальности других людей. Не веря в себя, вы будете переносить это неверие на окружающих.

Умение оценивать достоинства и уникальные особенности сотрудников предполагает наличие у лидера навыков и таланта распознавать ***PAEI***-коды других людей, принимать их такими как они есть и наилучшим образом использовать присущие им уникальные возможности. Это одна из самых трудных задач для лидера. От того способен ли он нанимать, использовать, развивать и поощрять людей, которые на него не похожи и могут дополнить его или предпочитает более безопасный путь, принимая на работу себе подобных, во многом зависит успешное функционирование компании в настоящем и ее развитие в будущем.

Именно здесь ущербные лидеры с прочерками в ***PAEI***- кодах, невоспсприимчивые к одной или нескольким доминантам управления, сталкиваются с огромными трудностями. Они не способны опознать, принять и оценить, тех, кто успешно справляется с функциями, выполнение которых не под силу им самим. Ущербные лидеры боятся тех, кто их превосходит. Им не хватает смелости, достоинства и гибкости, чтобы иметь дело с носителями стиля, который отличается от их собственного. В результате на работу в компанию принимаются далеко не лучшие люди. Тем не менее, способность принимать людей такими, как они есть, не означает, что вы должны работать со всеми под-

ряд. Напротив, если вы видите, что по той или иной причине кто-либо из сотрудников не может работать в команде, следует принять ответственное решение и избавиться от такого человека.

Принимать людей такими как есть – значит осознавать, что вы никогда не найдете идеальных сотрудников. От того сумеете ли вы работать с теми, кто не похож на вас, несмотря на их недостатки; сознаете ли вы, что ваши подчиненные будут превосходить вас в выполнении отдельных менеджерских функций; способные ли вы стойко сносить постоянную демонстрацию этого превосходства; признаете ли вы свою посредственность в выполнении отдельных функций управления нормальной или даже желательной зависит ваша лидерская карьера. Если на все перечисленные вопросы ответы положительны – вы, несомненно, лидер.

Отношения «руководитель-подчиненный, превосходящий руководителя» наиболее часто встречаются в научной сфере. Под началом менеджера научного учреждения могут работать таланты с ярко выраженной ***E***-доминантой, в то время когда руководитель может быть всего-навсего носителем ***A***-доминанты (что предпочтительнее для научного учреждения). Однако, если администратор хочет быть не только лучшим руководителем научного учреждения, но и лучшим исследователем, стремится соперничать с подчиненными, а не оказывать им поддержку, следует перевести его в исследователи, а для учреждения подыскать нового руководителя.

Умение разрешать конфликты и создавать атмосферу взаимного доверия. Хороший менеджер, а тем более хороший лидер, должен сохранять спокойствие, когда вспыхивает конфликт. Он должен стать над конфликтом и оставаться корректным и объективным в отношениях со всеми конфликтующими сторонами. Понимая, что конфликты в менеджменте неизбежны и даже необходимы, лидер должен стремиться к созданию условий, в которых конфликты будут носить конструктивный характер и трансформироваться в источники новых знаний. Для этого ему следует, быть терпеливым и толерантным, научиться не поддаваться эмоциям, сбавлять темп и возражать, не обижая оппонентов (некоторые люди даже согласие выражают в оскорбительной форме). При этом не следует пытаться избежать конфликта, надо вникнуть в него как можно глубже и попытаться найти конструктивное решение, удовлетворяющее конфликтующие стороны.

Как правило, такое решение лежит не в плоскости конфликта. Надо выйти в третье измерение, чтобы найти приемлемое решение. Такое перемещение в пространстве позволяет взглянуть на причину конфликта с необычной точки зрения и, тем самым, трансформировать ее в источник новых знаний не только для конфликтующих сторон, но и для самого себя. В головах конфликтующих сторон начинается просветление, позволяющее увидеть причину конфликта в «новом диапазоне» и тем самым существенно обогатить свои знания. Другими словами, конфликт «в руках» хорошего лидера становится центром, из которого начинают струиться потоки знания и просветления. Последние постепенно заполняя эфир, превращают организационную среду в атмосферу взаимного доверия, уважения и совершенствования.

Резюмируя отмеченные аспекты приведем алгоритмическую схему отбора кандидатов на лидерскую должность (рис. 4). Как следует из схемы, в результате трех туров отбора мы обязаны прийти к единому мнению относительно лидера. Если и в результате третьего тура у нас останется больше чем один кандидат, тогда для решения исходной задачи придется проводить голосование (выборы) или согласиться с диктаторским решением высшего органа.

Следует заметить, что процесс выбора лидера редко носит публичный характер. В большинстве случаев это закрытый процесс, в котором участвует очень ограниченное число сотрудников. Выборные процедуры применяются нечасто и, как правило, для творческих и научных должностей.

Самосовершенствование в менеджменте

Одна из важнейших задач любого грамотного лидера заключается в умении распознавать перемены и осмысленно управлять процессом личного развития. В его основе лежит жизненный цикл саморазвития личности, предложенный Р. Бояцисом и Э. Макки [3], который по существу ничем не отличается от цикла реинжиниринга предприятия. И в том, и в другом случае находится разница между текущим и желаемым состояниями, после которого вырабатывается план как устранить эту разницу, осуществляется этот план и закрепляются достигнутые результаты.

Модель жизненного цикла самосовершенствования личности приведены на рис. 5.

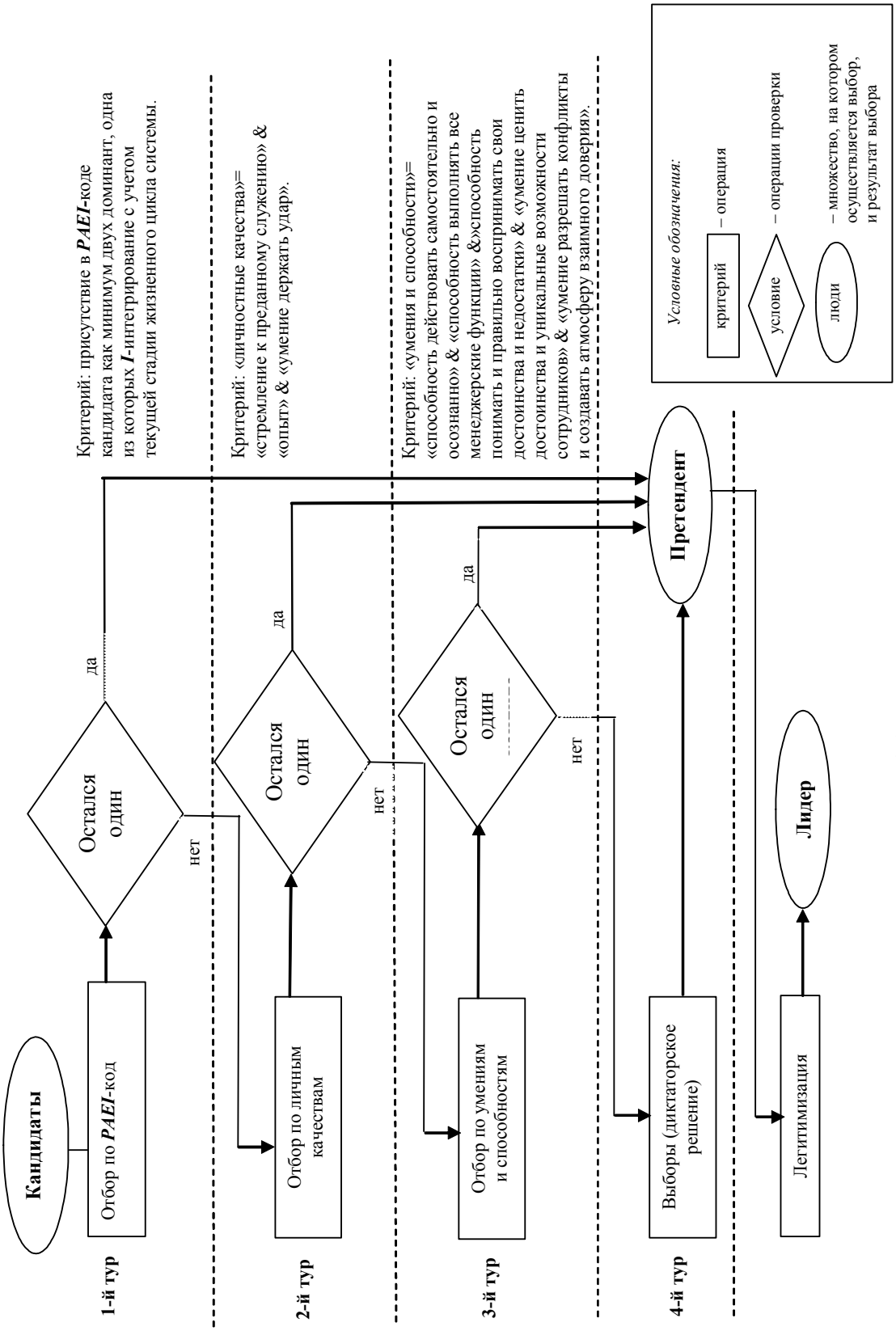
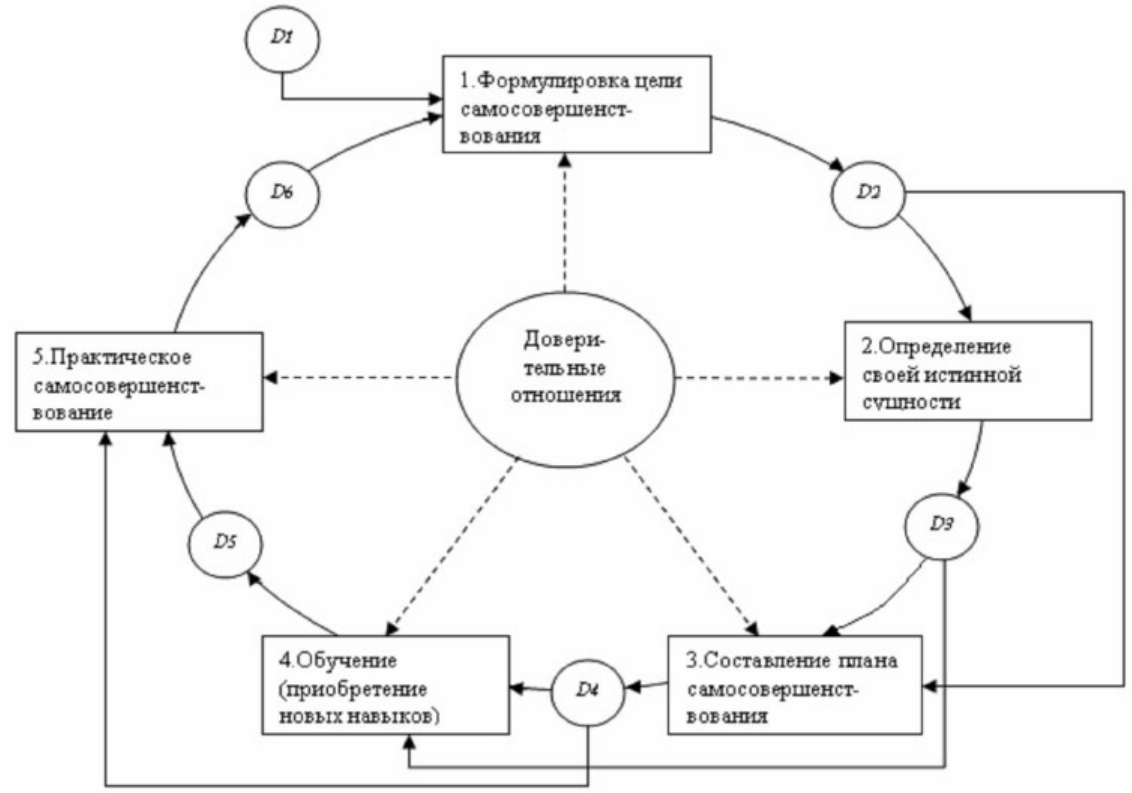


Рис. 4. Алгоритм поиска лидера

Согласно модели процесс личного развития начинается из осознания необходимости перемен. Возникает вопрос: «Как приходит это осознание и как его не упустить?..». Первым признаком того, что с личностью что-то не в порядке является отсутствие внутренней гармонии. Оно сопровождается резкими перепадами настроения, отсутствием душевного комфорта и настойчивыми, хотя еще неоконтуренными, желаниями что-то улучшить или подправить. Но надо быть очень тонкой натурой, чтобы уловить эти сигналы собственного «я», «очистить» их от сопровождающих шумов, обусловленных отражением текущих событий, и осознать, что жизнь зашла в тупик и пора «запускать» цикл самосовершенствования.

Порой в роли таких пробуждающих сигналов выступают важные жизненные события: уход с работы, болезнь, смерть близкого человека, рождение ребенка, новые возможности колоссального роста, судьбоносная встреча и т. п. Такие события открывают в человеке новое видение. У него появляется новая позиция для обозрения происходящего и человек начинает видеть действительность в новом ракурсе. Взгляд на вещи с другой точки зрения расширяет его кругозор и, как правило, имеет следствием переоценку ценностей. У человека возникает желание обрести новое положение (перепозиционировать свое «я») в новой уточненной модели реального мира.

Зачастую моменты пробуждения и душевного обновления подчиняются известной периодичности. Это может быть семилетний цикл, о котором говорится в Библии, или пятилетний цикл, ассоциируемый с легитимной сменой власти (выборов) в нашей стране, или любая другая периодичность. Однако распознать предупреждающий «звоночек» такого рода труднее, поскольку он раздается изнутри и, как правило, не инициирован внешними событиями.



Условные обозначения:

D_1 – внешние факторы-раздражители,
D_2 – формализованная мечта,
D_3 – текущая самооценка,
D_4 – план самосовершенствования,
D_5 – новые навыки,
D_6 – новые поведенческие модели.

Рис. 5. Цикл самосовершенствования

Тем не менее, чаще всего сигнал к пробуждению никак не связан ни со значительными событиями, ни с какими-то этапом жизненного цикла, а обусловлен длительным пребыванием в стрессовом состоянии, доведшим человека до полного истощения сил. Когда мы оказываемся в подобной ситуации, то чувствуем, что попали в тупик или даже загнаны в клетку. Под влиянием этого убийственного настроения у человека опускаются руки, и он оказывается во власти всепоглощающей тоски, которая не отпускает его ни на работе, ни дома. Такое состояние явный признак того, что надо что-то менять и, возможно, кардинально.

Независимо от того, что послужило сигналом к обновлению, для запуска жизненного цикла самосовершенствования необходимо четко сформулировать себе его цель. Формулировка цели самосовершенствования начинается с формализации мечты. Вступающий на этот путь должен определиться, что представляется ему важным в будущем и что он намерен оставить потомкам. Ясное представление о будущем является мощным энергетическим стимулом, придает оптимизма и открывает новые горизонты. Говорят, что представление об идеальном «я», оживляющее наши мечты, мобилизует эмоциональные ресурсы и высвобождает психическую энергию [3, 5].

Однако, несмотря на то, что мы прекрасно осведомлены о пользе таких идеальных представлений о себе и своем будущем нам не удается зацепиться за этот спасательный круг. Мы, как правило, делаем то, чего ждут от нас другие, а не то, о чем мечтаем сами, или, еще хуже, остаемся глухими к своим мечтам и не понимаем чего хотим от жизни. Поэтому первая задача – отыскать свою мечту, свое собственное представление о себе и своей жизни (блок 1). Ее решением будет, так называемое, идеальное «я», выступающее формализованным отражением вашей заветной мечты (***D2***).

Содержание второго этапа заключается в определении своей истинной сущности в текущий момент (блок 2) и фиксации ее на некотором формализованном языке (***D3***). Желательно, чтобы это был тот же язык, на котором сформулирована мечта. Чтобы двигаться от действительного к желаемому, нужно иметь представление о том, как тебя видят другие, и понимать соответствует ли их восприятие твоей самооценке. С другой стороны, точная самооценка требует развитого самосознания и готовности признавать свои недостатки.

Чтобы увидеть свое реальное «я» и определить как нас воспринимают окружающие, необходимое известное мужество. Дело в том, что со временем у нас формируется определенное представление о себе, как правило, положительное, и наше сознание активно оберегает его от посягательств извне. Мы становимся глухи к любой информации, способной подорвать наше самовосприятие и грозящей разрушить иллюзии. Этот защитный механизм охраняет человека от болезненных переживаний, но одновременно создает у него искаженный образ «я», который сам себя подпитывает и все больше укореняется в сознании. Поэтому, чтобы увидеть себя в истинном свете нужно расстаться с защитными механизмами. Необходимо стать честнее с самим собой, прислушаться к своим эмоциям и телу, проанализировать на какие темы люди предпочитают с вами не говорить и на этой основе трезво оценить свои сильные и слабые стороны.

Особенно тяжело решение этой задачи дается руководителям. Во-первых, сотрудники, как правило, скрывают свое истинное к ним отношение, не желают им помогать и делиться своими мнениями об их поведении. Во-вторых, каждый из них сам может статьи жертвой подобного синдрома и объективно будет не в состоянии помочь руководителю. И, в-третьих, очень многие люди, стремясь избежать конфликта или негативных последствий, будут сознательно замалчивать правду.

Иногда мы не можем уловить свою истинную сущность потому, что, стараясь измениться и стать лучше, заостряем внимание исключительно на своих недостатках и упускаем из виду достоинства. Более того, если это делают другие, нас одолевают упаднические настроения. Мы теряем интерес к переменам, становимся обидчивыми, а то и вовсе самоустраняется от дел. Чтобы по-настоящему захотеть измениться, человек должен понимать, какие черты он в себе ценит и хочет сохранить, а какие осуждает и хочет избавиться.

Таким образом, чтобы посмотреть в глаза своему истинному «я», сначала надо определиться со своим идеальным «я». Это подарит вам мощный заряд положительной энергии и веру в будущее, которая поможет не упасть духом и честно рассмотреть свой внутренний облик со всеми его неприглядными сторонами. И только после того как вы откроете свое идеальное «я» и станете постигать свою истинную сущность, полезно будет начать систематически собирать информацию о том, как расценивают ваше поведение окружающие.

Сущность третьего этапа жизненного цикла самосовершенствования заключается в составлении плана работы над собой и концентрации сил на до-

стижении желанной цели (блок 3). При этом важно помнить, что акцент в этом плане следует делать на процессе личностного саморазвития как таковом, не думая о результатах. Т. е. энергию прежде всего нужно направить на улучшение конкретных составляющих своего эмоционального интеллекта, которые способны обеспечить кратчайший путь к намеченной цели, а результаты, будь-то повышение производительности труда или растущее чувство удовлетворенности жизнью, приложатся сами собой. Ориентация на процесс играет исключительно плодотворную роль, поскольку внушает человеку веру в себя и дарит надежду на лучшее будущее.

При составлении плана очень важно не отвлечься от действительно важных моментов и ошибочно не сосредоточить внимание на ложных вопросах. Это очень распространенная ошибка. Почувствовав, что свойственный ему стиль лидерства завел в тупик, человек начинает судорожно выискивать средства для преодоления стресса и, глядя на более успешных своих коллег, начинает заниматься первым попавшимся делом – спортом, диетой, духовными поисками и т. п. Однако, навыки которые полезны для них могут оказаться абсолютно бесполезны для него. Если не найти подлинную причину своих бед ни какие, даже самые новые и продвинутые стратегии преодоления стресса, не помогут достичь желаемого.

В процессе составления плана самосовершенствования постоянно возникает вопрос, каким образом его «вписать» в очень плотный график, характерный для каждого руководителя. Может показаться, что некоторые элементы плана являются несущественными и на них не стоит тратить времени. Чтобы уберечь себя от столь необдуманного поступка, не лишний раз вспомнить «железное правило», заключающееся в том, что добиться нужных изменений удастся только в том случае, если найти в себе силы от чего-то отказаться ради того, чтобы высвободить энергию и время для личного совершенствования. При этом очень важно еще выбрать наиболее подходящую для себя форму обучения. Если консультант или консультационная фирма навяжут вам неподходящую для вас форму и режим занятий, вы очень скоро можете потерять мотивацию, а затем терпение и, решив, что «игра не стоит свеч», бросить дело на полпути. Чтобы этого не случилось надо очень внимательно отнестись ко всем аспектам планирования.

Разработав корректный и обоснованный план совершенствования, следует приступать к его непосредственной реализации. Теперь ваша задача – практиковаться и репетировать (блок 4). Необходимо отточить новые навыки настолько, чтобы они вошли в ваши плоть и кровь. Новые установки и модели поведения должны стать настолько естественными, чтобы о них можно было не задумываться.

Для этого особенно важно найти возможность закрепить полученные знания, путем многократного «проигрывания» новых сценариев. Люди часто недооценивают значение такого рода проб. Некоторые считают, что нельзя говорить ни о каких внутриличносных изменениях до тех пор, пока новые поведенческие модели не будут использованы «в деле», т. е. в рабочей обстановке. Из-за этого убеждения многие пытаются сразу же начать применять новые методы в «боевых условиях». Однако, это грозит разочарованием, потому что опыт может оказаться неудачным. Наиболее эффективно тренировка новых навыков происходит, когда мы чувствуем себя комфортно. Ощущение психологической защищенности создает атмосферу, в которой удобно примерять на себя новый стиль поведения и не бояться ошибиться или растеряться. Поэтому лидеру предпочтительнее заниматься с тренером-консультантом, когда его ученичество не выходит за рамки конфиденциального общения.

После того, как вы достаточно натренировались в безопасной обстановке необходимо опробовать новые поведенческие модели в реальных условиях, там где планируется их применение в дальнейшем. Начиная с этого момента, работа над собой уже переходит в процесс непрерывного самосовершенствования (блок 5). Вы начинаете сознательно фиксировать свои привычные реакции и мыслительные модели, осторожнее относитесь к быстрым умозаключениям, подвергаете сомнению правильность автоматических действий, принимаете решения на основе осмысленных восприятий реальных наблюдений и целенаправленных рассуждений. Такое поведение позволяет лучше понять себя и окружающих, вникнуть в их переживания, увидеть проблему с их точки зрения, проявить участие и найти решение. Проявление социальной чуткости, находит благоприятную ответную реакцию у людей и как-бы подключает дополнительные эмоциональные ресурсы при выработке и реализации управленческих решений. Поэтому центральная роль в модели жизненного цикла самосовершенствования отведена формированию и развитию доверительных отношений лидера с окружающими. Эти отношения не только образуют среду для самосовершенствования, но

и выступают своеобразным катализатором успешного осуществления его каждого этапа.

К процессу освоения новых навыков желательно подключить других людей, которые будут поддерживать вас в этом начинании. Это должны быть близкие люди (жена, школьный учитель, старый друг) которым можно «открыть душу». Вовлекая их в свое дело, вы тем самым берете на себя повышенную ответственность. Намного сложнее отказаться от дальнейшей работы над собой, когда кто-то другой уже внес свой вклад в ваше совершенствование.

Отношения с людьми важнейший элемент социальной жизни и основной фактор устойчивого личностного роста. Особенно значимы для нас отношения с той группой людей, на которых мы ориентированы в жизни. Они позволяют ощущать себя полноценной личностью, разделяющей определенные нормы и ценности со своими единомышленниками. Благодаря этим референтным группам, мы определяем, какое поведение считать правильным, а также получаем информацию о социальной оценке своих поступков.

Согласно теории социальной идентичности наше окружение, культура, референтные группы и социальные отношения влияют на наше представление о себе и идеал собственного «я» [9, 11]. Исходя из социального контекста, мы выстраиваем идеальный образ своей личности, оцениваем и объясняем свою истинную сущность. Ориентируясь на эти социально культурные факторы, мы также трактуем свои достоинства (качества, которые считаем неотъемлемой частью своего «я», и стремимся сохранить) и недостатки (качества, которые мы считаем своими слабыми сторонами и желаем изменить). В этом смысле социальные отношения выполняют для нас арбитражные функции и одновременно являются сильным побудительным мотивом к самосовершенствованию.

Лидер и команда

Эффективная управленческая команда и мощная, здоровая корпоративная культура не могут возникнуть сами по себе. Чтобы построить устойчивые и плодотворные трудовые отношения и выработать нормы корпоративного поведения нужно приложить значительные усилия. К тому же следует понимать, что это не разовое мероприятие, а длительный процесс целенаправленной работы по мониторингу эмоционального климата в компании, поддержанию творческой обстановки и формированию корпоративных устоев [6, 11].

Такая работа предполагает «выделение в отдельное производство» бизнес-процессов, определяющих общение сотрудников между собой и их взаимодействие с клиентами. При этом следует понимать, что она простирается далеко за пределы компании и охватывает взаимоотношения людей не только на службе и во время работы, а проникает в сферы их досуга, развлечения и самосовершенствования. Согласно данным исследований [3, 5] коммерческие успехи компании на 30 процентов определяются ее корпоративной культурой. В благоприятных корпоративных условиях энтузиазм, энергия и трудолюбие ее сотрудников находят самое эффективное применение.

Характер и содержание корпоративной культуры компании во многом определяет ее первый руководитель. Если он талантлив и настоящий лидер, то он пробуждает в людях лучшие черты, укрепляет их веру в себя, убеждает в оправданности их усилий и помогает не упустить удачу. Люди с радостью идут за ним, потому, что ощущают и понимают, что этот человек предан делу всем сердцем.

Настоящие лидеры способны контролировать свои эмоции, понимать чувства других людей и точно распознавать психологический настрой группы. Они внимательно прислушиваются к потребностям окружающих, умеют сплачивать их вокруг общего дела, вызывать чувство единения и создавать атмосферу, в которой те заражаются энтузиазмом и подпитываются энергией для совместного продвижения в нужном направлении. Такие лидеры обладают высоким эмоциональным интеллектом. Их психологический настрой передается всем окружающим. Возникает вопрос: «Как это происходит?..».

Оказывается, что наши эмоции заразительны. Медики установили, что за счет открытости лимбической системы[2] человек способен улавливать эмоциональные сигналы, исходящие от другого человека, и проникаться его чувствами [3, 10]. Разумеется, что в ответ возникает такая же реакция. Экстраполируя такие связи на все сообщество, можно сделать вывод, что любой коллектив в буквальном смысле связывает эмоциональное поле. Каждый его член воспринимает малейшие оттенки настроений и реакций окружающих и зависит от их психологического настроения.

С другой стороны, эмоции позволяют нам выражать свои намерения. Благодаря этому окружающие получают представление о наших желаниях, что облегчает общение и взаимопонимание.

Например, страх может сигнализировать о стремлении избавиться от напряжения, защититься от угрозы или избежать борьбы, а радость – о желании поделиться удачей или о тяге к душевной близости.

Внутренние эмоции человека имеют внешнее проявление. Скажем, по выражению лица и тону голоса не трудно определить какие эмоции в настоящее время одолевают вашего собеседника. Но если эти проявления эмоций человек еще в состоянии подавить или изменить, то над более тонкими сигналами – выступлением румянца, мимикой, принятой позой – он уже не властен и они могут многое поведать собеседнику об его истинных чувствах и желаниях.

Мы постоянно прислушиваемся к другим людям, пытаемся предсказать поведение своих визави и подстроить собственные реакции. Мы не просто понимаем чужие эмоции, мы «подхватываем» их, словно вирус. Особенно внимательно следим за своими начальниками, стараясь как можно точнее предугадать их желания и возможное поведение. Если начальник нетерпелив, подавлен или напуган мыслью о возможной неудаче, его чувства передаются нам и мы, в свою очередь, становимся обидчивыми, пугливыми, излишне осторожными. Отсюда недалеко до нездорового эмоционального климата в компании.

И, наоборот, когда мы чувствуем, что начальник воодушевлен, полон надежд, то и сами загораемся решимостью. Когда лидер излучает энергию, энтузиазм и проявляет искреннюю заботу о подчиненных, это предает людям силы и помогает, творчески подходить к решению проблем. В компаниях, возглавляемых такими лидерами, царит дух единства, взаимопомощи и свято соблюдается «золотое правило» – относись к другим так, как хочешь, чтобы относились к тебе. Поэтому в такой компании все внутренние и внешние связи основаны на принципах честности и уважения к чужим интересам.

Гармония в коллективе – не абстракция. Это реальность, которая зримо проявляется в повседневной трудовой жизни. Люди относятся друг к другу с неподдельной заботой, но при этом открыто дискутируют по проблемным вопросам и требуют ответственного отношения к работе и соблюдения корпоративных принципов. Они скупулезны к своим обязанностям, внимательны к коллегам и уважительны к этическим установкам. Люди увлечены работой, а руководство заботой об поддержании продуктивного климата.

К сожалению, у эмоций есть и обратная сторона – враждебность, которая тоже распространяется как вирус. Когда мы сталкиваемся с чьим-то агрессивным или лицемерным поведением, страхом или беспокойством, то эта разовая реакция может перенестись на все последующее взаимодействие с данным человеком. Мы начинаем относится к нему настороженно и заведомо предвзято независимо от того, какое у него настроение. В итоге мы либо будем избегать его, либо наденем соответствующую маску и станем подыгрывать ему. Таким образом, когда руководитель не сдержан в проявлении деструктивных эмоций или неискренен, гармония в коллективе неизбежно нарушается. Перспектива одна – обострение конфликтов и ухудшение корпоративного климата.

В заключении отметим, что умение создавать и поддерживать в компании благоприятный эмоциональный климат, как и все великие таланты, дается человеку от Бога. Задача человека вовремя обнаружить этот талант в себе и далее неустанно и целенаправленно трудится над его совершенствованием. Вознаграждением за упорный труд будет уверенное продвижение по карьерной лестнице вплоть до позиции первого руководителя.

Заключение

Приведенные в настоящей статье положения, соображения и результаты лишний раз свидетельствуют о том, что организационный менеджмент представляет собой некую системную дисциплину, выходящую далеко за привычные рамки экономической теории и теории управления и нуждающуюся в кардинальном пересмотре собственной парадигмы. Представляется, что в этом пересмотре помимо самих управленцев активное участие должны принять философы, психологи, социологи, физики, математики и системщики. Общими усилиями они должны синтезировать новую теорию организационного менеджмента, которая перенесет этот вид человеческой деятельности из сферы искусства в сферу инженерной науки. Не исключаю, что такие масштабные междисциплинарные исследования следует проводить в рамках специальной технологической платформы под эгидой Министерства экономического развития РФ.

[2] Лимбическая система – совокупность отделов головного мозга, отвечающих за процессы саморегуляции поведения и психической активности.

Библиографический список

1. *Адизес И.* Идеальный руководитель: почему им нельзя стать и что из этого следует. – М. : Альпина Бизнес Букс. 2007. – 263 с.
2. *Адизес И.* Управляя изменениями. – СПб. : Питер, 2008. – 224 с.
3. *Бояцис Р.* Резонансное лидерство: самосовершенствование и построение плодотворных взаимоотношений с людьми на основе активного создания, оптимизма и эмпатии / Р. Бояцис, Э. Макки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 300 с.
4. *Гоулман Д.* Эмоциональное лидерство: искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2003. – 269 с.
5. *Дрогобыцкий А. И.* Корпоративное управление в знаниевой экономике. – М. : Экономика, 2008. – 128 с.
6. *Дрогобыцкий И. Н.* Системный анализ в экономике. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 423 с.
7. *Дрогобыцкий И. Н.* Энергетическая природа организационного управления // Экономические науки. – 2010. – № 12 (73). – С. 275–282.
8. *Кричевский Р.* Психология лидерства. – М. : Статус, 2007. – 542 с.
9. *Минцберг Г.* Действуй эффективно: лучшая практика менеджмента. – СПб. : Питер, 2011. – 288 с.
10. *Филонович С. Р.* Лидерство как интегральная проблема науки о поведении// Российский журнал менеджмента – 5(4). – С. 49–100.
11. *Шайн Э.* Организационная культура и лидерство. – СПб. : Питер, 2007. – 264 с.

УДК 338.24

Дубровский П. С.

К ВОПРОСУ О ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ЗАКОНОМЕРНОСТЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ПРИЛОЖЕНИИ К ПОНЯТИЮ «НАРОДНЫЕ ПРОМЫСЛЫ»

Предлагаемая к публикации статья является результатом теоретического обзора концепций и взглядов применительно к пониманию роли народных промыслов(НП) в экономической науке. Анализируются историко-экономическая, политэкономическая и институциональная составляющие в исследовании народных промыслов. Статья приводится в рамках тематики диссертационного исследования «Народные промыслы как форма мелкотоварного производства: специфика деятельности, система экономических отношений, механизмы функционирования, место и роль в региональной экономике».

Ключевые слова: народные промыслы, политэкономия, ремесленный тип труда, самоэксплуатация, самозанятость, целостный труд, духовное производство, материальное производство.

Несомненно, теоретический обзор концепций и взглядов применительно к пониманию роли НП в экономической науке, может быть начат с трудов классиков политэкономии. Для нашего исследования представляют интерес идеи К. Маркса. Его «Капитал» положил начало марксистской политической экономии[1], а основные положения марксизма оказали огромное влияние на развитие экономической мысли[2]. Именно в высказываниях Маркса о хозяйственной деятельности индивида на низшем уровне производства материальных благ можно найти корни определения НП. «Маркс, говоря о взаимоотношениях художественного и экономического развития, указывает на то, как очень часто высокие формы искусства развиваются как раз на относительно низшей ступени экономики»[3]. Он писал, например: «экономической основой античной эпохи и ее художественного расцвета является мелкое крестьянское хозяйство и производство самостоятельных ремесленников». Этот способ производства, – говорит Маркс в первом томе «Капитала» – «достигает полного расцвета, проявляет всю свою энергию, приобретает классическую форму лишь там, где рабочий *является свободным частным собственником своих,* им самим рабочим применяемых условий труда, где крестьянин обладает полем, которое он возделывает, ремесленник инструментами, которыми он играет как виртуоз»[4].

В рамках обзора теоретических воззрений на закономерности экономического развития применительно к теме НП важными также могут оказаться идеи русского политэконома дореволюционного периода М. И. Туган-Барановский[5]. который сделал ряд открытий в изучении капиталистического цикла, что оказало влияние на последующие исследования. На основе своей теории рынка, кризисов и цикла он предложил одним из

 © Дубровский П. С., 2011

первых в мире волновую теорию движения капиталистического хозяйства. В зарубежной литературе идеи Туган-Барановского получили дальнейшее развитие в трудах Дж. М. Кейнса, Й. Шумпетера и др. В создании теоретического обоснования НП, особенно интересной может оказаться типологизация форм промышленного производства, предложенная М. И. Туган-Барановским[6]. значительную часть из которых можно рассматривать как сферу деятельности НП[7]. Обосновывая иерархичность развития крестьянских неземледельческих занятий М. И. Туган-Барановский пишет о цикличности в распределении рабочего времени в крестьянском хозяйстве[8].

Существует преемственность взглядов М. И. Туган-Барановского и Н. Д. Кондратьева, который развил его теорию и создал обобщенную теорию экономических «длинных волн», дал собственное научное определение понятия конъюнктуры, выделил статистический и динамический подходы к изучению экономических явлений[9]. Н. Д. Кондратьев, рассматривая экономические взаимоотношения в земледельческих регионах, в частности в Костромской губернии, делает вывод о решающей роли НП для выживания подавляющего количества крестьянских хозяйств не за счет обработки земли, а за счет разнообразных промыслов[10]. Значит перевес, и довольно значительный, на стороне промыслов[11].

В рамках обзора теорий, концепций и взглядов на роль человека как субъекта экономики применительно к исследованиям в НП могут быть рассмотрены работы К. Маркса, Ф. Энгельса, А. Смита, Д. Рикардо, М. И. Туган-Барановского, М. Вебера, В. Соловьева, С. Н. Булгакова и др. Среди причин, мотивирующих деятельность и развитие человека является труд, что особенно важно для понимания изначальных стимулов в деятельности в НП. Вопрос о роли труда занимает у К. Маркса одно из важнейших мест. В его «Капитале» труд рассматривается как главная, фундаментальная потребность человеческого рода. Без трудовой деятельности, создающей весь мир искусственных вещей («второй природы», по выражению Маркса) человеческий образ жизни в принципе невозможен[12].

Труд дает возможность удовлетворять различные потребности, что хорошо объясняет широчайшие возможности НП для удовлетворения как эксклюзивных, так и массовых запросов потребителей в индивидуальном исполнении заказов. Согласно этой концепции определяющую роль в развитии общества в конечном счете играет материальное производство и материальные потребности человека, которые оно удовлетворяет. В концепции Маркса устанавливается зависимость между биологическими и социальными, *духовными*[13] и материальными, личными и общественными потребностями, человек рассматривается как вершина развития материи.

В работе Ф. Энгельса «Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека» впервые была предложена концепция формирования человека и общества в процессе развития трудовой деятельности. «Человек не только потребляет любое нужное ему вещество живой и неживой природы, но и искусственно формирует совершенно новую сферу действительности – вторую природу, мир искусственных предметов, орудий труда»[14]. Данные теоретические рассуждения во многом необходимы для понимания вопроса происхождения и отличия промыслов (народных промыслов) от других форм производства.

Многие исследователи прошлого и современные исследователи делали акцент на развитие духовности, образования, этнической и социокультурной доминанты. В русской социально-философской мысли конца XIX – начала XX в. активно обсуждались хозяйственно-экономические проблемы. Большое внимание этому вопросу уделил В. Соловьев. В своих работах «Экономический вопрос с нравственной точки зрения» (1896) и «Оправдание добра» (1900) он рассматривал хозяйственную деятельность как вспомогательную, а цель человека видел в достижении абсолютной нравственности[15]. Интересные идеи о природе и сущности экономико-хозяйственных отношений можно найти в трудах Н. А. Бердяева, который считал, что хозяйственная жизнь не только не противоположна духовной, но и тождественна ей[16]. Систематическое и глубокое рассмотрение социально-экономической проблематики получило в трудах С. Н. Булгакова и, прежде всего в книге «Философия хозяйства» (1913), где он рассматривает хозяйство как важнейшую часть бытия не только как общественный, но и как религиозный процесс. Трудовую деятельность в хозяйстве он понимал не просто как созидание, а в широком смысле – как связь между человеком и миром. Он доказывал, что побудительным мотивом труда являются стимулы не только материальные, но и нравственные. Развил учение

о трудовой этике, считая, что религиозно-этические принципы (заповеди) оказывают благотворное влияние на характер экономико-хозяйственной жизни. В своих трудах доказывал, что именно нравственная экономика является единственным путем к обеспечению благосостояния населения, высокого качества жизни людей. Все эти высказывания о нравственности хозяйства в полной мере могут быть отнесены к исследованию крестьянских НП.

Очень схожие идеи выдвигает М. Вебер в своем знаменитом труде «Протестантская этика и дух капитализма». Нравственная ответственность перед семьей и богом ставят протестантскую этику в один ряд с русской религиозной этикой С. Н. Булгакова. «Капиталистический дух», то, что Макс Вебер назвал «Капиталистическим христианством»[17], формируется и укрепляется в России именно благодаря молодой буржуазии, большая часть которой составляли выходцы из старообрядческих структур[18]. В России роль своеобразных «протестантов» сыграли старообрядцы, значительная часть из которых были создателями НП и производителями массовых товаров разнообразных направлений[19], именно в структуре НП.

С развитием рыночного хозяйства возрастало внимание экономической науки к мотивам экономического поведения человека. В трудах А. Смита и Д. Рикардо была создана концепция или модель *«экономического человека»*[20], для которого характерно: 1) определяющая роль собственного интереса в мотивации экономического поведения; 2) компетентность экономического субъекта в собственных делах; 3) главный мотив хозяйственной деятельности человека в рыночной экономике – максимизация прибыли (обогащение) с учетом не денежных факторов благосостояния (легкости или трудности обучения, приятия или неприятия работы, постоянства или непостоянства занятости, престижа профессии, вероятности успеха в большей или меньшей степени). А. Смит, анализируя поведение «экономического человека», отмечал, что оно определяется такими чертами, как: во-первых, склонностью человека к обмену в следствии разделения труда и, во-вторых, личным интересом, эгоизмом, постоянным стремлением улучшить свое положение[21]. Практически все приведенные характеристики могут определять не только модель «экономического человека», но и человека в НП. Это тем более вероятно, что первоначальное понимание деятельности экономического субъекта у А. Смита относится к периоду перехода от некапиталистической формы отношений к капиталистической, а деятельность НП до сегодняшнего дня находится в форме либо чисто некапиталистической формы, либо маргинальной, промежуточной между некапиталистической и капиталистической.

В рамках *обзора концепций и взглядов на роль государства и бизнеса в экономике,* НП касаются некоторые качества институтов и характер их взаимодействий. Большое место вопросам роли государства, источникам государственных доходов, роли *домашнего* и промышленного производства уделяли представители русской экономической мысли XVII–XVIII вв. А. Л. Ордын-Нащекин и И. Т. Посошков, В. Н. Татищев. Взгляды этих ученых, экономистов, государственных деятелей особенно актуальны сейчас в связи с проблемами реструктуризации российской промышленности, выхода на внешние рынки с продукцией, имеющей высокое качество и конкурентоспособность. Важная роль государственной власти отводится в трудах представителя христианского социализма С. Н. Булгакова. Он считал, что активное государственное вмешательство в экономику должно способствовать ограничению социального и экономического гнета, зависимости человека от частнособственнических структур и их хозяев[22]. Значительную роль в развитии концепции государства всеобщего благосостояния сыграла теория Дж. М. Кейнса, который обосновал необходимость активного государственного вмешательства в экономику с целью устранения кризисных явлений, достижения максимальной занятости, повышения темпов роста общественного производства и считал, что высший долг государства – обеспечить благосостояние общества в настоящем[23].

В рамках концепции роли государства и бизнеса в экономике просматриваются и взгляды на социальную ответственность бизнеса и социальное партнерство, что особенно имело место в среде предпринимателей-старообрядцев на рубеже XIX–XX вв., работающих в сфере НП[24]. В дореволюционной России были многочисленны примеры благотворительности русских купцов и промышленников, когда деньги жертвовались на строительство больниц, церквей, приютов, школ, железных дорог, тогда как в настоящее время масштабы благотворительности невелики[25].

Приведенный анализ взглядов ученых, направлений и школ показывает, что тема исследований народных промыслов (НП) актуальна. Нами разработана классификация различных точек зрения, концепций, теорий по проблеме НП по содержательному признаку, определена их ценность для исследования[26]. Систематизация строится по принципу выделения блоков, соответствующих современным направлениям теоретического анализа. Знакомство с литературой, в том числе взглядами дореволюционных экономистов, современных исследователей, позволило нам расширить круг тех позиций и точек зрения, которые имеют прямое или косвенное отношение к теме НП. Это обогатило саму тему исследования и дало нам дополнительную информацию, позволяющую выдвинуть как фундаментальные вопросы, так и круг вопросов прикладного свойства. В связи с этим наша дальнейшая задача заключается в обосновании концепции нарастания востребованности и расширения сфер деятельности НП и подтверждения этого утверждения в рамках региональной экономики.

Библиографический список

[1] *Маркс К.* Капитал. Т. 1 – 3 // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. М., 1960. Т. 23–25. («Капитал» (1867г.) – главная книга автора, полное название которой «Капитал: Критика политической экономии». Рукописи II и III тома «Капитала» были изданы Ф. Энгельсом в 1885 1894 гг.).

[2] *Хейлбронер Р.* Экономика для всех / Р. Хейлбронер, Л. Туроу. – Новосибирск, 1994. – С. 34–35.

[3] *Дубровский П. С.* Предпринимательство в народных и художественных промыслах центральной России // Проблемы новой политической экономии. Вестник Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. – 2005. – № 2. – С. 61–68.

[4] Из предисловия А. В. Луначарского к книге Бакушинского А. В. «Искусство Палеха» (Бакушинский А. В. Искусство Палеха / предисл. А. В. Луначарского. – М. : Издательство всероссийского кооператива Союза Художников, 1932. – С. 3.

[5] *Туган-Барановский М. И.* Основы политической экономии. – М. : РОССПЭН, 1998. – С. 168.

[6] Там же. – С. 168–169.

[7] *Дубровский П. С.* Типология художественных промыслов Ивановского региона. Лаковая миниатюра и иконопись : монография. – СПб. : «Нестор», 2007. – С. 32.

[8] *Туган-Барановский М. И.* Указ. соч. – С. 169.

[9] *Кондратьев Н. Д.* К вопросу о понятиях статики, динамики и конъюнктуры // Социалистическое хозяйство. – 1926. – № 2. – С. 352.

[10] Земледельческое хозяйство и промысловые заработки в Кинешемском уезде (По данным комбинационного подсчета материалов подворной переписи 1898 г.), стр. 7. Изд. Костромского губернского земства 1903 г.; *Кондратьев Н. Д.* Развитие хозяйства Кинешемского земства Костромской губернии. – Иваново : «Ивановская газета», 2002. – С. 102–103.

11. «Урожай в Костромской губ.» за 1894, 5, 6 и 7 гг., главы: «Степень обеспечения собственным хлебом крестьянского населения.»). Изд. Костромского губернского земства 1903 г. *Кондратьев Н. Д.* Развитие хозяйства Кинешемского земства Костромской губернии. Указ. Соч. – С. 103

12. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – 2-е изд. – Т. 23. – С. 189.

13. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – 2-е изд. – Т. 20. – С. 486–488.

14. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – 2-е изд. – Т. 20. – С. 489.

15. *Соловьев В. С.* Экономический вопрос с нравственной точки зрения // Соловьев В. С. Сочинения. Т. 1. – М., 1990.

16. *Бердяев Н. А.* Философия неравенства: письма к недругам по социальной философии. – Л., 1991. – С. 206.

17. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма / Вебер М. Избр. произв. – М. : Прогресс, 1990.

18. *Kasakowa N. E., Dubrowskij P. S.* On the question about the history of business ethics in Russia. third annual conference on moral an civic education Seattle, state Washington, 2003. – S. 37–40.

19. *Мельников А. П.* Очерки бытовой истории Нижегородской ярмарки: Столетие Нижегородской ярмарки (1817–1917). – 2-е изд. – Нижний Новгород, 1993.

20. *Автономов В. С.* Модель человека в экономической науке. – СПб., 1998. – С. 66–67.

21. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. IV. – М., 1961.

22. *Сасмин А.* Философия хозяйства С. Н. Булгакова: пастулаты и уроки // Свободная мысль – XXI. – 2005. – № 8. – С. 174.

23. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег (избранные произведения). – М., 1993.

24. *Дубровский П. С.* Экономические проблемы в произведениях А. Н. Островского // А. Н. Островский материалы и исследования : сборник научных трудов. – Шуя : «Весть» ГОУ ВПО «ШГПУ», 2006. – С. 248–255.

25. *Самсин А.* Указ. соч. – С.173.

26. *Дубровский П. С.* Народные промыслы как форма мелкотоварного производства (экономико-теоретический очерк с историческими вставками) : монография. – Иваново ; Шуя : ШГПУ ; Изд. «Полиграфия –центр», 2005. – 131 с.

УДК 330

Ерошин Д. А.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ДОВЕРИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Существуют различные подходы к количественной оценке уровня доверия между субъектами экономической деятельности. В связи с все возрастающим признанием влияния доверия на экономику появляется необходимость в более точном и объективном подходе к измерению данного явления.

Ключевые слова: индекс доверия, количественная оценка, экономические показатели, сводный индекс, экономические субъекты.

В настоящее время феномен доверия активно исследуется и обсуждается как в рамках экономической науки, так и бизнес-сообществом. Не смотря на различия в определении данного понятия, подходов к изучению и степени влияния на экономику, экономисты сходятся во мнении, что доверие является экономической категорией и его исследование, безусловно, поможет более подробно понять многие экономические процессы и повысить экономическую эффективность.

Само понятие доверия рассматривается в различных научных сферах, таких как социология, психология, экономика. Это весьма широкое понятие, и его интерпретация зависит от отрасли науки, в котором оно рассматривается.

Так в социологии доверие определяется как «…ставка в отношении будущих непредвиденных действий других» [4]. В психологии – доверие является самостоятельной относительно независимой формой веры, в основе которой лежит акт отношения. В экономике, где главное место занимает хозяйственная деятельность экономических субъектов, нет единой трактовки этого феномена. Существует множество определений. Известный специалист по теории постиндустриального общества Фрэнсис Фукуяма трактует доверие как «…возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами» [3].

Автору представляется наиболее емким и отображающим экономическую суть определение доверия, как позитивные ожидания определенных действий окружающих, которые влияют на выбор индивида, когда индивид должен начать действовать до того, как станут известными действия окружающих.

Итак, доверие есть позитивные ожидания, которые оказывают непосредственное влияние на экономические отношения. Данное влияние как и количественная величина самого доверия, являются объектами повышенного внимания. Так, Олег Борисович Алексеев, глава дирекции корпоративных проектов АНО «Института корпоративного развития группы компаний «РЕНОВА», говорит о стремительном росте роли нематериальных активов, в том числе доверия, как основы деловой репутации фирмы и инструмента хеджирования от рисков лежащих в сфере нематериальных активов. «Определенный уровень прозрачности напрямую связан с доверием к компании со стороны инвесторов. Все, что будет оставаться недостаточно ясным и прозрачным, будет «уходить в минус». Это будет, собственно говоря, дисконт, это будет играть на понижение стоимости компании» [1].

Определение количественной величины уровня доверия крайне важно для решения задач эмпирического анализа. Однако данная количественная оценка представляет собой весьма сложную научную проблему. Это связано, во-первых, с трудностью подбора показателей, наиболее адекватно отражающих уровень доверия и позволяющих характеризовать присущие ему изменения, во-вторых, с тем, что доверие имеет наряду с экономической ещё и социально-психологическую составляющую. Субъективно человек может не доверять партнеру и, одновременно, иметь с ним деловые отношения, нередко вполне успешные. Вследствие этого, его мнение относительно доверительности будет расходится с реальными экономическими показателями. В-третьих, существует множество видов доверия: общее, институциональное, межфирменное и др. Каждому виду доверия соответствует свой круг субъектов и свой уровень экономических отношений.

Данную проблему пытаются решать двумя способами количественной оценки доверия:

– при помощи Методики опросов,

– по Методике анализа фактических данных.

© Ерошин Д. А., 2011

Первая методика носит социально-психологический характер и лежит в основе большинства, на сегодняшний день, показателей доверия. Она позволяет определить настроение субъектов относительно определенной ситуации, происходящих процессов и т. д.

Отрицательная сторона данной методики состоит в том, что её эффективность зависит от достоверности информации, предоставляемой опрашиваемыми субъектами, которые могут быть не искренни в силу различных социально-психологических причин, а также степени доверия органу, проводящему сбор данной информации.

Вторая методика, как следует из названия, основывает свой анализ на фактических (статистических) данных и позволяет оценить рискованность инструментов на основании количественных характеристик. Однако данная методика не учитывает соответствующие социально-психологические настроения.

Примером реализации первой методики может служить расчет индекса доверия, производимый Национальным Агентством Финансовых Исследований (НАФИ) на основе оценки надежности, прозрачности и выгодности финансовых институтов со стороны населения. Индекс создан по аналогии с методикой расчета индекса потребительских настроений, широко используемого для краткосрочного прогнозирования потребительского поведения и публикуемого наряду с такими основными показателями развития экономики, как динамика ВВП, инфляция и т. п.

Для построения индекса используются ряд основных показателей [5], среди них:

– оценка текущей надежности финансовых институтов и ожиданиях на будущее,

– оценка текущей прозрачности финансовых институтов и ожиданиях на будущее,

– а также текущая оценка выгодности вложения средств в целом.

По каждому вопросу рассчитывается частный индекс - из доли положительных ответов вычитается доля отрицательных и к этой разнице прибавляется 100. Совокупный индекс равен среднему частных индексов и характеризует изменение доверия финансовым институтам в целом.

Ярким примером второй методики является расчет индекса доверия, разработанный Департаментом стратегического анализа аудиторско-консалтинговой компании ФБК. Индекс доверия ФБК можно определить как количественную динамическую характеристику взаимоотношений различных групп экономических агентов, которые основаны на выгодности экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности, лояльности друг друга.

При построении данного индекса учитывались показатели, отображающие деятельность большинства экономических субъектов. В ходе отбора показатели подверглись ряду ограничений: во-первых, они должны фиксироваться статистическими органами и, во-вторых, иметь возможность сравнения с данными других стран.

Некоторые из показателей – это:

– ИПЦ (индекс потребительских цен),

– денежные расходы населения,

– объем иностранных инвестиций и др.

Каждому показателю методом экспертных оценок был установлен вес. Датой начала ведения индексов было выбрано 1 января 2000 года. Расчет по каждому показателю производился нарастающим итогом, то есть все значения сравнивались с начальным значением соответствующего параметра на 1 января 2000 года [2].

Одним из главных достоинств индекса ФБК является то, что его расчет строится на данных, носящих объективный характер и фиксируемых органами статистики.

Однако есть и критические замечания со стороны ряда экспертов, которые отмечают, что для расчета выбранных показателей необходима «очистка» от влияния прочих факторов. Также высказываются мнения о замене интегрального индекса на трехмерную матрицу индексов, строящуюся на осях «субъекты – партнеры – виды деятельности», и заполненную соответствующими индексами. Такая матрица могла бы стать хорошим инструментом для многофакторного исследования доверия в обществе.

Не смотря на различные подходы к количественной оценке доверия, можно говорить о высокой значимости практического применения данных индексов, так как они на разных уровнях экономики (макро-, микро-, уровень индивида) позволяют оценить потенциальный экономический рост, выявить незадействованные ресурсы, оказать помощь при принятии решения в рисковом менеджменте, инвестиционной политике.

По мнению автора, при количественной оценке величины доверия необходимо учитывать как настроения субъектов относительно интересующих процессов и явлений, так и использовать

фактические (статистические) данные. То есть речь идет о том, чтобы попытаться объединить две выше указанные методики.

Для этого необходимо в расчет индекса доверия, основанного на объективных данных, включить показатель настроения/ожиданий субъекта экономической деятельности. Также необходимо отбирать фактические показатели, весьма четко влияющие на уровень доверия, и установить соответствующие влиянию веса. С этой задачей наилучшим образам справится метод экспертных оценок с привлечением большого количества экспертов, чем больше, тем более объективный перечень показателей и соответствующие им веса будут сформированы.

Задача, стоящая перед автором в данной статье – попытка объединения методик с целью повышения объективности расчета – может быть решена в следующем виде. Необходимо рассчитать сводный индекс доверия, основанный на двух коэффициентах доверия:

Ко – коэффициент доверия, рассчитанный на основе данных полученных по результатам опроса интересующих нас субъектов экономической деятельности.

Кф – коэффициент доверия, рассчитанный на основе фактических (статистических) данных отобранных показателей, влияющих на уровень доверия.

Ко мы определим как $\frac{\sum N_p}{\sum N_c \times t}$,

где N_p – количество положительных ответов, N_c – общее количество ответов на каждый вопрос, t – количество вопросов в анкете.

Таким образом, $0 \le Ko \le 1$ и уровень доверия тем выше, чем *Ко* ближе к 1, и тем меньше, чем *Ко* ближе к 0.

Попытаемся теперь определить *Кф*. Будем рассчитывать данный коэффициент как $\sum K_i \times \frac{D_{i1}}{D_{i0}}$,

где *Di* – величина *i*-ого показателя за соответственно текущий и базовый периоды, *Ki* – удельный вес *i*-ого показателя, входящего в индекс.

В результате $Кф > 1$ при положительной динамике, то есть совокупном увеличении величины показателей Di, отобранных методом экспертных оценок. Соответственно при $Кф \le 1$ наблюдается снижение уровня доверия, либо оно остается на прежнем уровне.

Сводный индекс доверия Кд мы можем получить как $Кф \times Ко$. При этом если $Кд \le 0{,}5$, мы можем говорить о невысоком совокупном уровне доверия, и, наоборот, при $Кд < 0{,}5$ наблюдается положительная тенденция укрепления доверия.

Разумеется рассмотренный выше подход к количественной оценке уровня доверия является лишь попыткой более детально определить ту совокупность факторов, которые влияют на величину доверия, прежде всего в сфере экономики.

Повышающийся интерес к данной проблеме вполне объясним, так как для бизнеса, власти и отдельного индивида крайне важно понимать, могут ли они доверять друг другу в условиях асимметрии информации, неполноты контрактов и ряда других процессов и явлений, вносящих неопределенность в нашу повседневную жизнь. Создание способа оценки уровня доверия может помочь при принятии решений различными субъектами экономической деятельности, а также создавать и развивать механизмы, направленные на его укрепление.

Библиографический список

1. *Алексеев О. Б.* Нематериальные активы и кризис доверия // Корпоративное управление. – 2006. – Вып. 1.

2. *Николаев И. А.* Доверие в экономике: количественная оценка / И. А. Николаев, С. В. Ефимов, Е. В. Марушкина // Аналитический доклад. Аудиторско-консалтинговая компания ФБК. – URL: http://www.fbk.ru/library/research_library/, 2006.

3. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. - М. : АСТ ; Ермак, 2004.

4. *Sztompka P.* Trust: a sociological theory. – Cambridge, 1999.

5. URL: http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10188.html

УДК 681.5:37

Жулябин П. В.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО УНИВЕРСИТЕТА КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА И ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ ВУЗА

Единое информационное пространство университета представляет собой совокупность информационно-телекоммуникационных систем и сетей, баз и банков данных, информационных технологий их ведения и использования, функционирующих на основе единых принципов и обеспечивающее информационное взаимодействие всех структурных подразделений вуза в интересах ведения учебной, научной, финансовой и административно-хозяйственной деятельности, а также удовлетворение информационных потребностей студентов, аспирантов и сотрудников.

Ключевые слова: информация; информационное пространство; университет; развитие; формирование; внедрение.

В настоящее время необходимым условием конкурентоспособности образовательного учреждения на рынке образовательных услуг является наличие единого информационного пространства и внедрение информационных технологий во все бизнес-процессы.

Роль единого информационного пространства в университетском комплексе определяется масштабностью решаемых задач и темпами развития университета [1, с. 53]. В современных условиях возникает необходимость формирования единого информационного пространства ВУЗа.

Единое информационное пространство складывается из следующих главных компонентов:

– информационные ресурсы, содержащие данные, сведения и знания, зафиксированные на соответствующих носителях информации;

– организационные структуры, обеспечивающие функционирование и развитие единого информационного пространства, в частности, сбор, обработку, хранение, распространение, поиск и передачу информации;

– среда информационного взаимодействия пользователей и подразделений, обеспечивающая им доступ к информационным ресурсам на основе соответствующих информационных технологий, включающая программно-технические средства и организационно-нормативные документы.

Организационные структуры и среда информационного взаимодействия образуют информационную инфраструктуру [2].

Создание информационного пространства преследует цель объединить информационно-телекоммуникационные системы подразделений, функционирующие сейчас, в основном, в интересах данных подразделений и без необходимого их взаимодействия, что приводит к дублированию работ, избыточности в сборе первичной информации, удорожанию разработок и эксплуатации систем [1, с. 53]. В результате создания единого информационного пространства университета будет преодолена разобщенность источников информации, улучшен обмен информацией и доступ к ней.

В результате формирования и развития единого информационного пространства будут решены следующие задачи:

– обеспечение сотрудников и обучаемых информацией, необходимой для их производственной деятельности, научной работы и обучения;

– создание и поддержание необходимого для устойчивого развития университета уровня информационного потенциала;

– повышение качества и согласованности решений, принимаемых администрацией и другими органами управления университета;

– повышение уровня правосознания сотрудников и обучаемых путем предоставления им свободного доступа к правовым и нормативным документам;

– предоставление возможности контроля со стороны сотрудников и общественных организаций за деятельностью органов управления университета и подразделений;

– повышение деловой и общественной активности преподавателей и обучаемых путем предоставления равной с государственными структурами возможности пользоваться открытой научно-технической, социально-экономической, общественно-политической информацией, а также информационными фондами сфер образования, культуры и т.д.;

– интеграция с региональным, российским и мировым информационным пространством.

© Жулябин П. В., 2011

Для решения проблемы создания единого информационного пространства необходимо разработать финансово-правовые основы, включающие:

– нормативные акты, определяющие права и обязанности подразделений, сотрудников и обучаемых по формированию и использованию информационных ресурсов, средств их обработки и доставки [3];

– экономические регуляторы, обеспечивающие стимулирование активного формирования и использования информационных ресурсов;

Развития среды информационного взаимодействия требует решения некоторых задач, а именно:

– разработать политику приобретения и распределения технических и программных средств;

– провести инвентаризацию используемого программного обеспечения с целью приобретения необходимых лицензий и лицензионных программных комплексов;

– разработать и внедрить технологию обеспечения безопасности единого информационного пространства, включая внедрение системы антивирусной защиты;

– расширить систему внешних коммуникаций, в том числе и с организацией резервных каналов;

– модифицировать существующую систему межкорпусных коммуникаций с возможностью внедрения новых перспективных технологий;

– предусмотреть возможность реструктуризации корпусных сетей и корпусных информационных серверов;

– создание единой компьютерной сети университета, подключая локальные сети подразделений;

– развить систему организации удаленных рабочих мест преподавателей и сотрудников университета.

Формирование и развитие единого информационного пространства университета предусматривает, в первую очередь, обеспечение оперативного доступа к имеющимся информационным ресурсам и проведение работ по их включению в единое информационное пространство [1, с. 54]. Вновь формируемые информационные ресурсы, включаемые в единое информационное пространство, должны быть в законном порядке и на законном основании доступны органам управления университета, подразделениям, сотрудникам и обучаемым.

В комплексе мер необходимо предусмотреть мероприятия, обеспечивающие пропаганду целей, задач и возможностей единого информационного пространства, обучение пользователей университета основам информационной грамоты.

Внедрение информационных технологий в учебный процесс и научные исследования существенно поможет развитию университета и образовательного процесса [3].

Вероятней всего большим приоритетом будет является создание информационного обеспечения научных исследований и учебного процесса в следующих направлениях:

– обеспечение современного уровня науки и образования посредством организации доступа к мировым научно-образовательным информационным ресурсам;

– поддержка образовательных стандартов;

– дистанционное образование;

– электронное тестирование;

– электронные публикации;

Указанные приоритетные направления могут обеспечиваться следующими видами научно-образовательных информационных ресурсов:

– информационные ресурсы глобальной сети;

– учебные и научные электронные публикации, являющиеся частью единого информационного пространства университета;

– информация о деятельности подразделений университета;

– электронные каталоги;

– электронные журналы;

– мультимедиа продукция учебного и научного назначения;

– видео-, аудио- и телеконференции учебного и научного назначения;

– системы электронного тестирования знаний и их наполнение;

– специализированные программно-технические комплексы учебного и научного назначения;

– автоматизированные рабочие места для целей обучения, преподавания и научной работы.

Естественно создание единого информационного пространства университета потребует значительного финансирования [1, с. 55]. Для реализации данной программы источниками финансирования могут явиться:

– бюджетные средства;

– средства от участия в научных программах и проектах;

– средства, полученные от научно-исследовательской деятельности;

– средства, полученные в результате хозяйственной деятельности университета и его подразделений;

– внебюджетные средства университета, полученные в результате образовательной деятельности;

– благотворительные гранты и пожертвования;

– прочие источники.

Развитие университета существенным образом зависит от эффективного использования в своей деятельности информационно-коммуникационных технологий. На современном этапе развития практически каждый университет ставит своей целью:

1. формирование современного вуза как центра инноваций (интеграция в глобальное мировое сообщество, тесная связь с бизнесом в области совместных наукоемких разработок, развитие собственной научно-исследовательской базы). Закрепление статуса национального исследовательского университета;

2. преодоление образовательного неравенства и повышение доступности образования, прежде всего, на основе дистанционных форм обучения;

3. подготовка специалистов для экономики знаний (новые государственные образовательные стандарты, программы и методики подготовки, образовательные услуги для студентов и населения, укрепление материально-технической базы вуза, информатизация высшего образования, сотрудничество с бизнес-сообществом в области подготовки специалистов).

Создание единого информационного пространства университета призвано если не решить то облегчить решение подобных вопросов и способствовать дальнейшему развитию ВУЗа в духе времени.

Библиографический список

1. *Иванов В. А.* О концепции формирования единого информационного пространства университетского комплекса / В. А. Иванов, В. М. Соловьев // Инновационные методы и технологии в условиях новой образовательной парадигмы : сб. науч. тр. – Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2008. – С. 52–56

2. «Концепция формирования и развития единого информационного пространства России и соответствующих государственных информационных ресурсов, 1995 год», утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 1 июля 1994 г. N 1390 «О совершенствовании информационно-телекоммуникационного обеспечения органов государственной власти и порядке их взаимодействия при реализации государственной политики в сфере информатизации». – URL: http://www.consultant.ru/online/base

3. Отраслевой стандарт Госкомвуза РФ. «Информационные технологии в высшей школе. Общие положения. ОСТ ВШ 01.001-94». – URL: http://loi.sscc.ru/gis/gisa/GIS_Educat/stand_eduac99.htm

УДК 65.016.7

Зиновьев А. Н.

МОДЕЛЬ ОПИСАНИЯ СОСТОЯНИЯ РЕСТРУКТУРИРУЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С МЕХАНИЗМОМ КОРРЕКЦИИ ПРОВОДИМЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье рассматривается «магический треугольник организации» как аналог «селективного» цикла развития организации. Автор строит модель описания состояния реструктурируемого предприятия с механизмом коррекции проводимых изменений, отображающих наиболее значимые с практической точки зрения аспекты управленческого процесса.

Ключевые слова: «селективный» цикл развития, «магический треугольник организации», модель, реструктуризация, структура предприятия, корпоративная культура, стратегия.

В результате развития рыночных отношений в России под влиянием масштабных процессов институционализации преобразований жизнеспособность предприятий стала определяться их организационной гибкостью, динамичностью, адаптивностью к требованиям внешней среды. Для формирования соответствия этим изменениям организационной и производственной структуры предприятиям необходимо проводить реструктуризацию. В условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней среды реструктуризация приобретает характер объективного, целенаправленного непрерывного процесса комплексных преобразования системы функционирования предприятий. Сложность, высокая степень неопределенности результатов реструктуризации

© Зиновьев А. Н., 2011

обуславливают необходимость дальнейшего теоретического обоснования и практического решения проблемы эффективного управления данным процессом.

Достаточно подробное рассмотрение в литературе ключевых аспектов построения конкурентоспособных предприятий путем их реструктуризации позволяет перейти к решению следующих жизненно важных для всего проекта реструктуризации предприятия вопросов, которые тем не менее очень мало изучены:

1. Каким образом в терминах и понятиях конкретной практической деятельности менеджеров можно описать механизм развития предприятия (в том числе и через его реструктуризацию)?

2. Как представить реализацию замысла по реструктуризации предприятия в виде обобщенной модели, отображающих наиболее значимые с практической точки зрения аспекты управленческого процесса?

В данном случае рассматриваемые теория и методология реструктуризации предприятия опираются на теорию систем с привлечением биологической аналогии, ориентированной на заимствование эффективных методов развития, присущих живым организмам. Речь прежде всего идет о наиболее распространенном в природе методе селекции, в ходе которого биологические системы выбирают в каждом новом цикле развития самое важное для выживания и «теряют» (отторгают) признаки, мешающие их жизнедеятельности или несущественные. При этом биологическая аналогия в контексте построения теории и методологии реструктуризации промышленных предприятий нацеливает руководителей и команду проекта реструктуризации на то, чтобы представить процесс развития и обновления предприятия как многорядную селекцию с целью получения нужных признаков, которые должны быть присущи предприятию после завершения его реструктуризации (это, собственно, и можно рассматривать как некоторый аналог самоорганизации предприятия по методу селекции).

Другими словами, необходимо найти некий управленческий аналог «селективного» цикла развития предприятия, то есть такого его циклического развития («как бы по методу селекции»), которое обеспечит сохранение лучших навыков для выживания и успеха в будущем и отторжение свойств и черт, мешающих этому процессу. Такой подход при подготовке и реализации проекта реструктуризации предприятия вполне созвучен разработкам по применению методов селекции для исследования и моделирования сложных процессов и объектов, в свое время активно проводимых академиком А. Г. Ивахненко и его школой [7, 8, 9] (именно данная школа рассматривала самоорганизацию сложных систем как процесс многорядной селекции).

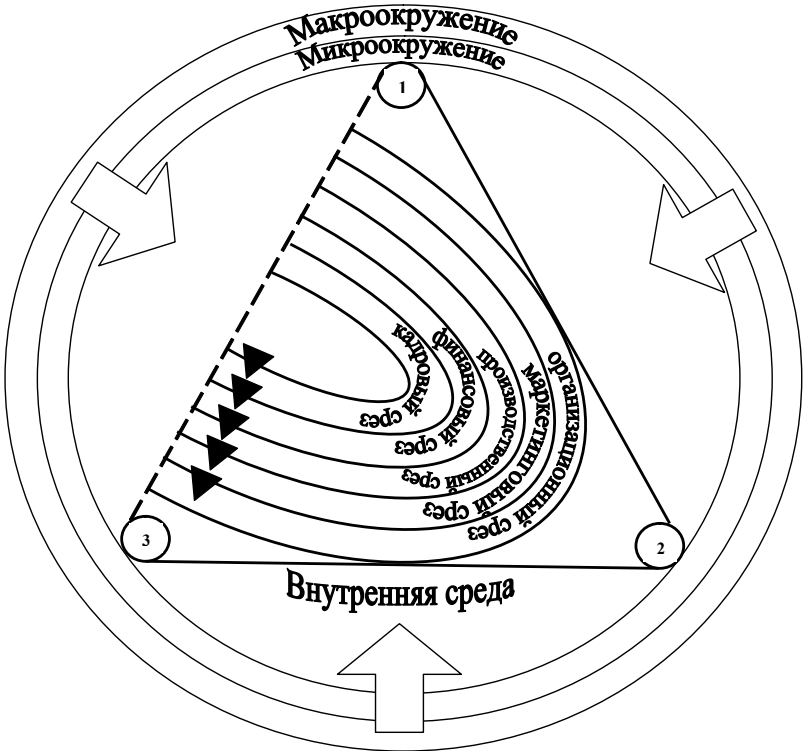
Если принять предлагаемую логику рассуждений, то в качестве аналога искомого «селективного» цикла развития организации может быть выбран известный в теории менеджмента так называемый «магический треугольник организации», вершины которого образуют стратегия, корпоративная культура и структура (упоминание о «магическом треугольнике организации» можно найти, например, в [7]). Данный треугольник не случайно получил такое одиозное название – «магический», так как связывает воедино «три кита», на которых держится благополучие и процветание любой организации – стратегию, корпоративную культуру и структуру. Рассмотрение «магического треугольника организации» с такой точки зрения (как аналога «селективного» цикла развития организации) позволило построить модель описания состояния реструктурируемого предприятия, графическая интерпретация которой в рамках рассматриваемой теории и методологии реструктуризации предприятия представлена на рис. 1 [3, 4, 5].

По сравнению с «магическим треугольником организации», упоминаемым в [7], Модель имеет ряд существенных отличительных особенностей, позволяющих использовать эту модель в совершенно ином качестве и диапазоне для исследования и анализа проблем, процессов и ситуаций, связанных с вопросами подготовки и реализации проектов реструктуризации промышленных предприятий. К существенным отличительным особенностям в первую очередь можно отнести:

– заданную ориентацию циклического селективного развития организации в направлении «стратегия – корпоративная культура – структура»;

– четко выраженное отображение связи между вершинами треугольника и всеми внутренними срезами организации (организационным, кадровым, производственным, финансовым и маркетинговым) при циклическом движении в контуре «магического треугольника»;

– конструктивную гибкость треугольника, которая обеспечена отсутствием жесткой связи между его вершинами, ассоциируемыми со структурой и стратегией организации;



1 – вершина треугольника, отождествляемая со стратегией организации.

2 – вершина, отождествляемая с корпоративной культурой организации.

3 – вершина, отождествляемая со структурой организации.

– стрелка, иллюстрирующая давление, оказываемое на организацию из внешней среды.

– стрелка, показывающая, что все срезы внутренней среды организации «омывают» вес вершины «магического треугольника».

Рис. 1. Модель описания состояния реструктурируемого предприятия с механизмом коррекции проводимых изменений

– интеграцию треугольника во внешнюю среду организации (его макро- и микроокружение), что позволяет учесть и исследовать воздействие факторов внешней среды на работоспособность предприятия (через анализ устойчивости «магического треугольника»).

Весьма важным аспектом для подготовки проекта реструктуризации предприятия является и то, что с использованием Модели через «магический треугольник организации» может быть выражено условие достижения успеха в работе любого предприятия (как коммерческого, так и некоммерческого). Данное условие может быть сформулировано следующим образом: «успех предприятия может быть достигнут только в том случае, если его “магический треугольник” будет внутренне устойчивым и при этом будет находиться в равновесии с окружающей средой – своим микро- макро- и гиперокруженнем» [3, 4].

Согласно данному условию под внутренней устойчивостью «магического треугольника организации», в первую очередь, понимается не его жесткость (хотя он может и должен быть таким при определенных условиях), а сохранение его «образа» (то есть наличие всех вершин и связей между ними).

Гармоничное функционирование и развитие предприятия предполагает, что каждый срез его внутренней среды (с использованием информационных технологий), как бы «омывая» вершины «магического треугольника» (при движении по часовой стрелке от вершины, ассоциируемой со стратегией (см. рис. 1)), «впитывает в себя» важнейшие установки, заложенные в стратегию, корпоративную культуру и структуру организации, а также осуществляет перенос этих установок от вершины к вершине и их интеграцию во вес процессы и процедуры деятельности предприятия. Следует отметить, что названные процессы в значительной мере определяют идеологию информационной поддержки процесса управления изменениями при реструктуризации предприятия. Другими словами, из вершин «магического треугольника» в организационный, кадровый, производственный, финансовый и маркетинговый срезы внутренней среды предприятия в рамках существующей информационной среды (например, локальной информационной сети предприятия) поступают установки, делающие работу по управлению предприятием гармонизированной с главными аспектами его жизнедеятельности и развития. При этом:

– стратегия определяет необходимые организационные установки, качества персонала (компетенции и производственное поведение), требования к технологии и технике производства продукции, необходимые финансовые ресурсы, политику поведения на рынке и другие аспекты, требуемые для достижения долгосрочных целей организации;

– корпоративная культура определяет основные ценности и нормы организационного поведения сотрудников;

– структура устанавливает правила координации организационного поведения персонала для установления определенного внутреннего порядка при производстве продукции и выполнении всех требуемых сопутствующих действий.

Все «усвоенные» установки из вершин «магического треугольника» (в ходе информационного считывания необходимой информации из вершин срезами внутренней среды предприятия) составляют основу для выполнения менеджерами важнейших функций управления: планирования, организации, мотивации и контроля.

Из сказанного выше с достаточной определенностью следует, что система управления реструктурированного предприятия должна быть гармонично встроена в «магический треугольник» Модели (см. рис. 1). В этом случае система управления предприятия наиболее подготовлена к решению задач по запуску и поддержанию циклического движения всех срезов внутренней среды предприятия от вершины к вершине «магического треугольника», *в* ходе которого происходит взаимодействие всех «впитанных» установок (из каждой вершины) и селективный отбор наилучшего типа поведения предприятия, наиболее подходящего для выживания организации и ее успеха в будущем с учетом взаимодействия с внешней средой предприятия). При этом предприятие учится эффективно работать, «накапливая» полезные образцы производственного поведения и «отбрасывая» то, что мешает позитивному процессу деятельности (организация должна уметь «разучиваться» работать неэффективно). Создать такую систему управления предприятием, собственно, и означает – гармонично встроить ее в «магический треугольник организации» Модели. Тем самым управление деятельностью во всех срезах внутренней среды естественным образом вписывается в стратегический контекст организации. Это решает одну из главных проблем, мешающую многим организациям наладить у себя такое управление подразделениями и службами, которое гармонично сочетало бы решение общих стратегических задач предприятия с достижением внутренних целей его структурных элементов (ликвидируется конфликт интересов между целями предприятия и его структурными элементами – подразделениями и службами). Кроме того, вхождение в стратегический контекст организации создаст возможность для ликвидации функциональной обособленности работы ряда подразделений, которые в своей деятельности практически оставались в стороне от решения стратегических вопросов развития предприятия. Это, в конечном итоге, позволяет ликвидировать вполне определенные последствия, которые самым отрицательным образом сказывались на работе некоторых подразделений и на их имидже, месте и роли во внутренней среде организации. Типичным примером подразделения,

до сегодняшнего дня «выпадающего» на некоторых отечественных предприятиях из стратегического контекста, является кадровая служба. Это объясняется тем, что управление персоналом долгое время на российских предприятиях фактически рассматривалось как второстепенная область управления, слабо связанная с основной деятельностью организации [5, 6].

Таким образом, система управления предприятием, разрабатываемая на основе Модели, «прививает» предприятию в ходе его практической деятельности свойства жизнеустойчивой системы и тем самым создаст наиболее благоприятные условия для подготовки и реализации проекта его реструктуризации.

Библиографический список

1. *Аистова М. Ф.* Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация, структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.

2. *Белых Л. П.* Реструктуризация предприятия : учеб. пособие для вузов / Л. П. Белых, М. А. Федотова. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2001. – 399 с.

3. *Беседин А. Л.* Системная методология реструктуризации промышленных предприятий в условиях динамичного изменения макро- и микроэкономических факторов национальной экономики / Известия ТулГУ. Серия. Экономика. Управление. Финансы. Вып. 2. – Тула : Изд-во ТулГУ, 2004. – 286 с.

4. *Беседин А. Л.* Реструктуризация предприятия с позиции системного подхода: концептуальные модели, стратегические решения, бизпес-процессы и бизнес-единицы. – Тула : Изд-во ТулГУ, 2003. – 106 с.

5. *Беседин А. Л.* Системный подход к управлению персоналом в рамках концепции современного менеджмента. – Тула : Изд-во «Гриф и К», 2001. –328 с.

6. *Беседин А. Л.* Роль человеческого ресурса как источника производительности и основы стратегической способности промышленных предприятий / А. Л. Беседин, Ю. Н. Данилова // Вопросы экономических наук. – 2004. – № 2(6). – С. 42–47.

7. *Виссема Х.* Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании): пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 288 с.

8. *Ивахненко А. Г.* Долгосрочное прогнозирование и управление сложными системами. – Киев : Изд-во «Техника», 1975. – 311 с.

9. *Ивахненко А. Г.* Принятие решений на основе самоорганизации / А. Г. Ивахненко и др. – М. : Советское радио, 1976. – 280 с.

10. *Ивахнеико А. Г.* Самообучающиеся системы распознавания и автоматического управления. – Киев : Изд-во «Техника», 1969. – 392 с.

11. *Клейнер Г. Б.* Реформирование предприятий: концепция, модель, программа // Серия «Бизнес Тезаурус». – М. : КОНСЭКО, 1998. – 96 с.

12. *Мазур И. И.* Реструктуризация предприятий и компаний: Справоч. пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро ; под ред. И. И. Мазур. – М. : Высшая школа, 2000. – 587 с.

13. *Серкина Н. А.* Выбор направлений реструктуризации предприятий на основе экономической оценки их эффективности : дис. … канд. экон. наук: 08.00.05. – Казань. – 2000. – 193 с.

УДК 330

Золотов Я. А., Заостровцев А. П.

МИР – СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ЭКОНОМИКИ НАРКОТИКОВ

В статье предложен авторский взгляд на инструмент анализа экономики наркотиков и обоснован авторский методологический подход анализа.

Ключевые слова: методология, экономической науки, экономика наркотиков.

Подобно тому, как в XX в. основными глобальными проблемами считались гонка вооружений и истощение природных ресурсов, в XXI в. на их место приходят международный наркобизнес и международный терроризм. Оба этих явления относятся именно к числу тех проблем, которые затрагивают в той или иной степени практически все страны мира и решаться могут тоже только объединенными усилиями.

Однако являются ли эти проблемы самостоятельными, или они есть частное проявление какой-либо другой, более общей глобальной проблемы? Для ответа на этот вопрос попробуем найти теоретическую парадигму системного

© Золотов Я. А., Заостровцев А. П., 2011

анализа современного мирового сообщества, в рамках которой наркобизнес выглядел бы частным случаем более общих закономерностей.

Такая парадигма есть – это мир-системный анализ, развиваемый с 1970-х гг. знаменитым американским обществоведом И. Валлерстайном (1996) и его последователями.

Основные принципы мир-системного анализа можно выразить тремя тезисами.

Экономическое и социальное развитие всех стран мира, начиная примерно с XVI в., определяется капиталистической мир-системой, которая зародилась в Западной Европе и постепенно охватила все прочие страны мира. Развитие экономических связей в капиталистической мир-системе происходит под постоянным сильным влиянием отношений политического противоборства.

Капиталистическая мир-система основана на противостоянии «ядра» и «периферии», отношения между которыми антагонистичны: более развитые страны «ядра» стремятся угнетать и эксплуатировать менее развитые страны «периферии», которые, естественно, оказывают по мере сил сопротивление.

До сих пор сторонники мир-системной парадигмы изучали только легальные экономические взаимоотношения разных стран. Попытаемся взглянуть с точки зрения мир-системного анализа на международный нелегальный наркобизнес: нельзя ли интерпретировать его как своеобразный «ответ» стран «периферии» на «вызов» стран «ядра»?

Проанализируем с этой целью экономическую историю опиумного (героинового) наркобизнеса. Выбор данного объекта диктуется тем, что именно рынок опиатов наиболее ярко демонстрирует основные черты наркобизнеса: опиаты являются наиболее опасными для здоровья потребителей разновидностями наркотиков, и именно они дают наркоторговцам наиболее высокую норму прибыли.

Хотя потребление растительных наркотиков известно с древнейших времен, однако вплоть до XIX в. наркомания не являлась социальной проблемой ни для одной из стран мира. В традиционных обществах потребление наркотиков (курение опиума и гашиша, жевание листьев коки) было окружено массой культурных ограничений и допускалось главным образом в религиозном ритуале или для пожилых людей. Кроме того, в своем «естественном» виде наркотические вещества имеют слабую степень концентрации и редко вызывают болезненную наркотическую зависимость.

Лишь в XVIII в. европейская химия научилась выделять из растений наркотические вещества высокой степени чистоты. В эту же эпоху культурные нормы западноевропейского общества реабилитировали погоню за эпикурейским наслаждением и стали не только допускать, но даже рекомендовать проявления некоторой «оригинальности» по отношению к общепринятым стандартам поведения. В результате в конце XVIII в. рождается вполне легальный наркобизнес, основанный на экспорте опиума из Индии, где, заметим, посевы опиумного мака стали разрастаться только в колониальную эпоху как разновидность «торгового земледелия».

О том, что генезис международного опиумного бизнеса есть результат вполне целенаправленных действий европейских «цивилизаторов», говорят хотя бы печально знаменитые «опиумные войны» в Китае.

Сейчас наркотики считают типичным продуктом «ленивого и извращенного» Востока. Между тем в Китае до конца XVIII в. потребление наркотиков практически не было известно, а потому не было и культурных норм, ограничивающих их потребление. Поскольку качество европейских товаров даже в начале XIX в. еще не «дотягивало» до уровня традиционных китайских ремесел, то английские купцы в Китае мало, что могли предложить на продажу, кроме опиума из Бенгалии. Официальные китайские власти реагировали на торговлю европейцев опиумом примерно так же, как современная Америка отреагировала бы, если бы из Колумбии в Нью-Йорк стали легально приходить караваны судов с «лучшим в мире кокаином». Однако попытки китайских таможенников обуздать наркоторговцев королевы Виктории окончились провалом: в ходе трех «опиумных» войн (1830–1860-е гг.) европейцы «убедили» китайцев, что опиум - это обычный товар, а свободу торговли надо уважать.

Таким образом, Китай стал первым крупным мировым наркорынком, причем опиум сыграл роль инструмента втягивания этой страны в капиталистическую мир-экономику. Когда наркотизация Китая достигла в конце XIX в. пика, опиум потребляли около 20 млн. человек – заметно больше, чем 14 млн. потребителей опиатов в современном мире.

Ситуация стала постепенно меняться в начале XX в., когда европейская медицина осознала опасность наркопотребления. Накануне Первой мировой войны были приняты первые международные законы, ограничивающие торговлю наркотиками (например, Гаагская конвенция 1912 г.). Однако в странах «периферии» эти запреты практически не действовали. Спрос на наркотики сохранялся и в европейских странах, хотя и не слишком сильный, поскольку опиумокурение имело тогда довольно ограниченное распространение – либо среди бедняков (наряду с алкоголизмом), либо среди декадентствующей элиты.

Спрос на нелегальный товар породил нелегальное предложение со стороны преступных организаций стран «ядра». Известно, например, что в 1920-е гг. торговлю героином в США контролировали гангстеры еврейского происхождения, которые закупали его в Европе и на Дальнем Востоке по 2 тыс. долл. за килограмм и перепродавали по 300 тыс. (Х. Мессик, 1985). Позже торговля героином в США перешла в руки «Коза Ностра». Аналогичная криминализация наркобизнеса происходила в межвоенный период и в Западной Европе.

Вторая мировая война нанесла по мировому наркобизнесу сильный удар. Разрыв в течение нескольких лет торговых путей между Востоком и Западом привел к разрушению системы нелегальных поставок, прекращение подвоза резко сократило круг потенциальных наркопотребителей. Почти сразу после Второй мировой войны Китай – крупнейший рынок сбыта опиума - стал социалистическим и выпал не только из международного наркобизнеса, но и вообще из капиталистической мир-экономики. Индии после завоевания независимости удалось полностью поставить производство опиума под государственный контроль, став одним из ведущих легальных экспортеров морфия для медицинских целей. Казалось, международный криминальный наркобизнес умрет естественным образом. Увы, этот шанс остался не использованным.

Впрочем, уже в годы Второй мировой войны возникли опасные предпосылки и для искусственного расширения нелегального опиумного бизнеса. Во-первых, в Юго-Восточной Азии французские колониальные власти, лишенные финансовой помощи из метрополии, нашли выход в резком расширении посевов опиумного мака и торговли опиумом. Во-вторых, по инициативе американских наркоторговцев, лишенных привычных поставок, началось выращивание опиумного мака в Мексике. Но пока рынок сбыта оставался узким, наркоторговля не являлась социальной проблемой ни для Востока, ни для Запада.

Новый импульс угасавшему наркобизнесу был задан «молодежной революцией» конца 1960-х – начала 1970-х гг., когда потребление наркотиков стало пропагандироваться в странах «ядра» как форма вызова ценностям «прогнившего буржуазного общества» и «расширения сознания». О наркотическом буме говорят, следующие данные: если в 1936 г. число наркоманов в США не превышало 60 тыс., а к 1964 г. упало до 48 тыс., то за 1969–1971 гг. оно скачкообразно подпрыгнуло с 69 до 560 тыс. (Х. Мессик, 1985). Аналогично развивалась ситуация и в Западной Европе.

С тех пор и по сей день основные центры потребления героина – это Западная Европа и США. Хотя «молодежная революция» ушла в прошлое, однако теперь потребление наркотиков распространилось среди практически всех слоев общества как одна из форм гедонизма. Масштабы потребления опиатов на конец 1990-х гг. оцениваются весьма внушительными цифрами. Следует подчеркнуть, что хотя в развивающихся странах доля лиц, потребляющих наркотики, обычно выше, чем в развитых, однако в «третьем мире» наркопотребление носит в значительной мере некоммерческий характер и потому не связано с международным наркобизнесом. Таким образом, именно странам «ядра» принадлежит инициатива в искусственном создании легального предложения опиума в XIX в. и нелегального предложения в XX в., а самое главное – в инициировании массового коммерческого спроса в последней трети XX в. Однако в минувшем веке роли стали меняться: «вызов» Запада натолкнулся на «ответ» Востока.

Примерно с середины XIX в. инициатива в развитии героинового наркобизнеса стала постепенно переходить из рук стран Запада в руки стран Востока – точнее, в руки восточных преступных организаций. Экономическая история нелегального героинового наркобизнеса представляет собой череду попыток правоохранительных органов стран «ядра» пресечь каналы нелегальных поставок героина из стран «периферии». Однако отдельные успехи в «войне с наркотиками» отнюдь не приближали окончательную победу.

УДК 51:33

Илюхина А. С.

ИННОВАЦИИ В МАТЕМАТИЧЕСКОМ ЦИКЛЕ, КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Предлагается осуществлять развитие способностей специалиста через введение в процесс изучения математики инновационных методов обучения, позволяющих акцентировать внимание на фундаментальных понятиях в отдельности и проследить их взаимосвязь в комплексе. Даются рекомендации по проведению проверки формируемых компетенций обучающихся по средством тестирования.

Ключевые слова: инновационные технологии, электронные средства обучения, систематизация материала, тест.

Современные реалии и, главным образом, уровень развития общества и процессы происходящие в нем, на данном этапе задают соответствующий «вектор» профессиональной подготовки специалиста экономического направления.

Несомненно, что учебный процесс представляет собой непосредственное взаимодействие главных его субъектов: студентов и преподавателей, при этом его эффективность напрямую определяет результат обучения. Однако, качество, предлагаемого университетами образования, в значительной мере характеризуется степенью внедрения актуальных инновационных технологий. Сфера образования подверглась всеобъемлющему распространению компьютерной техники и, как следствия, информационных технологий, которые позволяют выпускнику вуза сформировать навыки быстрого восприятия информации, её логического анализа, категоризации и последующего применения.

Необходимость интенсификации обучения привела к тому, что традиционная манера изложения лекционного материала подверглась значительным изменениям. С одной стороны, эти реформы были вызваны получаемым ощутимым эффектом в связи с большей информационной насыщенностью аудиторных занятий от сопровождения их коммуникационными технологиями. С другой стороны, и это отмечают многие уважаемые преподаватели, в условиях явно прослеживаемой тенденции к сокращению аудиторной нагрузки для изложения курса высшей математики, дальнейшее применение классической манеры преподавания попросту привело бы к кризису математической подготовки обучающихся. Учитывая эти аспекты в настоящее время невозможно представить образовательный процесс без активного использования информационно-коммуникационных технологий.

Обобщая опыт последних лет, можно отметить, что значительный эффект от применения современных методик наблюдается при работе со студентами получающими высшее образование по программе сокращенных сроков обучения (3,5 года). Освещаемый спектр тем курса «Математика» весьма велик:

– Аналитическая геометрия: вектора, прямая и плоскость, кривые второго порядка;

– Линейная алгебра: определители, матрицы, решение систем линейных уравнений;

– Математический анализ: пределы, производная и дифференциал функции одной переменной, функции нескольких переменных, неопределенный и определенный интегралы, дифференциальные уравнения, ряды;

– Теория вероятностей: случайные события, дискретные и непрерывные случайные величины, их характеристики;

– Линейное программирование: графический метод, транспортная задача.

Но предлагаемые программой количество часов аудиторной нагрузки (лекционные и практические занятия), даже если учитывать уже имеющуюся базовую подготовку полученную в техникуме, не позволяют студенту сформировать свое видение предмета, его структуру, если знакомство с материалом проводить в традиционной форме. В результате наиболее эффективным способом изучения нового материала, повторения пройденного ранее или обобщения и систематизации знаний, служит мультимедийная компьютерная презентация. Каждый содержащийся в ней слайд представляет собой переработанный максимально компактно фрагмент изучаемого материала. Многообразие доступных возможностей оформления, с выделением фундаментальных понятий и формул, сопровождение практи-

© Илюхина А. С., 2011

ческими примерами и последовательной иллюстрацией этапов решения, позволяют сделать преподавание содержательнее, нагляднее и как следствие интереснее, что в свою очередь способствует повышению мотивации к изучению предмета.

Несомненным достоинством выступает проведение занятия посредством лекции с окнами, то есть с преднамеренно выполненными пропусками в изучаемом материале, на заполнение которых в ходе занятия автоматически обращается особое внимание. Студент получает возможность предварительно познакомиться с лекционным материалом в представленном преподавателем виде (электронным вариантом, распечаткой, презентацией), и самостоятельно поработать над заполнением существующих пропусков. В результате задача преподавателя сводится к логической систематизации теоретических сведений, на конспектирование которых уже нет необходимости тратить время, таким образом появляется возможность обсудить и глубже рассмотреть наиболее проблемные задачи в большем объеме, осветить характерные ошибки, коллегиально, посредством диалога сформировать план или схему решения. «Окна» в лекциях и предназначены для заполнения их наиболее важными сведениями, позволяющими осознать логику предмета и, конечно, для практических примеров.

Коллеги, использующие эти приемы отмечают, что новизна применения компьютерных технологий во время занятий повышает заинтересованность студентов, исключает некорректное конспектирование по причине невнимательности, плохого зрения или подчерка. Возможность предварительного знакомства с материалом частично способствует устранению существующих у студентов комплексов, связанных с ожиданиями чрезмерной сложности дисциплины. Рационально выполненная итоговая схематизация материала, которая возможна в результате высвободившегося времени, повышает качество и упрощает усвоение предмета. Эффективность такого подхода проявляется при проверке остаточных знаний студентов (очной формы обучения): имеющиеся презентации и схемы, которые очевидно задействуют зрительную память, позволяют свести процесс повторения (консультирования с преподавателем) к минимуму. Преподаватель же отныне выступает в новой ипостаси – роли наставника, который делает акцент на развитии как интеллектуальных, так и коммуникативных навыков студентов, создает условия побуждающие к самообразованию, а значит учит самостоятельно ставить себе задачи, находить методы решения, анализировать их и выбирать оптимальные способы достижения цели.

Выше указанная методика работы в аудитории, отмечая её положительные черты, все же не способствует формированию легкости высказываний студентов на языке математики. Все так же, как показывает опыт, затруднения вызывает корректная формулировка теорем и определений в виду значительного объема изучаемого матери, хотя достигается понимание способов применения рассмотренных математических методов на практике. Таким образом, учитывая сложность предмета и способности обучающихся, целесообразной выступает проверка знаний при помощи тестирования.

Тестирование как надежный, современный, динамичный и научно обоснованный метод проверки качества знаний все шире используется в высшей школе наряду с другими видами контроля. А содержание и структура тестирования будущих специалистов определяется потребностями профессиональной сферы, так как формирование профессиональных компетенций относится к приоритетным задачам высшего профессионального образования. Выполнение тестовых заданий представляет собой интеллектуальную деятельность, протекающую в регламентированных и контролируемых условиях. Объективность результатов тестирования зависит от качества размещенных в её базе тестовых заданий. Только корректно сформированный банк тестовых заданий позволяет осуществить адекватную целям изучения учебной дисциплины проверку степени усвоения её содержания. Отображение банком тестовых заданий содержания системы дидактических единиц данной учебной дисциплины должно удовлетворять требованию адекватности, то есть быть точным и полным.

В последнее время «любовь» преподавателей к тестовой проверке знаний приобретает гипертрофированные формы. С одной стороны, это вызвано преднамеренным формированием у обучающихся привычки к работе с такой формой заданий с целью подготовки к проводимым регулярно министерским тестированиям. Но с другой стороны, многих прельщает сжатость сроков проведения тестирования, отсутствие необходимости подведения итогов (так как этот процесс

автоматизирован), незначительная задействованность преподавателя при таком проведении экзамена или зачета. Но обязательно следует отдавать себе отчет, что предварительная работа – перед тем как можно будет починать на лаврах – близка к «титанической». А принципиальным заблуждением являет представление, что для тестирования группы достаточно подготовить два варианта вопросов по 30–40.

При проектировании тестового задания, его следует соотносить с уровнем трудности. Легкие задания образуют базис учебной дисциплины. Оно позволяют оценить знание содержательной основы предмета. Под ней понимаются основные понятия и правила (приемы). Задания средней трудности направлены на выявление наиболее существенных связей между ядром дисциплины и тематикой конкретного раздела, в них так же проверяется умение решать типовые задачи. Трудные задания предназначены для выявления степени усвоения системы знаний, включающей доказательно-теоретическую и более сложную практическую составляющие учебной дисциплины. Они позволяют оценить понимание взаимосвязей между разделами внутри дисциплины, а также умение решать нестандартные задачи. Выработанным на практике критерием при определении уровня трудности предлагаемого задания целесообразно принять способность успешно выполнить это задание студентами соответствующего уровня подготовки – троечниками, хорошистами, отличниками.

Необходимым является использование различных форм тестового задания.

1. Задания открытой формы.

Исходя из конструкции предлагаемого задания и информации, содержащейся в нем, субъекту тестирования предлагается отыскать недостающие компоненты, для получения логически верного и корректного высказывания. Требуемая форма представления (цифры, символы, буквы) определяются испытуемым самостоятельно в соответствии с контекстом задания. Посредством таких заданий оценивается знание простейших терминов, правил, свойств и умение применять их на практике (табл. 1).

2. Задания закрытой формы.

Испытуемый находит верное решение (одно или несколько) в некотором множестве предлагаемых вариантов. Назначение заданий закрытой формы состоит в оценке знаний более высокого уровня, а именно понятий и закономерностей формируемых предмет изучения данной дисциплины (табл. 2).

3. Задания на соответствие.

Субъект тестирования устанавливает степень соответствия двух разнородных, может быть разно мощности множеств, находящихся в известном отношении друг к другу. Назначение этих заданий состоит в установлении степени усвоения испытуемым тех связей и соотношений, которые существуют между различными элементами системы знаний, связанных с теоретической и практической составляющих. (табл. 3).

4. Задания на установление правильной последовательности

Выполнение задания сводится к упорядочиванию элементов определенного множества в соответствии с заданной закономерностью, правилом, критерием или признаком и позволяют оценить степень усвоения связей или отношений порядка между компонентами. Результатом выполнения может быть присвоение объектам порядковых номеров, размещение объектов в требуемой последовательности посредством стрелок (табл. 4).

Так как каждый преподаватель имеет свое видение важности разделов изучаемого предмета, то использование тестовых материалов, подготовленных другими специалистами (например feро) обычно затруднительно. Но, ставя перед собой задачу самостоятельного формирования базы заданий, следует осознавать масштабность предстоящей работы.

Опыт работы со студентами Института Экономики, обучающихся по программе сокращенных сроков позволил постепенно, поэтапно сформировать такой комплекс тестов. По каждому из выше указанных разделов разработано от 30 до 50 типов вопросов, каждый из которых содержит более 5 вариаций. В итоге база заданий включает более 1000 вопросов. Такой банк можно использовать не сомневаясь, что сформированный студенту вариант индивидуален.

Рассматриваются предложения разрешить допуск обучающимся к данным заданиям с целью подготовки к экзамену. Представляется, что если даже студент ознакомиться с большей частью предлагаемых тестов, то качество подготовки можно считать весьма высоким. Однако авторам видится, что работа, проведенная в таком ключе, исключает проверку на нестандартность

Таблица 1

Предлагаемое задание	Выполненное задание
$\lim\limits_{x\to 0}\frac{4x^2}{x^2+1}$	$\lim\limits_{x\to 0}\frac{4x^2}{x^2+1}=0$

Таблица 2

Предлагаемое задание	Выполненное задание
Определить вид дифференциального уравнения $y'+(x+2)y'=\ln(x)$	Определить вид дифференциального уравнения $y'+(x+2)y'=\ln(x)$
– линейное	– линейное
– однородное	– однородное
– с разделяющимися переменными	+ с разделяющимися переменными
– разностороннее	– разностороннее

Таблица 3

Установить соответствие между функцией и её порядком однородности		Установить соответствие между функцией и её порядком однородности	
M(x,y)=5x–2y	нулевой	M(x,y)=5x–2y	нулевой
M(x,y)=x^3/(x+y)	первый	M(x,y)=x^3/(x+y)	первый
M(x,y)=$e^{x/y}$	второй	M(x,y)=$e^{x/y}$	второй
	третий		третий

Таблица 4

Предлагаемое задание	Выполненное задание
Порядок следования элементов ряда $\sum\limits_{i=1}^{\infty}\frac{(-1)^n}{n+1}$	Порядок следования элементов ряда $\sum\limits_{i=1}^{\infty}\frac{(-1)^n}{n+1}$
– 1/4	– 1/2
1/3	1/3
– 1/2	– 1/4
1/5	1/5

мышления, способность к мобилизации своих ресурсов. Не позволяет оценить работоспособность в так называемых «экстренных», стрессовых ситуациях. Все сводится к методичной отработке известных заданий, где незначительно варьируется содержание (в практических заданиях в основном через константы).

Но при этом, логичным видится использование этих наработок студентам и очной формы обучения, которым предстоит сдавать экзамены в традиционной форме, содержащей контроль знаний теоретической и практической составляющих. Тестовые задания способствуют проработке отдельных промежуточных этапов решения практических заданий, таким образом создают возможность закрепления фундаментальных теоретических понятий.

Обобщая все выше сказанное можно заключить, что компьютерные средства обучения непосредственным образом способствуют росту мотивации обучения студентов, индивидуализируют процесс обучения, способствуют его мобильности и формированию самостоятельности в учебной деятельности. Электронные средства обучения обеспечивают условия для профессионального саморазвития и самореализации учащихся. Они становятся незаменимым элементом процесса обучения при непосредственном взаимодействии с традиционными его формами. Подбор инновационных технологий зависит не только от материальной оснащенности учебного заведения, но и от характерных особенностей дисциплин, применяемых методов обучения и способностей обучающихся. Весьма успешно, как показывает практика, в аналогичном ключе проводится изучение других дисциплин математического цикла, таких как, например: статистика, эконометрика.

Библиографический список

1. *Коджаспирова Г. М.* Технические средства обучения и методика их использования : учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Г. М. Коджаспирова, К. В. Петров. – М. : Академия, 2002. – 256 с.

2. *Воронцова О. Р.* Развитие компетентности студентов при обучении математике с использованием веб-технологий / О. Р. Воронцова, В. С. Секованова, С. Ф. Катержина // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2008. – № 3. – С. 284–286.

3. *Караушев В. Ф.* Введение в разработку банков программно-дидактических тестовых заданий: руководство / В. Ф. Караушев, Л. В. Терентьева,Т. Н. Тягунова. –М. : МГУП, 2005. – 52 с.

УДК 336

Карев И. В., Скаржинская Е. М., Чекмарёв В. В.

ИНСТИТУТ ФОНДОВОГО РЫНКА И МЕТОДОЛОГИЯ ЕГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В статье предложен авторский подход к методологии исследования институтов фондового рынка.

Ключевые слова: экономические институты,методология экономической науки.

Для современной экономической теории весьма актуальной и значимой представляется интерпретация «триады Коммонса»: конфликт, общность и порядок[1]. Данная интерпретация неразрывно связана с категорией обмена, интерес к которой вновь возник в последние годы. При этом в качестве предмета обмена «может выступать не вещь или услуга, а тот или иной феномен, имеющий чисто социальную (позиционную) природу: статус, принадлежность к группе и т. п.»[2]. Методология теории обмена дает возможности для оценки институциональных изменений, происходящих в современной России, с новой точки зрения. В экономической литературе, как правило, институциональные изменения оцениваются с точки зрения реализации каких-либо макроэкономических целей (например, институциональное обеспечение стабильного роста экономики и т. п.). Но при этом практически не исследуется реакция индивида на институциональные изменения, что противоречит основным принципам макроэкономики, заложенным Д. Кейнсом.

 © Карев И. В., Скаржинская Е. М., Чекмарёв В. В., 2011

Предельные склонности к потреблению или к накоплению являются интегрированными величинами, производными от индивидуальных склонностей людей. Естественно предположить, что массовые реакции на те или иные институциональные изменения также являются векторной суммой многочисленных и противоречивых индивидуальных реакций. Игнорирование индивидуальных реакций приводит к тому, что проекты институциональных изменений, преследующие достижение макроэкономических целей, не дают ожидаемого эффекта, потому что люди не склонны следовать норме, которая не соответствует их интересам.

Следовательно, принцип методологического индивидуализма не противоречит целям макроэкономического анализа институтов, но дополняет этот анализ, учитывая индивидуальные оценки эффективности тех или иных норм. Каждый индивид, взаимодействуя с другими экономическими субъектами (индивидуальными или агрегированными) является участником разнообразных экономических обменов. От социальных институтов зависят индивидуальные выгоды и издержки в этих обменах. Методологический индивидуализм дает возможность взглянуть на существующие и проектируемые нормы со стороны индивидов участников обмена.

Одну из компонент «триады Коммонса» – порядок в обмене – мы определяем как технологию, позволяющую смягчить конфликт в обмене, снизить трансакционные издержки, получить общие выгоды. При этом полная реализация сразу всех целей практически невозможна. Понятие обмена между индивидами настолько широко, что можно найти примеры обменов, в которых порядок почти не наблюдается, и, наряду с тем, примеры обменов, в которых порядок жестко регламентирован. Так, например, экономический обмен между хорошо знакомыми людьми может основываться на устной договоренности без четкой спецификации прав и обязанностей каждой стороны. Прямой противоположностью такому обмену является обмен между индивидами, порядок в котором обеспечивается контрактом с подробной спецификацией.

Казалось бы, что все понятно: в одних случаях люди предпочитают минимальный порядок в обмене, в других случаях требуется более высокий, или более специфицированный порядок. Однако уровень порядка в обмене не всегда соответствует предпочтениям индивидов, которые в нем участвуют. Например, продавцы и покупатели на вещевых рынках обычно предпочитают не пользоваться кассовым аппаратом, содержание которого увеличивает их общие трансакционные издержки, но под давлением местной администрации продавцы вынуждены устанавливать кассовые аппараты.

С какой проблемой мы имеем дело в таких случаях? Обычно её обозначают как проблему несоответствия формальных и неформальных норм: индивиды предпочитают следовать неформальной норме (например, с целью снижения трансакционных издержек), а государство требует соблюдения формальной нормы. Но это только частный случай более общей проблемы, которую можно сформулировать с помощью следующих вопросов.

Насколько точного порядка в обмене хотят индивиды?

Существует ли третья сторона, которая заинтересована в том, чтобы порядок удовлетворял бы определенным условиям?

Может ли третья сторона с помощью санкций воздействовать на индивидов, принуждая их подчинять порядок обмена этим условиям?

Наблюдается ли единодушие среди участников обмена по отношению к эффективности существующего порядка? Первый вопрос мы сформулировали довольно приблизительно, потому что для его более точной формулировки мы не находим подходящих терминов среди тех, которыми пользуется институциональная экономика. Речь идет не просто о выборе какой-либо нормы, но о том насколько сильно эта норма должна регулировать поведение индивидов в обмене. Другими словами, вопрос заключается в том, какой уровень координации действий и контроля предпочитают индивиды, и как к их выбору относится третья сторона?

Устремления индивида, участвующего в обмене, хорошо отражены в следующем высказывании: «человек всегда хочет, чтобы его замыслы реализовались в полной мере, чтобы приводимые им в движение вещи, «объекты» вполне подчинялись его воле. Иначе говоря, чтобы свойство спонтанности было присуще только ему. Он желает полной подконтрольности внешней среды при сохранении свободы собственных решений, неопределенности,

необусловленности прошлым своего собственного поведения в будущем»[3].

Итак, каждый индивид хотел бы полной бесконтрольности своих действий и полного контроля за действиями партнера по обмену. Он хотел бы асимметричного распределения фактора долженствования: «могу» для себя и «должен» для другой стороны. Но такие устремления каждой из сторон принципиально несовместимы, поэтому порядок в обмене возможен только при условии односторонних или двусторонних уступок, то есть на основе некоторого компромисса[4] между индивидуальными устремлениями.

Если один из участников обмена сознает, что в результате компромисса его интересы ущемлены, то возникает новый источник конфликта – неудовлетворённость существующим порядком в обмене[5]. Динамика развития такого рода конфликтов чрезвычайно разнообразна, многое зависит от наличия или отсутствия альтернативных обменов, то есть от возможности индивида, неудовлетворенного порядком, отказаться от данного обмена и найти ему какую-либо замену. Важным обстоятельством является также соотношения переговорных сил участников обмена. В частности, если переговорные силы приблизительно равны, и при этом порядок в обмене слабо регулируется общественными институтами, то достигаемые равновесия могут быть неустойчивыми[6]. Однако в данной статье мы хотим сосредоточить внимание на другой проблеме – *институциональной недостаточност*[7] *и или институциональной избыточности.*

В экономической литературе чаще обсуждается первая их этих проблем. Например, конфликт между инсайдерами и аутсайдерами в акционерных обществах объясняется недостаточной институтализацией поведения инсайдеров, это доказано в работе Дж. Стиглица, удостоенной Нобелевской премии по экономике 2001 года. В современной российской экономике невозможность организации эффективного порядка в обменах на основе существующих норм является одной из самых болезненных и плохо разрешимых проблем.

Долгая и не вполне эффективная дискуссия по поводу земельного кодекса[8] служит примером первой и второй проблемы одновременно. Существующие формальные нормы *запрещают* индивиду свободно покупать, или продавать землю, то есть излишне регламентируют порядок в обменах, в которых земля является продуктом обмена. Следовательно, мы наблюдаем *излишне строгий* (с точки зрения участников обмена) порядок, санкционированный государством. Но с другой стороны, сделки такого рода все же совершаются – в этом легко убедиться, наблюдая появление все новых коттеджей на месте вчерашних выпасов и в природоохранных зонах. Нет никаких сомнений, что эти сделки являются обменами с достаточно удобным (для их участников) порядком[9]. Также нет сомнения, что эти участники не заинтересованы в создании формальных институтов, регламентирующих их обмены. Новый земельный кодекс может создать для этих привилегированных участников обмена дополнительные проблемы, придав порядку излишнюю (с их точки зрения) строгость. Существующие весьма расплывчатые нормы позволяют этим лицам минимизировать трансакционные издержки (например не платить налоги на сделки с недвижимостью). Трудности, с которыми принимается новый земельный кодекс, вызваны отчасти именно этими причинами.

В общем случае можно выстроить следующий логический ряд:

1) Пусть порядок в обмене, основанный только на совместной стратегии, или на общей фокальной точке, или на соглашении, индивиды считают вполне достаточным. Тогда попытки третьей силы (индивидов, организаций, государства) сделать порядок более определенным с помощью введения дополнительных норм, будут вызывать сопротивление со стороны участников обмена. Эту ситуацию можно определить как *институциональную избыточность.*

2) Пусть совместная стратегия (или соглашение) не обеспечивает достаточной (для индивидов) определенности в их отношениях. Тогда для организации порядка потребуется более сильная норма – правило. В том случае, когда институциональная среда не содержит подходящей нормы, возникает ситуация *институциональной недостаточности.*

3) Порядок в обмене установлен на основе неформальной нормы полной структуры, причем этот порядок сопряжен с *конфликтом норм.* Другими словами, один из участников обмена недоволен существующим порядком, но вынужден идти на компромисс в силу возможных санкций со стороны другого участника. Тогда регламентация порядка со стороны формальных норм

будет оцениваться участниками обмена разным образом. Один из участников обмена будет негативно относится к *отсутствию* формальной нормы, и воспринимать сложившееся положение как *институциональную недостаточность.* Очевидно, что такая оценка будет характерна для индивида, испытывающего институциональный дискомфорт. Со стороны этого участника будет наблюдаться «спрос на законы», этот индивид будет сторонником более жестких санкций со стороны государства. В то же время другой участник обмена считает существующий порядок вполне удовлетворительным для себя. Вмешательство формальных норм, которые могут ограничить его возможности в этом обмене, этот участник будет воспринимать как *институциональную избыточность.*

Рассмотрим примеры, иллюстрирующие эти ситуации.

Первый пример. Многие творческие коллективы складываются как общности, основанные на совместной стратегии, целью которой является реализация общего проекта, а обмен является обменом деятельностью. Совместная стратегия, как известно, не содержит санкций и не содержит фактора долженствования, поэтому в таких коллективах нет четкого распределения обязанностей и ответственности за оппортунистическое поведение. Эти недостатки компенсирует свободный и гибкий характер порядка, который вполне соответствует устремлениям индивидов.

Случается, однако, что организация (например, исследовательский институт, или Союз художников) внедряет свой порядок, основанный на формальных нормах. Участникам проекта не нравится связанный с такими нормами контроль за их деятельностью, отчетность и т.п., поэтому формальные нормы они воспринимают как нарушение эффективного порядка. То есть возникает ситуация *институциональной избыточности.*

Но порядок, основанный на совместной стратегии, эффективен только до тех пор, пока общий проект далек до завершения. Когда проект завершается успешно и приносит общий доход, то перед участниками проекта встает проблема распределения дохода, для решения которой в порядке, основанном на совместной стратегии нет соответствующих механизмов. Схожая проблема – разделения ответственности возникает в случае провала совместного проекта. В обоих случаях порядок, основанный *только* на совместной стратегии, не обеспечивает разрешения *конфликта измерений* и *конфликта интересов.* Эти конфликты могут быть разрешены либо путем *вертикальной интеграции* (включением коллектива в организацию и подчинением порядка соответствующим нормам), либо путем *горизонтальной интеграции*[10] с заключением *контракта.* Во многих случаях участники обмена предпочитают второй путь, обеспечивающий большую свободу действий. Но для заключения контрактов и контроля за их исполнением в обществе должны существовать соответствующие институциональные механизмы. Если их нет, то наблюдается ситуация *институциональной недостаточности.*

Второй пример. В качестве примера *институциональной избыточности* рассмотрим результаты проведенного нами интервью с Р., владельцем маленького продовольственного магазина. В интервью Р. признался, что торгует «левой» водкой: «Без водки я давно бы прогорел. Я ведь что попало не продаю, людей травить – на это я не пойду. Да и покупатели одни и те же, можно считать, знакомые. Им удобно, и мне хорошо – ну скажи, зачем *они вмешиваются!* Если бы я отраву продавал, магазин бы сожгли, это ведь микрорайон, и жаловаться некому». Заметим, что ужесточение контроля за торговлей алкогольной продукцией заставило Р. отказаться от сбыта «левой» водки, и магазин стал приносить убытки.

Из приведенного примера не должно следовать, что мы считаем такого рода обмены общественно полезными, а вмешательство государства излишним. Пример приведен с другой целью – показать, что оценка порядка в обмене, производимая его участниками, имеет самостоятельное значение, отличное от оценок со стороны. С точки зрения участников обмена, то есть Р. и его покупателей, формальные нормы *институционально избыточны,* потому что сильно регламентируют обмен, увеличивают трансакционные издержки, уменьшают общие выгоды. Торговля безакцизной алкогольной продукцией носит достаточно сильный криминальный характер, но можно привести множество примеров малого бизнеса, порядок в которых основан на неформальных правилах, но не криминальных. Негативное отношение участников обмена

к регламентации порядка с помощью формальных норм усиливается, без сомнения явлениями коррупции и вымогательства.

Третий пример. Поиск примеров *институциональной недостаточности* оказался более трудным – большая часть опубликованных примеров демонстрирует негативное влияние существующих формальных норм на интересы участников обменов. Но отмеченный рядом экономистов «спрос на законы» со стороны предпринимателей должен был проявиться. В одной из газетных публикаций[11] описан необычный для современной России случай – успешная работа «нескольких наиболее передовых и соответственно максимально дорогостоящих медицинских отраслях, затраты которых даже в экономически процветающем обществе не могут быть компенсированы из кошелька пациента». В частности, речь идет об одном из самых передовых отделений Морозовской детской клинической больницы. В статье отмечается, что бюджетное финансирование вкупе с платными услугами не дали бы возможности выйти на мировой уровень, достичь этого позволил третий источник финансирования – благотворительность, которая составляет около пятой части бюджета отделения. Этот источник финансирования авторы статьи называют «экзотикой» – но экзотикой только для современной России, потому что благодаря этой «экзотике» Морозовская больница появилась на свет в дореволюционной России, и эта же «экзотика» составляет 80 процентов средств дорогостоящих разделов мировой медицины. Причем на Западе главными благотворителями являются кредитные структуры, в то время как помощь Морозовской больнице оказал только Внешэкономбанк. Одна из причин этого – в отсутствии *институционального стимула* благотворительности,»которым должна бы стать оптимизация налогообложения для субъектов благотворительности. Впрочем, автор статьи не строит иллюзий по поводу активности законодательных органов в решении этой проблемы. Будучи человеком экономически грамотным, журналист догадывается, почему законодатели большее внимание уделяют оптимизации налогообложения для лекарственной отрасли, и без того приносящей высокие прибыли.

Приведенный пример показывает также, что сигналы об институциональной недостаточности разных обменов воспринимаются законодательной властью также по разному в зависимости от существования соответствующей группы интересов.

Четвертый пример – пример разного отношения участников обмена к формальной норме как регулятору порядка.

Из интервью с Т., работающей уборщицей в частной юридической консультации: «Платят они неплохо, но ведь все неофициально. Трудовую книжку не берут, договора нет, все на словах. Сегодня работаю, а завтра могут сказать – уходи. И стаж пенсионный не идет, и страховки нет. Им невыгодно – налоги большие. Начальник говорит, я лучше тебе доплачу. А по мне бы лучше как положено, только об этом и говорить бесполезно, законы он лучше меня знает». Наш респондент довольна в этом обмене всем за исключением отсутствия формальной нормы в существующем порядке. Её начальник (юрист!), напротив, считает применение формальной нормы институционально избыточным.

Наконец, можно привести примеры одновременного существования институциональной избыточности и институциональной недостаточности. Так, в дискуссии по поводу принятия Кодекса корпоративного поведения[12] высказываются следующие точки зрения.

Первая. Руководители Федеральной комиссии по ценным бумагам (ФКЦБ) и руководители крупных компаний отмечают *институциональную недостаточность* существующих законов в области корпоративных отношений. Это приводит к ущемлению прав инвесторов, особенно мелких акционеров, что ухудшает инвестиционный климат и приводит к низкой капитализации активов. Многие компании самостоятельно разработали и приняли собственный Кодекс, регулирующий отношения между агентами и декларирующий нормы деловой этики. При этом их капитализация повысилась.

Вторая. Руководители некоторых компаний считают, что каждая компания должна иметь собственный кодекс, а введение единого кодекса неэффективно. Другие подчеркивают, что положения единого кодекса должны носить исключительно рекомендательный, но не обязательный характер. Другими словами, некоторые руководители корпораций опасаются, что Кодекс может привести к *институциональной избыточности.* 3) В то же время, из дискуссии следует, что единой точки зрения на характер разраба-

тываемого Кодекса – рекомендательный или – обязательный, нет ни у руководителей компаний, ни у руководства ФКЦБ. Очевидно, что каждый раздел Кодекса (нормы деятельности совета директоров, нормы, обеспечивающие допуск аутсайдеров к информации и т. д.) создает отдельную проблему: как, преодолев институциональную недостаточность не получить взамен институциональную избыточность.

Приведенные примеры доказывают, что институциональная избыточность и институциональная недостаточность являются не столько правовыми, сколько экономическими феноменами. Их сущность непосредственно связана с экономическими отношениями, проявляющимися в обмене. Формальные нормы (в частности институты права) являются лишь одним из аргументов, влияющих на порядок в обмене – они способны как смягчать конфликт так и обострять его. Участники обмена интерпретируют существующие формальные и неформальные нормы, комбинируют их, так или иначе изменяют их и устанавливают порядок обмена, складывающийся в результате конфликтов и компромиссов.

Институциональная избыточность так же, как и институциональная недостаточность обостряют конфликт и уменьшают общие выгоды. Учет этого обстоятельства, как и в целом применение методов новой институциональной экономической теории, таким образом, позволяет выявлять конфликты в современной экономике России и определять пути их смягчения.

Примечания

[1] *Скаржинская Е. М.* Теоретическое обсуждение «триады Коммонса» // Проблемы новой политической экономии. – 2001. – № 4. – С. 28–36.

[2] *Тамбовцев В. Л.* К типологии экономических систем // Экономика и мат. методы. – 1999. – Т. 35. – № 2. – С. 3–20.

[3] *Гребнев Л.* О чем знают не ТОЛЬКО экономисты // Вопросы экономики. – 2000. – № 9. – С. 45.

[4] О конфликтах и компромиссах на различных уровнях экономики см.: *Скаржинский М. И.* Экономика конфликтов и компромиссов // Проблемы новой политической экономии. – 2001 – № 4. – С. 4–19.

[5] Необычный, энергоинформационный подход к проблеме конфликта осуществлен одним из авторов статьи. См. *Чекмарев В. В.* Конфликтный потенциал экономических отношений как эгрегор экономического пространства // Проблемы новой политической экономии. – 2000. – № 2. – С. 5–22.

[6] Проблема конфликта выходит за рамки экономической теории, по отношению к ней продуктивны психологический и социологический подходы. Обзор современных социологических подходов содержится в работе: *Цой Л. Н.* Существующие подходы к исследованию, анализу, типологии и классификации конфликтов (дискуссии с современниками) // Социальный конфликт. Научно-практический журнал. – Калуга : Калужский институт социологии. – 2000. – № 3. – С. 44–49.

[7] Проблема институциональной недостаточности ставится в работе: Скаржинский М. Институциональная недостаточность российской экономики // Проблемы новой политической экономии. – 2001. – № 2. – С. 4–8. Однако постановка проблемы, предпринятая в данной статье, существенно отличается от той, предлагаемой нами: в первом случае речь идет о неэффективности институтов с точки зрения общества в целом, в нашем исследовании институциональная недостаточность – оценка общественных институтов с точки зрения индивида.

[8] О роли земельных отношений см. работу: *Свиридов Н. Н.* Земельный кодекс в структуре производственных отношений общества // Проблемы новой политической экономии. – 1999. – № 1. – С. 72–76.

[9] «...хотя владельцы условных паев и являются номинальными пайщиками хозяйства, их права не всегда имеют хоть какое-то экономическое выражение... реально всеми активами хозяйства распоряжается его руководитель. Его прав и возможности - вовсе не условность: он знает свою выгоду, поскольку является активным оператором как легальных, так и теневых рынков. Условные, «бумажные» паи бывших колхозников он имеет использовать и как фактор теневого производства ... и как непосредственный товар теневого рынка» – из книги И. Клямкина и Л. Тимофеева «Теневая Россия» (С. 30.) Нет необходимости объяснять, почему сама возможность появления институтов свободной купли-продажи земли воспринимаются руководителями хозяйств как угроза для выгодных обменов – то есть как институциональная избыточность. Если неформальная норма обеспечивает выгодные порядок в обмене, то формальная норма не нужна, она может помешать, её введение следует тормозить, используя агитацию, лоббирование и другие способы.

[10] Проблемы интеграции представлены в работах О. Уильямсона. См.: *Уильямсон О.* Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 33–53.

[11] *Фролов Дм.* Показатель выживаемости // Новые известия. – № 202. – 6 ноября 2001 г.

[12] См.: Инвестиционный климат становится лучше // Известия 2001 г.; «Российская газетя» от 16 ноября 2001 г.

УДК 316.334.52(075.8)

Касаткин А. А.

ДИНАМИКА СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СРЕДЫ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ

В данной статье автор разбирает влияние динамики социокультурной среды на формирование личности индивида. Поэтапно разбираются определения понятий «динамика» и «социокультурная среда». Описывается анализ драматичного перехода России от традиционного к современному обществу. Автор обращает внимание в своей работе на хрупкость структуры нынешней идеологии русского народа, которую необходимо восполнять и укреплять путем исследования социокультурной среды транзитивного общества.

Ключевые слова: социокультурная среда, динамика, личность, идеология, культура, модернизация.

Человеческой личности свойственно всегда отождествлять себя с устойчивым, длительным и фундаментальным понятием, включающим в себя основы правильной идеологии, которая формирует общепризнанные устои в обществе. Данное понятие исходит из общей структуры социокультурной среды, которая в свою очередь представляет собой совокупность различных (макро- и микро-) условий жизнедеятельности индивида и его социального (ролевого) поведения в социальном пространстве. Изменения, которые происходят в культуре и во взаимодействии различных культур, отражающихся на общей системе жизнедеятельности, выражаются понятием «динамика». Эти два понятия, объединяясь в одно целое, приводят к немаловажным ситуациям, происходящим в обществе, которые невозможно оставить без внимания, так как впоследствии они невольно отражаются как на истории, так и на идеологии того или иного народа в целом.

Для более объективного представления динамики социокультурной среды и ее влияния на человеческую личность, обратимся к определенным источникам, затрагивающим в той или иной степени данную тематику и характеризующим структуру оперируемого понятия.

В труде Орловой Э. А. «Социокультурное пространство обыденной жизни. Теоретическая модель образа жизни: Связи человека с социокультурной средой» хорошо представлены общие теоретические принципы изучения повседневной реальности, аналитические границы, затрагивающие вопросы динамики социокультурной жизни. В самом общем виде эти принципы сформулированы следующим образом:

1. Воспроизведение жизни – общая предпосылка существования человеческой культуры. Эта необходимость реализуется при меняющихся исторических условиях в различных социальных и культурных формах, зависящих от содержания общественной практики и выражающих способы реализации людьми своей жизнедеятельности в этих условиях.

2. Социальные структуры, культурная и природная среда есть условия жизнедеятельности, в которых люди реализуют свои потребности и интересы определенным образом. Иными словами, существует прямая и обратная связь между условиями жизнедеятельности людей, их потребностями и интересами и формами реализации последней. Поскольку активным началом здесь является человек, изучение его жизнедеятельности – необходимое звено исследования общества и культуры.

3. В определенных исторических условиях формы социокультурной жизнедеятельности людей обусловлены некоторыми всеобщими, универсальными антропологическими характеристиками. В то же время эмпирические данные свидетельствуют о многообразии групповых и индивидуальных проявлений социокультурной жизни в каждый исторический промежуток времени. При изучении культуры следует подвергать анализу и интерпретировать как общие, так и специфичные черты в пределах изучаемой культуры.

4. Культурные и социальные значения и смысл того, что делает человек, как он живет (т. е. социокультурная определенность способов его жизнедеятельности) обусловливаются тремя видами факторов. Во-первых, это фундаментальные материальные условия, определяющие, что и каким образом могут делать люди для реализации своих потребностей, целей, интересов, т.е. устанавливающие границы и формы самореализации людей в определенный исторический период. Во-вторых, это выработанные и закрепленные в ходе общественной практики – и потому объек-

 © Касаткин А. А., 2011

тивные способы организации и регуляции социокультурной жизни людей: институты, нормы, ценности, образцы действий, поведения, взаимодействия. Без этих установленных (объективированных) социокультурных образований не может держаться и функционировать ни одна культура. В-третьих, это индивидуальные характеристики личности, определяющие ее склонности и возможности при построении своего жизненного пути в названных условиях. Все три группы факторов оказывают формообразующее влияние на способы организации людьми своей жизнедеятельности, на их образ жизни. Эти факторы определяют логику перехода от внешних к внутренне-личностным детерминантам в образе жизни людей.

5. Согласно современным знаниям о культуре социокультурная жизнедеятельность людей в каждый исторический период реализуется в различных формах. Эти различия определяются социальной дифференциацией общества, демографическими, региональными и др. различиями людей. Поскольку такого рода различия и обусловливающие их факторы имеют весьма важное значение для направления культурной динамики, вполне правомерно их выделение в качестве особого предмета исследования [1].

Таковы в самых общих чертах теоретические основания, исходя из которых, можно рассматривать способы организации людьми своей социокультурной жизнедеятельности.

Исходя из последнего вышеуказанного пункта, который включает в себя вопрос о влиянии культурной динамики на реализацию социокультурной жизнедеятельности в каждый исторический период в различных формах, хочется более детально разобрать данное явление на примере истории России.

Влияние динамики на общую структуру жизнедеятельности российского общества очень ярко охарактеризовал в своем труде Гавров С. «Социокультурная традиция и модернизация российского общества» [2].

В этой работе автор указывает на всю драматичность перехода России от традиционного к современному обществу, когда меняются почти все жизненные представления, система приоритетов, рациональность, психический склад личности, доминирующей в обществе.

Начиная с момента возникновения христианства, которое изначально несло в себе громадный творческий потенциал, автор указывает на существенные различия между западными и восточными идеологическими представлениями данной религии. Православное богословие в отличие от протестантизма и католичества мало занималось вопросами мирского усовершенствования, оставаясь, в значительной мере, равнодушным к самой идее прогресса в социальной жизни. Вера была направлена исключительно на достижение спасения и царства Божия в потустороннем мире. Из этого вытекает отсутствие революции духа, аналогичной западноевропейской Реформации.

Политика, как ключевой фактор в развитии социокультурной среды, и ее видение верховной элитой нашей страны указывает на вековое ограничение желания и стремления народа влиять на государственную власть. Привязанность русских правителей к самодержавному деспотическому правлению при царском режиме очень тормозила решение вопроса о необходимости проведения политических реформ, которые в свою очередь осуществляли переход к многопартийной парламентской демократии. Реформы начали осуществляться лишь во время первой русской революции, когда тянуть с их проведением было уже невозможно.

Пришедший на смену царскому режиму коммунистический строй, также приобрел вид извращенной модернизации: он демонстративно наращивал тело современности, но убивал ее душу. Коммунисты проложили дороги, воздвигли гидроэлектростанции и тому подобное, но они убили (или изо всех сил пытались убить) способность человека к самопроизвольному действию.

В 90-е годы XX века в России произошло почти полное исчезновение контроля над коммуникациями как внутри социокультурной системы, так и ее коммуникациями с внешней средой. Актуализировался ценностный выбор, личность смогла выбирать ценности «по себе», принимать и отвергать ценности, совершать осознанный выбор, что по своей структуре было полной противоположностью тому воспитанию, которое было заложено в сознание людей изначально. Все это привело нашу страну к критическому положению, выбраться из которого русскому народу путем адаптации стоило огромное количество жертв: свержение старых идеологий и их порицание, развал социальной системы, существенный раскол в понимании жизни нового и старого поколения и т. д.

На данный момент, в условиях России начала XXI века, когда сформировалось первое свободное поколение россиян, потенциальным претендентом на роль объекта модернизации, способного рисковать, осуществляя рациональный жизненный выбор, является средний класс. Сейчас его представители тяготеют скорее к мирным, эволюционным процессам, а отнюдь не к революционным переменам.

Развитие общества зависит от темпов социокультурной динамики. Периоды торможения могут сменяться периодами стремительного ускорения динамических процессов. Кроме того, эти процессы подвержены влиянию факторов внешней среды, например, процессам глобализации социального пространства.

Современное состояние социокультурной среды в нашей стране характеризуется конфликтными процессами трансформирующегося общества: за очень короткие сроки поколения, воспитанные в одно определенное время, невольно сталкиваются с новой (кризисной для них) идеологией ценностей в другое время. Синхронизация России с «референтной цивилизацией модерности» необходима, однако, она не должна исключать аспекты нравственной личности, которые изначально были заложены в сознании нашего народа. В постсоветский период вызванные внезапной свободой, к которой народ не был готов, понятия истинных идеалов заметно пошатнулись в своей стабильности. Самое опасное в этой ситуации заключается в том, что утратили свое значение общечеловеческие ценности. Поэтому на сегодняшний день актуальным является исследование изменений социокультурной среды транзитивного общества, как фактора формирования личности.

Библиографический список

1. *Орлова Э. А.* Социокультурное пространство обыденной жизни: методическое пособие по курсу «Культурная антропология». – М. : ГАСК, 2002. – С. 34.

2. *Гавров С. Н.* Социокультурная традиция и модернизация российского общества. – М. : МГУКИ, 2002. – С. 56.

УДК 658.14

Кияница К. А.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ

В этой статье рассмотрены различные теории финансовых инноваций российских и иностранных авторов. Выделены факторы способствующие развитию финансовых инноваций. Указано значение финансовых инноваций для экономики.

Ключевые слова: методология, инновации, финансовые инновации.

В последнее время тема финансовых инноваций становится все более актуальной. Глава Федеральной резервной системы США (ФРС) Бен Бернанке на 6-й научной конференции ФРС сказал: «Инновации, в своих лучших проявлениях, были и останутся инструментом увеличения эффективности и расширения сферы действия финансовой системы» [2].

Это подтверждается вниманием и нашего государства к данной теме. Финансовым инновациям уделил внимание Президент России в послании Федеральному Собранию РФ от 12.11.2009, отметив, что правительство должно представить план конкретных мер по совершенствованию финансовой системы и с точки зрения инновационного развития финансовый сектор все еще слаб.

В апреле 2010 года, на совещании, посвященном созданию в стране международного финансового центра, Дмитрий Медведев заявил, что у России появляется возможность стать центром финансовых инноваций, внести реальный вклад в создание более эффективной мировой финансовой системы [9].

Эта область знаний в России представлена совершенно недостаточно [8]. Роль финансовых инноваций заключается в внедрении в финансовую сферу нововведений способствующих ускорению и повышению эффективности процесса перераспределения ресурсов, сокращению издержек участников рынка, минимизации их рисков и повышению прибыльности финансовых продуктов [7].

© Кияница К. А., 2011

Термин «финансовые инновации» в России был впервые представлен в работе Федорова Б. Г. «Современные валютно-финансовые рынки» в 1989 году[12]. Под словосочетанием финансовые инновации обычно понимают совокупность трех взаимосвязанных подсистем [8]:

– новые технологии финансово-кредитных операций (на основе достижений информатики и вычислительной техники);

– новые финансово-кредитные продукты;

– новые финансово кредитные институты.

Встречаются и более образные определения. В частности, Дж. Синки в своей монографии дает следующую символическую формулу для финансовых инноваций: «финансовые нововедения обусловленные ключевыми факторами ТОРКА(TRICK), где Т – технология; О – ослабление регулирования, дерегулирование; Р – процентный риск; К – конкуренция за клиентов; А – адекватность капитала [11].»

ТОРКА + Разумное своекорыстие => Финансовое нововедение.

Рассмотрим некоторые теории инноваций. Можно отметить, что фундаментальной теоретической основой исследования процессов инновационного развития экономики служат теория больших циклов экономической конъюнктуры Н. Д. Кондратьева и теория инноваций Й. Шумпетера, развитые современными российскими и зарубежными учеными.

Согласно теории Н. Д. Кондратьева переодическое инновационное обновление является всеобщей закономерностью общества в целом и всех составляющих его систем. Инновационная деятельность развивается неравномерно-циклично, волны инновационной активости сменяются спадами. Наблюдаются инновационные циклы разной глубины и длительности. С нашей точки зрения, финансовые инновации могут значительней влиять на инновационные циклы, в отличие от остальных видов инноваций. Финансовые инновации могут как ускорить так и замедлить циклы, прежде всего путем изменения финансовой системы, повлиять на деятельность экономических субъектов и принимаемые ими решения (о сбережении,инвестировании). Зачастую от финансовых инноваций зависит и реализация остальных видов инноваций (технологические), например путем соверешенствования процесса финансирования и кредитования внедрения инноваций. Это подтверждает «концепция инновационного финансирования» Й. Шумпетера, в которой указывается основная роль финансового посредника, как стимулирование предпринимательской инновационной деятельности и платежеспособного спроса.

В теории Й. Шумпетера, инновация является одним из главных генераторов прибыли. Основные идеи теории экономического развития Шумпетера направлены на то, чтобы экономика сошла со своей привычной траектории, для чего необходимо осуществить «новые комбинации», основными видами с позиции финансов являются: производство новых финансовых продуктов и услуг, т. е. еще неизвестных потребителям, или создание нового качества финансового продукта; изменение финансовой системы в целом.

Можно посмотреть на финансовые инновации через призму институциональной теории. Современный институциональный подход к рассматриваемой проблеме отражают, в частности, взгляды Д. Норта, по мнению которого, конкуренция вынуждает организации постоянно инвестировать в приобретение знаний и опыта с целью выживания, а существующая институциональная структура определяет, какие типы знаний необходимы, чтобы получить максимальную отдачу [10]. Следовательно, конкуренция между финансово-кредитными организациями положительно влияет на развитие и внедрение финансовых инноваций. В прочем о важности конкуренции писал и Шумпетер, обосновывая большую эффективность инноваций в условиях конкуренции [13].

Макконнелл К. Р., Брю С. Л, в свою очередь, назвали фактором инновационного пути развития экономики крупные компании, в нашем случае это крупные финансовые компании(банки, инвестиционные фонды, страховые компании) отмечая то, что новейшие технологии, как правило, требуют: а) использование крупного капитала, б) крупных рынков, в) комплексного, централизованного и строгого интегрированного рынка. Иными словами, только крупным компаниям под силу обеспечить технический прорыв в силу их обладания достаточной ресурсной базой, в то время как малому бизнесу это не под силу. Пример Ирландии, где приход IT транснациональных компаний предшествовал росту инновационного сектора экономики.

Но наличие в большинстве случаев только крупных компаний может сказываться и негативно.

Например, в России на долю 5 крупнейших банков, находящихся под государственным контролем, приходится порядка половины активов банковской системы, что является сравнительно высоким показателем. Согласно традиционной точки зрения ограничение конкуренции отрицательно сказывается на состоянии банковского капитала, а значит и на финансовой системе.

Можно отметить, что совмещение взглядов Норта Д. и Макконнелл К. Р., Брю С. Л, вполне возможно(например, путем слияний мелких компаний в более крупные, или как известно вступление России в ВТО откроет доступ иностранным банкам на российский рынок, что и приведет к росту конкуренции).

Характер современного экономического развития в сильной степени определяется институциональными факторами и вытекающими отсюда технологическими изменениями. Влияние данных факторов по существу определяется условиями ввода и принятия инновации. Эта идея, развиваемая в рамках неошумпетерианской теории, означает, что для появления инновации нужен не только генератор в виде изобретательских способностей, смелости предпринимателя, поощрительной политики властных иерархий, но и, главным образом, способность среды принять и распространить инновацию. Идея о восприимчивости или невосприимчивости того или иного нововведения наглядно демонстрирует, что институциональная структура хозяйства может отвергать инновационное развитие, то есть закрепленные правила и процедуры, в этом случае, не позволяют внедряться интеллектуальным продуктам, придуманным людьми. Примеров тому, как совершенные изобретения и открытия реализовывались, то есть превращались в инновацию через десятки и более лет после их совершения – множество [14].

Ряд российских ученых в качестве основного препятствия инновационному развитию российской экономики рассматривают «институциональные ловушки»: плохие институты тормозят экономический рост (А. Яковлев, В. Полтерович, Р. Энтов, Л. Валитова) [1] мы вынуждены импортировать институты, связанные с финансовыми инновациями, проводить трансграничные сделки, поскольку внутри отсутствует законодательная и инфраструктурная база.

В виду наличия многих институциональных проблем в финансовой сфере отмеченных российскими авторами (Любимцев Ю., Попов Е., Сергеев А., Красавина Л. Н., Валенцова Н. И и т. д.) этой теории необходимо уделить больше внимания.

На современном этапе существенный вклад в развитие теории инноваций внесли такие ученые-экономисты как Адам Б. Я., Лернер Дж., Штерн С., которые в своих исследованиях по экономическому благосостоянию привели яркий пример экономического роста развивающихся стран за счет инноваций, а так же попытались выделить факторы экономического роста. Одним из факторов инновационного развития экономики, по их мнению, является образование. Можно сделать вывод о том, что развитие именно экономического (финансового) образования позволит внедрять финансовые инновации более эффективно.

Оценивая роль образования в инновационном развитии экономики следует отметить, что с одной стороны, образование действительно предоставляет знания и навыки предпринимателям и другим заинтересованным лицам, связанным с процессом инноваций и экономическим ростом. С другой стороны, образование может стимулировать креативность с воображением и таким образом упростить процесс приспособления инноваций к требованиям реальной жизни. Вместе с тем здесь кроется опасность – образование может одновременно лишать креативности, загоняя индивидуума в определенные рамки мышления, лишая его нестандартно мыслить [5].

Современные российские ученые имеют свою точку зрения на факторы способствующие развитие финансовых инноваций в России.

Быстров О. Ф. выделяет следующие методы стимулирования инновационных процессов [4]:

– создание благоприятного общехозяйственного и социально-политического климата для новаторской деятельности (либерализация налогового законодательства);

– институциональный аспект стимулирования инновационной деятельности связан с созданием специальных региональных структур: крупных государственных лабораторий, научно-технических парков, инвестиционных компаний малого бизнеса, которые имеют налоговые и финансовые льготы.

Среди позитивных эффектов финансовых инноваций можно выделить следующие:

– улучшение распределения ресурсов, способствующее благоприятным перспективам для долгосрочного роста;

– удешевление кредитных ресурсов [2];

– уменьшение колебаний (волатильности) темпов экономического роста, что подтверждает опыт стран ОЭСР;

– повышение гибкости финансовой структуры предприятий и домашних хозяйств (так, дерегулирование и инновации на рынке финансирования жилья позволили многим домохозяйствам приобрести собственное жилье) [6].

Наряду с положительными последствиями применения финансовых инноваций, существуют и отрицательные: неопределенность результата внедрения финансовых инноваций; дестабилизация финансовой системы на микро- и макроэкономических уровнях; появление новых финансовых продуктов и посредников сглаживает различия между денежными и не денежными активами.

Можно отметить взгляды Мертона Р. и Боди З. Они отмечали, что на появление финансовых инноваций влияют финансовые институты, которые изменяются в ответ на новые потребности. Роль инновационных институтов видна на примере внедрения использования высокодоходных облигаций, которые освободили многие компании от зависимости от банков. На примере этой инновации видно, что улучшилось положение потребителей услуг путем снижения стоимости услуг. Так же применение финансовых инноваций (на примере производных инструментов) позволяет расширить возможность распределения риска, помочь снизить транзакционные издержки, стоимость информации и агентские издержки [3].

С начала 80-х гг. был отмечен существенный рост числа новых финансовых продуктов, чего ранее не наблюдалось ни в одном из сопоставимых по длительности периодов истории. Обоснованию данного феномена была посвящена работа Роберта Мертона. По его мнению, интенсивный рост количества инноваций в финансах за последнее время был обусловлен следующими факторами:

– высоким уровнем развития телекоммуникационных и компьютерных технологий. Данный фактор позволил всем финансовым институтам оперативно работать с множеством ценных бумаг, что значительно снизило себестоимость транзакций;

– спецификой финансовой отрасли. В отличие от других областей экономики в финансах, по мнению автора, теоретические изыскания наиболее легко находят практическое воплощение;

– спецификой финансовых инноваций. К наиболее заметным особенностям финансовых инноваций относят их значительную «клиентоориентированность».

Р. Мертоном также было отмечено, что в процессе эволюции меняется лишь институциональная структура финансовой системы, а ее функции остаются стабильными во времени и пространстве. Другими словами, новые продукты, как минимум, увеличивают оборотную массу ценных бумаг на финансовых рынках, еще более уменьшая дальнейшие инновационные издержки, а развитие теории финансов обеспечивает расширение перечня предлагаемых инструментов. В итоге такая модель предполагает еще большую легкость, с которой появляются новые финансовые продукты, а динамическую картину подобной системы можно представить в виде расходящейся финансово-инновационной спирали.

В большинстве стран правительства и предпринимательские структуры стремятся повысить конкурентоспособность за счет именно инновационного сектора, развития научных исследований и ускорения внедрения их результатов и Россия здесь не исключение.

Инновации в настоящее время являются определяющим фактором экономического роста [4]. Но вместе с тем инновации разрушают сложившиеся формы экономических взаимодействий и создают угрозу интересам различных субъектов. Финансовые инновации следует внедрять только тогда, когда будет уверенность в их безопасности и надежности.

Библиографический список

1. *Авраамова Е. М.* Теоретические подходы к исследованию инновационной экономики // Нац. модель развития экономики России: МатериалыVIII Чаяновских чтений. – М. : РГГУ, 2008. – С. 41–42.

2. *Бернанке Б.* Речь Председателя ФРС от 17.04.2009. – URL: http://www.fedspeak.ru (дата обращения 18.11.2010).

3. *Бернстайн П.* Фундаментальные идеи финансового мира: Эволюция: пер.с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – С. 61.

4. *Быстров О. Ф.* Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 358 с.

5. *Герасимов А. В.* Инновационное развитие экономики: теория и методология. – URL: http://oad.rags.ru (дата обращения 08.11.2010).

6. *Зубченко Л. А.* Финансовые инновации, денежно-кредитная политика. – URL: http:// www.dex.ru/bankvestnik. (дата обращения 10.10.2010).

7. *Красавина Л. Н.* Российский финансовый рынок: проблемы повышения конкурентоспособности и роли в инновационном развитии экономики / Л. Н. Красавина, Н. И. Валенцова // Финансы и кредит. –2008. – № 4(292). – С. 2–19.

8. *Лычагин М. В.* Финансовые инновации: Зарубежный опыт / М. В. Лычагин, Б. Скотт-Квин, В. И. Суслов. – Новосибирск : Наука. Сиб. предприятие РАН, 1997. – 160 с.

9. *Медведев Д. А.* Россия может стать центром финансовых инноваций. – URL: http:// www.kremlin.ru(дата обращения 15.11.2010).

10. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. –1997. – № 3. – С. 17.

11. *Синки Д.* Управление финансами в коммерческих банках. – М. : Catallaxy,1994. – 820 с.

12. *Федоров Б. Г.* Современные валютно-финансовые рынки. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 159 с.

13. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. “ М. : Директмедия, 2008. – 160 с.

14. *Яковлев М. А.* Диффузия инноваций как фактор экономического развития в переходной экономике : дис. ... канд. экон. наук. – СПб. : СПГУ – СП, 2005. – 163 с.

УДК 330

Ковалев А. И.

МЕЗОЭКОНОМИКА: ОТРАСЛЬ ИЛИ РЕГИОН?

В статье автором приведены аргументы по поводу дискуссии о содержании анализа такого уровня экономической системы как мезоэкономика.

Ключевые слова: Мезоэкономика, открытое акционерное общество(ОАО),финансово-промышленные группы (ФПГ)

Мезоэкономика или медиум уровень предполагает исследование законов функционирования определенных подсистем национальной экономики в территориальном (регион, область, город, район и т. д) или отраслевом (промышленный, аграрный сектор, военно-промышленный комплекс и т. п.) разрезе. Согласно определению мезоэкономика [1] – раздел теоретической экономической науки, связанный с изучением поведения, содержания и сущности субъектов, стоящих между микро и макроэкономикой систем национального хозяйства, имеющих важное самостоятельное значение. Вопрос о том, какой масштаб занимает мезоэкономика: отрасль или регион, на мой взгляд, не имеет однозначного ответа, так как содержит промежуточный характер в структуре национального хозяйства, и охватывает все субъекты не затронутые микро и макроэкономикой. Как возникла эта система и что конкретно она собой представляет?

Начавшиеся еще в конце XIX в. серьезные технические преобразования машинной индустрии (переход от «века пара» к «веку электричества», использование двигателей внутреннего сгорания, быстрое развитие новых отраслей тяжелой промышленности и т. п.) резко ускорили концентрацию производства (укрупнение размеров предприятий). На базе мощных заводов широко развернулась централизация экономики. Можно подразделить на следующие основные виды объединения предприятий:

а) по стадиям производственного процесса;

б) по общности рыночных интересов;

в) по долевому участию в объединенном капитале.

А. Централизация предприятий по стадиям производства приняла следующие формы:

а) горизонтальную. когда группируются предприятия с однородной технологией (например, создается объединение автомобильных заводов);

б) вертикальную при объединении предприятий предшествующей и последующей технологических ступеней. Скажем, на металлургических, химических, текстильных комбинатах продукты одного специализированного производства служат сырьем и полуфабрикатами для других стадий переработки;

в) диагональную, при которой соединяются предприятия разных отраслей. технологически не связанные между собой. Так возникают

 © Ковалев А. И., 2011

конгломераты (лат. *konglomeratus* – собранный), которые позволяют уменьшить риск банкротств, а убытки одних подразделений возместить прибылями других.

Б. Централизация предприятий по общности рыночных интересов приводит к образованию монополий: картелей, синдикатов, концернов и трестов.

В. Централизация экономики по долевому участию в объединенном капитале получила практически неограниченные возможности благодаря развитию акционерных обществ. Крупные корпорации сосредоточивают огромные денежные средства и устанавливают финансовый контроль за деятельностью все большего количества фирм.

Формы мезоэкономических систем

Во-первых, самая относительно простая система мезоэкономики – открытое акционерное общество (ОАО). Между тем ОАО значительно сложнее, чем частный капитал. Дело в том, что последний выступает как реальный капитал, производящий новую стоимость.

В отличие от этого ОАО выступает, как говорится, в двух лицах:

а) как реальный капитал на предприятии

б) как фиктивный капитал, связанный с выпуском ценных бумаг.

Именно посредством фиктивного капитала (выпуска новых ценных бумаг, скупки пакетов акций) ОАО становится основой и исходным пунктом ничем не ограниченной централизации мезосистем. В итоге возникают очень сложные конструкции, в которых решающую роль играют вертикальные экономические связи.

Во-вторых, другой формой мезосистем выступает система участия. В том случае крупный собственник (физическое или юридическое лицо) приобретает контрольный пакет акций основной корпорации (образно именуемой материнским обществом), которая, в свою очередь, владеет контрольными пакетами акций других дочерних, внучатых и т. п. – компаний, в силу чего они подчиняются головной корпорации. Примечательно, что уже с начата 1980-х годов 200 крупнейших корпораций мира имели более 60 % совокупных активов промышленных компаний. общее число которых превысило 350 тысяч.

В-третьих, следующей формой мезосистем является холдинг-компания («держательская компания»). Она приобретает крупные пакеты акций нескольких ОАО. Это делается с целью проводить централизованную политику в масштабе отрасли хозяйства или нескольких отраслей. В-четвертых, коммерческие банки создают траст-компании. По трасту (доверенности своих вкладчиков) они проводят операции с ценными бумагами и имуществом. В частности, траст-компании покупают ценные бумаги за счет депозитных счетов вкладчиков банка, участвуют в собраниях акционеров и т. д. (разумеется, дивиденды получают сами акционеры).

О том, каких гигантских размеров достигают мезосистемы, даст представление следующий пример. Самая крупная корпорация в США «Дженерал моторс» в 1993 г. продала продукцию на 134 млрд долл. Здесь работает более 700 тыс. человек. В мире насчитывается всего лишь около 20 стран, в которых весь национальный продукт превышает ежегодный объем продаж данной фирмы. Перечисленными формами системных образований не заканчивается развитие мезоэкономики. Во второй половине XX в. в силу дальнейшего углубления научно-технической революции централизация производства и капитала привела к образованию более сложных мезоэкономических систем финансово-промышленных групп (ФПГ). Они представляют собой специфическую форму экономической интеграции (лат. *integer* – целый) на уровне мезоэкономики. Такая интеграция отличается от низших форм хозяйства по ряду существенных признаков.

1. ФПГ объединяют в целостную совокупность предприятия и организации из разных отраслей национального хозяйства.

В группах обычно тесно взаимодействуют промышленные предприятия, финансово-кредитные учреждения, торговые организации, научно-исследовательские институты и конструкторские бюро. В итоге возникает широкомасштабная межотраслевая кооперация труда со специфическими связями.

Серьезное отличие ФПГ от единоличного микрохозяйства заключается в том, что мезоинтеграция базируется на ином типе собственности, а именно на общем долевом присвоении средств и результатов производства. Здесь достигается гораздо более высокий уровень обобществления имущества в формах многопрофильных концернов, хозяйственных ассоциаций, групп предприятий, объединившихся на основе

рыночных форм консолидации (сращивания) пакетов акций, и т. п.

В мезоэкономических системах сужается сфера рыночных отношений, типичная для взаимодействия мелких фирм и домохозяйств. Предприятия и организации, входящие в ФПГ, устанавливают между собой нерыночные, лишь по форме торговые связи.

Поэтому в отличие от микроэкономики, где увеличение количества частных фирм ведет к расширению рыночного пространства, возрастание количества ФПГ ведет, наоборот, к сокращению такого пространства. Между крупными хозяйствами устанавливаются не случайные и эпизодические традиционные рыночные отношения, а контрактные связи. В долгосрочных контрактах (со взаимными обязательствами для договаривающихся сторон) они устанавливают перспективные соглашения о поставках продукции. Возникающая таким образом контрактная экономика повышает устойчивость рыночных связей. Мезоэкономические образования создают новые формы управления производством. Как известно, мелкий бизнес и домашние хозяйства вынуждены приспосабливаться к регулирующему воздействию стихийного рынка. Но крупные хозяйственные объединения не могут плыть по воле волн, подвергаясь риску погибнуть в неспокойной рыночной обстановке.

Такие объединения развиваются на основе планового самоуправления, обеспечивающего им устойчивый выпуск и сбыт продукции.

1 ФПГ возглавляет группа крупнейших владельцев торгово-промышленного и банковского капитала. Эта верхушка ФПГ наиболее широко использует финансовые методы своего обогащения: систему участия, захват контрольного пакета акций и административных постов в ОАО, контроль на рынке ссудных капиталов, покупку предприятий, спекуляцию на фондовой бирже и т. п.

Международный опыт свидетельствует о том, что финансово-промышленные группы являются, пожалуй, той самой мощной экономической силой, которая определяет состояние и перспективы развития каждой страны.

Таким образом, к мезоэкономике относят экономику отраслей, масштабных видов производственной деятельности, экономику регионов.

Рассуждая на данную тему, можно сделать вывод, что с одной стороны понятие «экономика региона» более сложно, к тому же многосторонне, нежели понятие «экономика отрасли», так как экономика региона – это комплексная дисциплина, изучающая функционирования хозяйства региона с учетом различных факторов, причем к предмету изучения имеет смысл отнести также изучение региональных аспектов экономической жизни, включая региональные аспекты экономики производства, инвестиционного процесса, трудовой деятельности, финансов и т.п. Это означает, что предмет экономики региона «захватывает» многие другие области экономики и, наоборот, практически все другие области экономики имеют дело с проблемами экономики региона. Это обеспечивает взаимосвязь и взаимозависимость «региона» и «отраслей». Поэтому любая проблема, возникающая в экономике отрасли, тесно связана с воздействием тех или иных региональных факторов и условий.

Но с другой стороны «отрасль» и «регион», являющиеся основными составляющими мезоэкономики, весьма различны и имеют совершенно разные уровни. Поэтому их сравнение в некоторой степени некорректно.

В центре внимания мезоэкономики находится изучение проблем агропромышленного комплекса (АПК), военно-промышленного комплекса (ВПК), инфраструктуры отдельных отраслей народного хозяйства, их место, роль и механизм функционирования в рыночной системе хозяйствования. Особое значение в мезоэкономики отводится изучению проблем региональной экономики как важного составляющего звена национальной экономики в целом.

Отсюда делаем выводы, что показатели отраслевой экономики непосредственно влияют на показатели экономики региона, и наоборот Например, в нашем субъекте (г. Кострома) достаточно развиты такие отрасли как текстильная, лесо- и деревообрабатывающая промышленность, ювелирная, пищевая, сельско-хозяйственная промышленность – все это делает наш регион более привлекательным для инвесторов, повышает инвестиционный потенциал и т.п. И наоборот, особенности расположения нашей области обуславливают развитие той или иной отрасли: ЭГП и природные условия «обеспечивают» благоприятные атмосферу для льноводства, лесной промышленности, мясо-молочного животноводства и т. д. Но при этом удаленность небольших городов и поселков друг от друга затрудняет транспортное сообщение между ними.

Причем, я считаю, что если субъект имеет, например, одну специализированную отрасль то

необходимо рассматривать мезоэкономику, как экономику отрасли. А если же регион достаточно развит и имеет широкую специализацию – то тут целесообразнее будет рассматривать экономику региона в целом, так как это предоставит более общую картину.

Помимо этого, мезоэкономика в сущностном аспекте – это совокупность отношений, возникающих по поводу координации и регулирования деятельности самостоятельных товаропроизводителей на любом уровне ниже общегосударственного. Сюда же следует отнести и систему взаимоотношений между самими регулирующими структурами, а также между ними и государством в широком смысле.

Понятие мезоэкономики появилось сравнительно недавно, нежели микро и макроэкономики. И ученые чаще всего изучают именно микро и макроэкономику, не уделяя должного внимания находящемуся между ними звену, хотя процессы, протекающие именно в этих рамках, определяют успех российской экономики.

А в свою очередь мезоэкономика – это целое поле разных институтов. И если отдавать «предпочтения» масштабности этого явления, то «мой голос» на стороне «региона», так как экономика региона предоставляет нам более обобщенную картину статуса субъекта, его достоинств и недостатков, к тому же является составляющей национальной экономики всей страны. И именно на показатели «успешности» региона мы смотрим прежде всего для оценки определённого субъекта. Отрасль - все же понятие более узкое, но не менее важно. Отраслевая экономика-создает экономику региона. Обязательно нужно помнить об этой взаимосвязи.

Ведь экономика – это совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления общественных благ, а вся эта система в частных случаях образует отрасли , которые в свою очередь создают здоровую конкурентоспособную среду для предпринимательской деятельности. А совокупность таких предприятий, осуществляющих основные экономически функции, и образуют регион.

Библиографический список

1. *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

УДК 33:518/519

Колесов Е. В.

ВОЗМОЖНОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ В УЧЕБНЫХ КУРСАХ ДИСЦИПЛИН ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ КГУ

Проводится обзор литературных источников по вопросам моделирования бизнес-процессов и оцениваются возможности программных средств, используемых для этих целей в институте экономики КГУ.

Ключевые слова: учебные дисциплины, бизнес-процессы, моделирование.

Для использования математических моделей как в инженерной практике так и в экономических расчетах табличный процессор OpenCalc имеет ряд возможностей, частично уступая в частности пакетам Excel и MathCAD.

Рассмотрим некоторые из имеющихся возможностей, предоставляемых пакетом OpenCalc.

Наиболее целесообразно использовать электронные таблицы для обработки статистической информации, в том числе: построение уравнений регрессии, а также для менее масштабных расчетов: определения средних значений, дисперсии (вариации), ковариации, коэффициентов корреляции и т. п. Электронные таблицы OpenCalc с помощью соответствующих встроенных функций позволяют определять статистические критерии t-критерий Стьюдента, F-критерий Фишера, критерий согласия Пирсона – для проверки статистических гипотез и т. д.

В частности рассмотрим использование статистических функций OpenCalc для обработки результатов измерений, которые в экономике могут

© Колесов Е. В., 2011

использоваться для оценки качества продукции, как это отмечается в частности в [4, 5, 6, 7, 8].

Для принятия грамотных решений в экономике часто требуется оценить окупаемость инвестиций. При этом согласно международной методике , утвержденной UNIDO (Организацией объединенных наций по промышленному развитию), требуется учитывать случайные колебания экономических параметров, обеспечивающих получение чистого дисконтированного дохода (NPV). При этом можно использовать встроенные функции, обеспечивающте генерацию случайных чисел в заданных диапазонах. Кроме того часто требуется учитывать амортизацию активов (основных средств), используя различные методы: линейный, метод суммы годовых чисел, метод кратного уменьшения остатка. Это также позволяют осуществить встроенные функции OpenCalc. Можно проводить и другие финансовые расчеты, например – расчеты сумм, накапливаемых на вкладах или наоборот расходуемых, учитывая процентные ставки. Финансовые функции OpenCalc имеют латинские обозначения, совпадающие с финансовыми функциями пакета MathCAD, так что зная функции одного пакета легко освоить функции другого. Комментарии в диалоговых окнах при этом даются на русском языке, в то время как в пакете MathCAD никаких сервисных средств, поясняющих действия пользователя нет.

Можно отметить возможности пакета OpenCalc для работы с массивами. Аналогичные возможности имеет и пакет Excel, русскоязычный вариант которого также требует большой подготовительной работы по формированию массивов. В этом смысле MathCAD позволяет автоматизировать формирование массивов, если существует алгоритм формирования их структуры, как это в частности возможно при использовании метода конечных элементов, который используется для инженерных расчетов сложных систем. Можно отметить преимущества MathCAD и при решении дифференциальных уравнений, проведении преобразований Лапласа,Фурье и z-преобразований Лорана. Конечно рядовым экономистам использование таких методов математического анализа в настоящее время не требуется, и не всегда соответствует их квалификации, хотя в современной литературе [1, 2, 3] и других все большее внимание уделяется моделированию бизнес-процессов, которые предусматривают перечисленные выше возможности математического анализа. Математическое моделирование может проводиться на различных уровнях управления, начиная с простых задач оптимального планирования и прогнозирования и заканчивая макроэкономическими моделями односекторной и трехсекторной экономики, особенно эффектно представленной автором [1]. Интересные подходы к анализу экономических процессов, как многомерных динамических систем, периодически меняющим свои состояния, изложены в монографии [3]. Экономическая динамика все больше интересует современных авторов. Особое внимание уделяется нелинейным процессам в экономике, что нашло отражение в ряде работ по синергетике [9–21].

Моделирование процессов в экономике, даже при использовании линейных дифференциальных уравнений требует наличия современного программного обеспечения. В частности наиболее подходящим универсальным программным средством является MathCAD, хотя и табличные процессоры Excel и OpenCalc имеют встроенные функции, позволяющие работать с комплексными числами и осуществлять простейшие арифметические действия над ними. Но, к сожалению, при анализе сложных систем эти программные средства явно недостаточны для серьезного анализа. Примерами могут служить в частности – преобразования Лапласа, Фурье, z- преобразования Лорана, когда приходится работать с символьными математическими выражениями, и например требуется отделить вещественную часть функции от мнимой части передаточной функции. Приходится аналитические преобразования проводить в ручную как это показано в частности авторами [1] и [2]. При использовании метода конечных элементовприходится иметь дело с автоматизированным формированием массивов большой размерности. Наличие табличных процессоров Excel или OpenCalc приводят к необходимости выполнения больших объемов ручной работы по заполнению массивов, когда как пакет MathCAD позволяет полностью автоматизировать как формирование модели, так и решение ее.

Конечно реализовать алгоритмы численных методов можно и средствами табличных процессоров, в том числе можно решать системы дифференциальных уравнений, не говоря уж о системах линейных и даже нелинейных алгебраических уравнений, используя итерационные методы последовательных приближений. Для студентов экономистов-математиков это даже представляет оп-

ределенный познавательный интерес. Хотя, что касается оперативности получения решений и возрастания количества ошибок, то ничего положительного в отсутствии таких возможностей полной автоматизации не только решения, но и построения математических моделей признать не представляется возможным. Если автор [22] в основном рассматривает алгоритмы и математическую основу моделирования переходных нелинейных процессов, включая катастрофические – так называемые процессы с обострением, протекающие очень быстро и для которых моделирование, в том числе – прогнозирование, представляет определенные трудности. В частности анализ и принятие профилактических мер в подобных случаях возможны лишь при наличии параметров модели, адекватно отражающих развитие процесса во времени. В экономике подобные процессы – быстро зарождающиеся и имеющие малую продолжительность получили название финансовых пирамид. Моделирование их зарождения, развития и разрушения возможно с использованием дифференциальных и разностных уравнений. Проблемой обычно является получение достоверной информации о темпах распространения явления в обществе, а информация о циркулировании нелегальных ценных бумаг трудно доступна для исследователей, как и любая другая информация в теневой сфере экономики. Авторами [26] предлагаются не только математические методы, учитывающие в инвестиционных бизнес-процессах риск, который оценивается как обычно с помощью ставок дисконтирования и инфляционных премий, но и экспертные методы, для оценки этих рисков. В этих методах предлагаются конкретные количественные оценки факторов риска и показатели финансово-экономического состояния, используемые для рейтинговой оценки предприятий в виде нескольких групп специальных коэффициентов. Расчет этих коэффициентов проводится на основе открытой информации о деятельности предприятия.Результатом является так называемый интегральный показатель хозяйственной деятельности (ПХД).

Предприятия за некоторый период времени (Т лет). Предлагается в частности диверсификация портфеля инвестиций [26, с. 238–251]. Критерием оптимальности является максимум дохода от всех инвестиций [26, с. 248], либо минимум риска [26, с. 249]. Вторая модель весьма схожа с известной моделью Марковица по оптимизации структуры портфеля ценных бумаг, только в качестве доходов выступают не спекулятивные прибыли от купли-продажи финансовых инструментов (акций, облигаций и т. п.), а прибыль, полученная отреализации реальной продукции – сырья, предметов потребления и т. п.

Выводы:

1. Анализ литературных источников свидетельствует об актуальности решения зада моделирования бизнес-процессов в различных сферах экономики.

2. Для обеспечения возможностей моделирования бизнес-процессов учебные курсы дисциплин института экономики КГУ имеют необходимые, но явно недостаточные средства.

Библиографический список

1. *Колемаев В. А.* Математическая экономика : учебник для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 399 с.

2. *Анфилатов В. С.* Системный анализ в упарвлении : учебное пособие / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 368 с.

3. *Винтизенко И. Г.* Экономическая цикломатика : монография / И. Г. Винтизенко, В. С. Яковенко. – М. ; Ставрополь : Финансы и статистика ; АРГУС, 2008. – 428 с.

4. ГОСТ Р ИСО 10006 – 2005. Системы менеджмента качества. Руководство по менеджменту качества при проектировании. – М., 2005.

5. *Костров А. В.* Информационный менеджмент. Оперативное управление производством : учебное пособие / А. В. Костров, А. Н. Соколов, А. А. Фаткин. – Владимир : ВГУ, 2005. – 110 с.

6. *Пирумов С. С.* Система шести сигм в проектах по разработке новой продукции / С. С. Пирумов, А. Г. Бенетишвили // Управление проектами. – 2005. – № 3.

7. *Фомичев С. К.* Концепция «Шести сигм» и «Бережливое управление»: звездный союз / С. К. Фомичев, Н. И. Скрябин, О. Ю. Уразлина // Методы менеджмента качества. – 2004. – № 6.

8. ISO 9000: 2005. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – М., 2005.

9. *Хантингтон С.* Столкновение цивилизаций. – М. : АСТ, 2003. – 608 с.

10. *Буданов В. Г.* Методология синергетики в постнеклассических науке и образовании/ Синергетика в гуманитарных науках. – М. : ЛКИ, 2007. – 232 с.

11. *Стёпин В. С.* Теоретическое знание. – М. : Прогресс-Традиция, 2000. – 744 с.

12. *Николис Г.* Познание сложного. Введение / Г. Николис, И. Пригожин – М. :УРСС, 2003. – 344 с.

13. *Хакен Г.* Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам // Синергетика: от прошлого к будущему: пер. с англ. – 2-е изд. – М. : КомКнига, 2005. – 248 с.

14. Режимы с обострением: эволюция идеи : сборник статей / под ред. Г. Г. Малинецкого – 2-е изд. испр. и доп. – М. : Физматлит, 2006. – 312 с.

15. *Малинецкий Г. Г.* О национальной системе научного мониторинга / Г. Г. Малинецкий, А. В. Подлазов, И. В. Кузнецов // Вестник РАН. – 2005. – Т. 75. – № 7. – С. 1?16.

16. *Сорос Дж.* Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / пер. с англ. С. К. Умрихиной, М. З. Штернгарца. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 262 с.

17. *Малинецкий Г. Г.* Проект «Россия» в синергетическом контексте // Экономические стратегии. – 2008. – № 8 (66). – С. 14–20.

18. *Сорос Дж.* Алхимия финансов. – М. : Инфра-М, 1996.

19. *Пантин В. И.* Философия исторического прогнозирования: ритмы истории и перспективы мирового развития / В. И. Пантин, В. В. Лапкин. – М. : Феникс+, 2006. – 448 с.

20. *Бадалян Л. Г.* Динамическая модель исторических экономик / Л. Г. Бадалян, В. Ф. Криворотов // Проблемы математической истории: математическое моделирование исторических процессов / отв. ред. Г. Г. Малинецкий, А. В. Коротаев. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2008. – С. 49–77.

21. *Капица С. П.* Синергетика и прогнозы будущего / С. П. Капица, С. П. Курдюмов, Г. Г. Малинецкий. – 3-е изд. – М. : Эдиториал УРСС, 2003. – 288 с.

22. *Малинецкий Г. Г.* Математические основы синергетики: хаос, структуры, вычислительный эксперимент. – М. : Издательство ЛКИ, 2007. – 312 с.

23. *Малинецкий Г. Г.* Сценарии, стратегические риски, информационные технологии // Информационные технологии и вычислительные системы. – 2002. – № 4. – С. 83–108. – URL: http://www. keldysh, ru/y-biblio/jj/s_r/jst.html

24. Новое в синергетике. Взгляд в третье тысячелетие / под ред. С. П. Курдюмова, Г. Г. Малинецкого. Сер.: «Информатика: неограниченные возможности и возможные ограничения». – М. : Наука, 2002. – 480 с. – URL: http://www. keldysh, ru/book/ns.html

25. *Редько В. Г.* Модели адаптивного поведения – естественно-научный подход к развитию информационных технологий // Информационные технологии и вычислительные системы. – 2004. – № 1. – С. 19–43.

26. *Сухарев О. С.* Синергетика инвестиций : учебно-методическое пособие / О. С. Сухарев, С. В. Шмарев, А. М. Курьянов; под ред. О. С. Сухарева. – М. : Финансы и статистика ; ИНФРА-М, 2008. – 368 с.

УДК 336

Коновалова Е. В., Рябова М. А.

СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ДОХОДОВ РОССИЙСКИХ СЕМЕЙ

В статье предложены тренды социально-экономического развития страны на основе анализа структуры и динамики доходов российских семей.

Ключевые слова: экономическое развитие, доходы, семья.

Проблематика уровня жизни и социального самочувствия населения России неизменно привлекает внимание исследователей.

Оценка ситуации в стране оказалась связана и с уровнем дохода, который имели респонденты. Однако во всех доходных группах большинство, как и в случае с представителями разных возрастных групп, называло ситуацию проблемной. Причем даже среди самых благополучных по доходам групп – тех, чей ежемесячный доход в расчете на одного члена семьи был не ниже, чем 11 250 руб. (что составляло полтора медианных значения дохода для страны в целом), только каждый пятый смог назвать ситуацию благополучной. Эти данные сами по себе уже свидетельствуют о том, что *подавляющее большинство россиян живут в состоянии стресса, постоянном ощущении напряженной и сложной окружающей действительности.* Показательно при этом, что доли тех, кто описывает ситуацию как проблемную или катастрофическую, оказываются выше, чем доли тех, кто сам значительно пострадал от финансового кризиса.

В то же время влияние кризиса на микроуровне нельзя недооценивать – *более половины россиян оценивают ущерб, нанесенный им лично кризисом, как очень значительный, катастрофический или существенный (53 %). Для 47 % ущерб оказался не очень существенным, или ущерба им вообще нанесено не было.*

© Коновалова Е. В., Рябова М. А., 2011

Таблица 1

Кому, по мнению россиян, пришлось сложнее всего в условиях кризиса в России, %

(два варианта ответа)

Кому пришлось сложнее всего	
Обычным гражданам	84
Предпринимателям – им в условиях кризиса пришлось обеспечить выживание своих компаний	33
Руководству страны – ему пришлось взять на себя всю ответственность за выход из кризиса	25
Региональным и местным органам власти – им пришлось отвечать за стабильность в их регионах	17

Как видно из таблицы 1, подавляющее большинство (84 %) населения считает, что сложнее всего в ситуации кризиса пришлось обычным гражданам.

Все остальные варианты ответов значительно отстают по популярности. При этом почти треть россиян (30 %) выбрали только один вариант ответа из предложенных, отметив, что в условиях кризиса сложнее всего пришлось обычным гражданам. Такой ответ чаще, чем другие, давали жители сел.

Итак, кризис так или иначе затронул значительную часть населения. Ситуация в стране, в восприятии населения, продолжает оставаться проблемной, напряженной. Посмотрим в связи с этим, каков же в настоящий момент уровень жизни россиян, в каких условиях протекает их повседневная жизнь.

Начнем с уровня ежемесячных доходов. Медианное значение ежемесячного душевого дохода составляет, по самооценкам респондентов, 7 500 руб., среднее – 8 954 руб. Эти значения возросли по сравнению с прошлыми годами – так, например, в 2007 г. медианное значение составляло 4 500 руб., среднее – 5 660 руб. Нужно также учитывать, что в данном случае речь идет о субъективной самооценке своих доходов, которая, по данным социологических опросов, всегда оказывается значительно ниже данных официальной статистики.

Однако за средними значениями скрывается высокая дифференциация доходов, связанная с рядом факторов. Так, по ежемесячным доходам наблюдается высокая дифференциация в зависимости от региона и типа поселения. Наиболее высокими доходами обладают жители мегаполисов – среди них 63 % имели душевые доходы, превышающие медианные для страны в два раза и более, т.е. более 15 000 руб.. Среди жителей сел 21 % имели доходы, не превышающие половину медианного для страны значения, в то время как среди жителей других типов поселений эта доля не превышала 8 %. Среди регионов по уровню дохода значительно выделялась Москва (медианное значение среднедушевого ежемесячного уровня дохода там, согласно нашей выборке, составило 18 000 руб., среднее – 18 689 руб.).

Каковы же основные источники дохода россиян в настоящее время?

Как видно из рисунка 1, для подавляющего большинства россиян (79 %) основным источником дохода их семьи является работа. Значительна и доля тех, для которых основным источником дохода выступают пособия, пенсии и прочие трансфертные выплаты – таковых, в настоящее время более трети (37 %). По сути, это означает, что более трети населения сильно зависят от государства и проводимой им социальной политики.

Дачу и подсобное хозяйство чаще используют россияне старше 30 лет, для молодежи этот источник свойственен в меньшей степени. Разовые приработки в большей мере характерны для тех, кто находится в возрасте 31–40 лет. И практика совместительства, и разовые приработки гораздо чаще используются в мегаполисах – там к ним прибегают 20 и 30 % жителей соответственно. Подсобные участки в качестве источников дохода, наоборот, в наименьшей степени характерны для мегаполисов (3 %) и других городов (15–16 %), зато в селах доля использующих их составляет 41 %. Таким образом, различные типы поселений отличаются, помимо прочего, и теми возможностями, которые есть у их жителей для поддержания определенного уровня дохода.

Чуть менее половины россиян (45 %) имеют только один источник дохода. Еще треть (33 %) получают свои основные доходы из двух источников. Для тех, кто имеет только один источник дохода, в 69 % случаев этим источником является работа, в 28 % – пенсии, пособия, иные трансферты. Остальные варианты получения доходов в российских условиях практически не могут выполнять функцию единственного источника дохода.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что ни наличие одной основной работы, ни

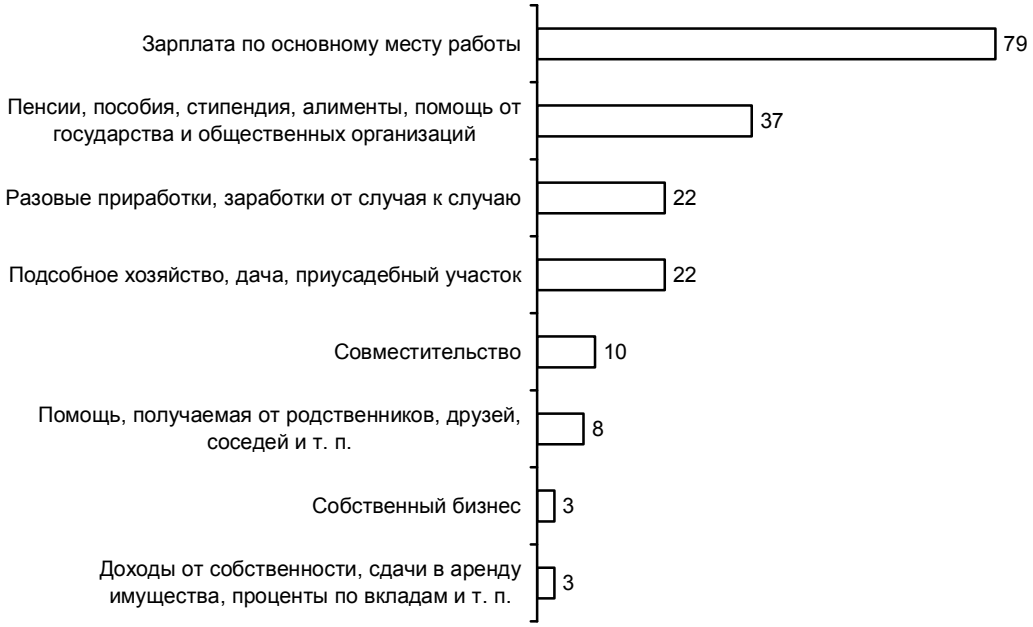


Рис. 1. Основные источники дохода россиян, %
(несколько вариантов ответа)

выплаты пенсий не могут обеспечить россиянам приемлемый уровень жизни, поэтому более половины россиян вынуждены прибегать к другим способам повышения своего дохода. Причем, в первую очередь, это нестабильные источники заработка – разовые приработки или же повышение своего уровня жизни путем использования подсобного хозяйства – способ, который при ухудшении положения использующих его (например, при потере работы) вряд ли сможет стать основным для обеспечения приемлемого уровня жизни.

Однако способ получения доходов и их размер, являющиеся, безусловно, важными характеристиками экономического положения населения, все же не дают полного представления о реальном уровне жизни. Для того чтобы лучше понять, в каких условиях живут россияне и как они при этом себя ощущают, рассмотрим такие характеристики, качественно характеризующие их уровень *жизни, как обладание недвижимостью и «домашними» товарами длительного пользование.*

Итак, подводя итоги, нужно отметить, что кризис, на фоне которого была поставлена задача модернизации страны, не прошел для населения даром. Практически три четверти опрошенных считают текущую ситуацию в стране проблемной, кризисной, а каждый десятый россиянин назвал ситуацию катастрофической. Массовые оценки ситуации в стране немного улучшились за последний год, но остаются гораздо ниже, чем в докризисный период. Для большинства россиян окружающая действительность остается сложной, напряженной. Ситуация усугубляется еще и тем, что более половины населения, по самооценкам, достаточно сильно пострадали в результате экономического кризиса – 53 % считают нанесенный им лично ущерб как минимум существенным. Неудивительно, что население практически единогласно в суждении о том, что в результате кризиса сложнее всего пришлось простым россиянам, т. е. им самим.

Для подавляющего большинства россиян основным источником дохода их семьи является работа, а более трети зависят от трансфертов со стороны государства или общественных организаций. Однако в сложившихся на настоящий момент условиях одного источника дохода оказывается недостаточно для поддержания приемлемого уровня жизни, поэтому более половины населения используют как минимум два основных источника!

Причем в первую очередь к зарплатам или пенсиям добавляются нестабильные источники заработка или способы, не требующие квалификации

и образования – разовые приработки или использование подсобного хозяйства. Что же касается предпринимательства и получения рент от собственности, то такие источники дохода остаются в России скорее исключением, нежели правилом.

Уровень жизни россиян в среднем достаточно скромен. Так, набор из квартиры, машины и дачи, традиционно свидетельствующий о «достойном» уровне жизни, имеют 17 %, а сбережения, достаточные, чтобы прожить на них не менее года, – лишь 4 % населения, что свидетельствует о низком уровне «запаса прочности» рядовых россиян. Лучше обеспечены они некоторыми домашними предметами длительного пользования, однако часть из них уже устарела и нуждается в замене. Низкая степень обеспеченности россиян компьютерами и сложной бытовой техникой свидетельствует о том, что в целом они живут как бы вне современных технологий и в условиях, не самых благоприятных для получения навыков, необходимых для успешного проведения модернизации, хотя положение разных групп при этом значительно различается. В наиболее неблагоприятном положении, с точки зрения освоения информационных технологий и инноваций, находятся россияне из старших возрастных когорт и жители поселков городского типа и сел.

Тем не менее, несмотря и на влияние кризиса, и на скромный уровень жизни, в сфере базовых возможностей и потребностей (питание, одежда, материальное благосостояние) за последний год, судя по оценкам населения, произошло значительное улучшение. В настоящее время, согласно самооценкам россиян, ситуация в этих сферах схожа с той, которая наблюдалась в докризисный период 2008 г. Однако, учитывая в целом низкий уровень такого благосостояния, вряд ли этот факт может оказать прямое положительное влияние на осуществление процессов модернизации. В лучшем случае можно говорить о том, что преодоление наиболее острых последствий экономического кризиса 2008–2009 гг. для населения будет способствовать сохранению в российском обществе социальной стабильности, без которой все попытки модернизации приобретают характер утопии.

Лукавство цифр состоит в том, что динамика прожиточного минимума не корреспондируется с уровнем инфляции.

Финансовый кризису глобальной экономике явственно проявил и усилил в России кризис институтов власти, доверия на всех уровнях иерархии, здоровой конкуренции за потребителя оплаты труда и всей системы формирования и распределения доходов. Парадокс ситуации в том, что в кризисных условиях продолжается рост цен и прогрессирующий рост населения со сверхдоходами.

Дисбаланс системы распределения доходов: расслоение населения, абсолютная бедность, привел к резкой смене ценностных установок и полной атрофии стимулов креативного поведения, созидания и технологической модернизации. Искажение менталитета россиян безвозвратно истощает запас устойчивости к моральной коррозии: процветают преступность и казнокрадство[1]. Данные российской статистики, ограниченно применимы для оценки человеческого капитала[2], но и они показывают критикует размер его снижения.

По расчётам индекса развития человеческого потенциала ООН, в 1990 г. Россия занимала 40-е место, уступая США 37 мест. Но уже в 1995 г. она переместилась на 68-е место, в 2006 г. – на 73-е, а в 2007 г. – на 71-е место; разрыв с США составил 58 мест.

Методологический инструментарий оценивания уровня бедности в государствах, разъединившихся в СНГ стал различным, критериальных стандартов для выявления социально-экономических групп населения, различающихся в зависимости от уровня ходов по качеству жизни выработано не было. В настоящее время дифференциация

Таблица 2

Население России с доходами ниже прожиточного минимума, %

Период	Доля населения	Период	Доля населения
2007 г.	13,3	I квартал 2009 г.	17,4
I квартал 2008 г.	16,3	I–IIкварталы 2009 г.	15,0
I–II кварталы 2008 г.	14,7	I–III кварталы 2009 г.	14,0
I–Ш кварталы 2008 г.	13,5	2009 г.	13,1
2008 г.	13,4	I квартал 2010 г.	14,7

Источник: данные Росстата.

доходов населения оцениваются по традиционным для статистики коэффициентам (индексам): фондов и Джини, которыми определяется социально-экономическое неравенство по формальным децильным и другим группам населения.

Оценка уровня доходов каждого обследуемого домохозяйства производится расчётным методом. К числу показателей, характеризующих уровень доходов, которыми располагали домашние хозяйства в период обследования, относятся располагаемые ресурсы и денежные доходы.

Российская статистическая практика использования рядов распределения населения по доходам для определения уровня бедности и методология Всероссийского центра уровня жизни (ВЦУЖ) по выявлению социально-экономических групп населения с разным уровнем материального достатка.

Напомним, что российская методология определения уровня бедности, разработанная Росстатом, основывается на результатах статистических наблюдений бюджетов домашних хозяйств. Данные о расходах домохозяйств, получаемые по итогам выборочных наблюдений в регионах, преобразуются с применением метода имитационного моделирования из эмпирического ряда распределения в страновой ряд распределения генеральной совокупности населения по уровню сред недушевых денежных доходов. Принимается во внимание гипотеза о том, что характер распределения денежных доходов населения соответствует логнормальной модели.

Фактическое распределение всей совокупности населения по уровню жизни основывается на разработанной во ВЦУЖ системе нормативных потребительских бюджетов, являющейся экспертным инструментарием для оценивания.

Система нормативных потребительских бюджетов включает в себя следующие группы потребительских бюджетов: низкого достатка с двумя разновидностями – бюджеты прожиточного минимума (БПМ) и социально-приемлемые (восстановительные) потребительские бюджеты (СППБ, ВПБ); среднего достатка потребительские бюджеты средних стандартов жизни (ПБСД); высокого достатка (бюджеты высокого достатка (ПБВД). Таким образом, идентифицируется пять разновидностей потребительских бюджетов, позволяющих обеспечивать разное качество жизни населения.

Система потребительских бюджетов разного уровня материального достатка позволяет идентифицировать социально-экономические группы населения, различающиеся по уровню жизни следующим образом:

1. Наиболее нуждающиеся – доходы ниже БПМ;
2. Низкообеспеченные – доходы выше БПМ, но ниже ВПБ;
3. Обеспеченные ниже среднего уровня – доходы выше ВПБ, но ниже ПБСД;
4. Среднеобеспеченные – доходы выше ПБСД, но ниже ПБВД
5. Высокообеспеченные – доходы выше ПБВД.

Первоочередные и стратегические задачи содействия сокращению бедности

Анализ профиля бедности позволяет нам сделать вывод о том, что стратегия содействия сокращению бедности будет эффективна только в том случае, если ее основу составят следующие три направления.

– Создание условий, позволяющих работающему населению зарабатывать достаточно для того, чтобы семья не пребывала в состоянии бедности.

– Создание эффективной системы поддержки социально уязвимых групп населения (престарелые, инвалиды, семьи с высокой иждивенческой нагрузкой, семьи в экстремальной ситуации – беженцы и т. п.).

– Противостояние дискриминации бедных при доступе к бесплатным или дотируемым социальным услугам.

Для предотвращения дальнейшего роста численности бедного населения также необходимо обеспечить соблюдение определенных принципов социально-экономического развития. Во-первых, прохождение всех масштабных реформ через процедуру экспертизы социальных последствий. В случае, если реформы приводят к ухудшению положения уязвимых категорий граждан, они не могут быть одобрены без наличия компенсационной социальной компоненты. В преддверии реформ в сфере медицины, образования, жилищно-коммунального хозяйства и реструктуризации РАО «ЕС России» этот принцип приобретает особую актуальность. Во-вторых, до тех пор, пока положительная динамика уровня жизни не приведет к существенному сокращению масштабов бедности, следует воздержаться от принятия новых методологических принципов определения и измерения бедности, следствием которых является рост численности бедных. В условиях, когда такие шаги не подкреплены адек-

ватными мерами социальной поддержки, затрудняется доступ к социальной помощи самых уязвимых категорий граждан.

Такие принципы политики содействия сокращению бедности не могут быть реализованы вне условий экономического роста и совершенствования государственных и общественных институтов, действующих в интересах снижения бедности. Поскольку ключевая роль отводится институтам социальной поддержки населения, все компоненты этой системы должны быть приведены в соответствие.

Если говорить об инструментарии определения и измерения бедности, то он должен быть приведен в соответствие с финансовыми и организационными возможностями данных институтов, чтобы не создавать прецеденты распространения программ для бедных на среднеобеспеченные слои населения. Это означает, что приоритетной группой поддержки через систему социальной защиты должны стать крайне бедные.

Ранее уже отмечалось, что несмотря на то, что в последние 10 лет Россия столкнулась с серьезными экономическими и политическим потрясениями, что в итоге привело к существенному снижению уровня жизни и расширению масштабов бедности, официальная методика определения и измерения бедности все же опирается на более щедрые стандарты ее идентификации. Вместе тем проявления крайней бедности имеют место и в России, поэтому посмотрим на них через призму показателей сформулированной ООН Декларации тысячелетия, согласно которым в качестве индикаторов прогресса в направлении сокращения экстремальной бедности и голода определены следующие.

1. Сокращение к 2015 г. в 2 раза доли крайне бедного населения. Для оценки мероприятий, направленных на достижение данной цели, предполагается использовать следующие показатели:

– динамика доли населения, имеющего доход ниже 1 долл. в день;

– динамика величины недостающего дохода;

– динамика доли потребления 20 % самых бедных в общем объеме потребления.

2. Сократить вдвое к 2015 г. долю населения, страдающего от голода. Прогресс в данном направлении будет измеряться следующими показателями:

– распространенность недостатка веса у детей младше 5 лет;

– доля населения с уровнем потребления калорий ниже минимального.

Доля населения, живущего на 1 долл. в день – этот показатель заявлен как один из основных индикаторов успешного продвижения по пути содействия сокращению бедности. Использование такой линии бедности для идентификации крайней (абсолютной) бедности во многих странах вполне обосновано. Вместе с тем для таких стран, как Россия, согласно рекомендациям

Всемирного банка, эквивалентом однодолларовой черты бедности является линия бедности на уровне 2,15 долл. в день, поскольку холодные природно-климатические условия требуют дополнительных расходов на отопление, зимнюю одежду и продовольствие[3]. Следовательно, для России черта крайней бедности составляет 2,15 долл. в день и примерно 7% населения имеют материальные возможности ниже этого уровня.

В отличие от показателей «живущие на 1 долл. в день» или «живущие на 2,15 долл. в день», по которым официальная российская статистика не ведет официального учета, данные об уровне потребления калорий регулярно публикуются Госкомстатом России. Сопоставление их с разработанными нормами потребления позволяет оценить долю населения с уровнем потребления калорий ниже минимального.

Эти данные показывают весьма пессимистическую картину[4]:

– 40 % населения имеют уровень потребления калорий ниже минимального;

– 70 % населения не потребляют в достаточном количестве белка;

– 20 % населения не потребляют в достаточном количестве жиры;

– 40 % населения не потребляют в достаточном количестве углеводы.

Специалисты Института питания Российской академии медицинских наук считают[5], что данные оценки калорийности питания существенно занижены, но с этой проблемой следует разбираться, чтобы понять, где проблемы измерения, а где реальные проявления форм крайней бедности.

Распространенность недостатка веса у детей младше 5 лет – эта проблема в настоящее время вообще за рамками статистического мониторинга бедности. Наши оценки по данным специально организованных для этих целей обследований[6] свидетельствуют, что большинство таких детей

из первой децильной расходной группы имеют недостаток веса.

Таким образом, потребительское поведение около 10 % российских граждан демонстрирует проявление форм крайней бедности, и данный факт остается за пределами внимания государственных институтов, определенных в качестве основных проводников политики сокращения бедности. А ведь именно этой группе, согласно объявленным приоритетам государственной политики, должен быть обеспечен приоритетный доступ к ресурсам социальной защиты.

Однако без расширения доступа к доходам для трудоспособных граждан принципиально задача снижения уровня бедности решена быть не может.

Поэтому представляется, что первоочередные задачи в области снижения бедности вполне очевидны: приоритетный доступ к ресурсам социальной защиты для крайне бедных и расширение доступа к доходам для граждан, обладающих определенными профессионально-квалификационным, социальным и адаптационным потенциалами.

Примечания

[1] В 2000–2004 гг. в России число преднамеренных убийств (19.9 человека на 100 тыс. человек населения) намного превысило уровень тяжкой преступности развитых стран (от 1 до 6 человек на 100 тыс. населения) (Доклад о развитии человека, 2007).

[2] По ряду причин: 1) абсолютные цифры слабо характеризуют развитие человеческого потенциала, относительные показатели почти не приводятся; 2) недостаточно представлены межгрупповые различия и территориальная дифференциация населения по сопоставимому кругу показателей; 3) практикуемое сравнение с величиной прожиточного минимума необъективно характеризует качество жизни, поскольку он зависит от принципов наполнения потребительской корзины; 4) временные ряды по большинству показателей слишком коротки и несопоставимы для обоснования теоретических выводов и расчетов.

[3] Обратить реформы на благо всех и каждого: бедность и неравенство в странах Европы и Центральной Азии. – Вашингтон : Всемирный банк, 2001. – С. 31.

[4] Социальное положение и уровень жизни населения России. – М. : Госкомстат России, 2002. – С. 232.

[5] *Батурин А. К.* Питание и здоровье в бедных семьях / А. К. Батурин, В. А. Тутельян, Л. Н. Овчарова и др. – М. : Просвещение, 2002.

[6] Там же.

УДК 330

Коновалова Е. В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ СЕМЬИ

Во второй половине XX века сформировалась новая экономическая история, неотъемлемой частью которой является институциональная экономическая теория.

Методы экономической истории дают возможность получить ценную информацию и позволяют реализовать принципы единства исторического и логического, поэтому есть необходимость в специальном рассмотрении экономической теории семьи в историческо-экономическом аспекте. Методами экономической истории интерпретация сложных взаимодействий семьи с другими социально-экономическими институтами позволяет глубже проникнуть в социально-экономическую суть этих процессов.

Ключевые слова: неоинституциональная экономическая теория, семья и община, семейная собственность, экономическая история семьи, социально-экономическая природа семьи.

Новая экономическая история в качестве самостоятельного исследовательского направления сформировалась во второй половине XX века и вместе с развитием неоинституциональной экономической теории превращалась в ее неотъемлемую часть. Дугласу Норту, виднейшему представителю неоиституционализма принадлежит первенство в оформлении новой экономической истории как самостоятельного научного направления. В чем заключается познавательный потенциал новой экономической истории и каково его значение для развития экономической теории семьи? Попытаемся ответить на эти вопросы, частично опираясь на ответы, предложенные Дональдом МакКлоски [3] и их развернутую *трактацию* в работах А. Е. Шаститко [8].

Во-первых, применение методов экономической истории позволяет реально реализовать прин-

© Коновалова Е. В., 2011

цип единства исторического и логического, наполняющий исследование современных экономических феноменов историческим смыслом. Тем самым обосновать значение эволюционного подхода и более широко – современной экономической теории. Принцип единства исторического и логического обладает множеством аспектов – онтологическим, гносеологическим, аксиологическим [7]. Это также означает важнейшую для современной экономической науки суть соединения таких казалось бы противоположных качеств как философичность и операциональность.

Во-вторых, новая экономическая история представляет эмпирический и теоретический материал для построения траектории развития того или иного экономического феномена

Хорошо известна необходимость анализа траектории предшествующего развития при исследовании социально экономических институтов, важность такого анализа, в частности, для понимания репродуктивности необоснованного импорта институтов, их слепого заимствования Россией из опыта других стран.

Это касается и семейных отношений, российская специфика которых во многом обусловлена опять же траекторией предшествующего исторического развития, в частности взаимодействия общины, государства и семьи.

В-третьих, новая экономическая история акцентирует внимание исследователя на важности междисциплинарного подхода. В экономической теории семьи экономический анализ неразрывно связан с социологией и историей, социальной психологией, нравственными нормами, правоведением, религией. При таком междисциплинарном подходе специфические особенности мусульманской или православной семьи не только раскрываются глубже, но и определяются историей развития семейных отношений у разных странах и разных народов.

В-четвертых, экономическая информация, извлекаемая из далекой, истории отличается высоким качеством, так как она уже не затрагивает существенным образом интересы ныне живущих людей, современных социальных страт и групп.

И в-пятых, как заметил МакКлоски, благодаря методам экономической истории экономическая теория оказывается не только потребителем систематически получаемой новой информации, но и производителем нового знания.

А экономический анализ истории принудительного труда дает возможность углубления исследований специфики советской экономики времен Гулага.

Для данной проблематики особенно интересно исследование методами экономической истории системы открытых полей. Особенность этого интереса определяется значением системы открытых полей (СОП) для понимания взаимодействия семьи и общины. Крестьянская семья обрабатывает участки земли, разбросанные на территории общины. До сбора урожая семья распоряжается своими участками, определяет направление и порядок их использования. После сбора урожая земля поступает в распоряжение общины, и уже ни одна семья не обладает исключительным правом управления.

Таким образом, воспроизводится принудительный севооборот, а СОП представляет собой институт с системой неформальных правил, структурирующих поведение отдельных семей и порядок межсемейного обмена.

В условиях СОП крестьянская семья не имеет стимулов к долгосрочным инвестициям, так как результаты от инвестиций распределяются между всеми семьями общины, и таким образом хорошо известная в экономической науке проблема безбилетника становится главным препятствием для повышения производительности земли. Не имеется стимулов у крестьянской семьи и к раскрытию информации о способах и приемах обработки своего участка земли. Возникает естественное стремление к сверхиспользованию земли, пока она находилась в распоряжении семьи.

В общем итоге СОП приводила к превышению суммарных средних издержек производства над теми, какими они могли быть при формальных институтах. Поэтому возникает вопрос о причинах длительного сохранения СОП. Ответ на этот вопрос не может ограничиться ссылкой на роль обычаев и привычек, хотя и они имеют значение. Можно характеризовать СОП как особый способ страхования урожая путем снижения рисков его сокращения или даже гибели. Такой способ страхования оказывался весьма важным в условиях неразвитости рынка капиталов, а также инфраструктуры, технологических возможностей хранения урожая, наличия высоких издержек торговли и вообще трансакционных издержек. Ясно, что с исчезновением таких исторических условий СОП теряла основы для своего существования.

Анализ взаимодействия крестьянской семьи с общиной весьма значим для раскрытия экономической истории семьи. Поэтому есть необходимость в специальном рассмотрении этого взаимодействия в историко-экономическом аспекте.

Отчетливо выраженный интерес к науке и вопросам происхождения семьи как социально-экономического института, структурирующего очень важные стороны человеческого общежития проявился во второй половине XIX века. Главную роль в исследовании таких вопросов сыграли в то время работы американского этнографа и историка первобытного общества Льюис – Генри Моргана, в особенности его книга «Древнее общество» (1877 год). Сам Морган большую часть своей жизни провел в среде племен Ирокезов и в одном из таких племен был даже усыновлен. Таким образом, Морган получил возможность реконструировать историю семьи, опираясь на реальные наблюдения жизни племени, находящегося в племенно-родовом состоянии.

Исследования Моргана, других этнографов и историков, среди которых следует особо назвать русского социолога и историка Максима Максимовича Ковалевского, были широко использованы Фридрихом Энгельсом в его фундаментальной книге «Происхождение семьи, частной собственности и государства». Особо следует отметить всё более возрастающее значение этого труда в настоящее время.

Исследования проблем семьи позволили выделить основные этапы развития современных форм семейных отношений. На первой ступени исключаются взаимные супружеские права и обязанности между родителями и детьми.

Следующий исторический решающий шаг – постепенный переход к парной семье. Групповые браки постепенно вытесняются этой новой формой семьи: мужчина живет с одной женой, что не исключает многоженства и права мужа на неверность, хотя от жены требуется строжайшая верность, а прелюбодеяние с ее стороны жестоко карается.

Какова социально-экономическая природа описанной выше в кратком виде эволюции брачно-семейных отношений? С марксистских позиций ответ на этот вопрос надо находить в сфере развития материального производства. Это развитие, конечно, сильно влияло на институциональные изменения семейных отношений.

Но только аргументами о требованиях материального производства дело не ограничивается. Немалую роль играют механизмы естественного отбора, изменение общих условий выживания рода и целый ряд других причин социологического, социально-психологического, идеологического (особенно религиозного) порядка.

Выделение семьи из общины и в дальнейшем взаимодействии между ними названные обстоятельства проявляются достаточно отчетливо. Рассмотрение такого взаимодействия важно для понимания процесса формирования современной семьи как экономико-исторического.

Институционализация семьи происходила изначально в условиях родового строя. Переходную ступень от семьи, возникшей из группового брака к самостоятельно функционирующей ячейке общества образовала патриархальная домашняя община, которая подробно проанализирована Максимом Ковалевским [2]. Такая семейная община включала в себя несколько поколений одного отца вместе с их женами. Все они живут одним двором, защищенным от вражеских набегов (городище достаточно часто находят при археологических раскопках на территории России). Члены общины сообща ведут хозяйство, обрабатывают землю, питаются и одеваются из общих запасов. Управляет общиной домохозяин, который отчитывается перед семейным советом, состоящим из всех взрослых членов общины.

У разных народов патриархальная семья приобретала свои особенности. Довольно часто в ее составе находились не только родственники, потомки одного отца, но и домашние рабы, в том числе наложницы. Сам латинский термин familia первоначально означал совокупность принадлежащих одному человеку рабов.

Переход от родовой общины к общине соседской, от сложной патриархальной семьи к моногамной подробно показан во многих исследованиях на примере германской марки. Но этот процесс хорошо отслеживается и в истории Руси.

В течение VII–VIII веков происходило расселение славян в восточном и северо-восточном направлениях. Еще существовали родовые союзы, которые держались крепко, «пока родичи живут вместе плотными кучами; но колонизация и свойство края, куда они направлялись, разрушали совместную жизнь родичей» [1]. Власть родового старейшины уже не могла с одинаковой силой распространятся на все родственные дворы,

разбросанные на обширном пространстве среди лесов и болот. Как отмечает далее В. О. Ключевский, «лес приспособлялся к промыслам усилиями отдельных дворов, поле расчищалось трудом отдельных семейств, также лесные и полевые участки рано должны были получить значение частного семейного имущества», а «на место родовладыки в каждом дворе должен был заступить домавладыка, хозяин двора, глава семейства».

Однако условия жизни требовали взаимодействия семей, объединение их ресурсов и усилий в борьбе за выживание. Необходимость общинного объединения сохранялась надолго, на месте общины, основанной на родстве, возникла соседская община в границах сел и деревень. Общинный строй крестьянской жизни в России сохранялся в плоть до начала XX века, когда подрыв общинного строя был задан реформами П. А. Столыпина.

Методами экономической истории, интерпретация сложных взаимодействий общины и семьи на языке экономической теории позволяет глубже проникнуть в социально-экономическую суть этих процессов.

Д. Норт и Р. Томас предложили модель неолитической революции, содержание этой модели цитированы и интерпретированы В. Л. Тамбовцевым [4]. В модели Норта и Томаса движущей силой институциональных изменений выступает демографическое давление. До той поры, пока ресурсы (земля, растения, животные) имеются в достаточном количестве и сравнительно доступны, издержки установления исключительных прав собственности на эти ресурсы выше потенциальных выгод. Поэтому ресурсы остаются в общей собственности со свободным доступом к ним. Положение изменяется по мере роста численности населения и возрастания конкуренции. Первое сообщество оседлых земледельцев (земледельческая община) основывались на исключительных правах коммунальной собственности на землю. А совокупность обычаев и табу (неформальные нормы) ограничивала стремления к сверхэксплуатации земли внутри каждой общины.

Таким образом, при общих правах собственности на ресурсы ограничиваются стимулы к использованию более совершенных технологий и обучению более продуктивным способам ведения хозяйства. С развитием исключительных индивидуальных (семейных) прав собственности обеспечиваются прямые стимулы к повышению продуктивности и производительности. Вознаграждение за применение новых технологий и знаний все более превышают издержки по их приобретению. Прогресс человечества ускоряется.

В модели, предложенной Б. Филдом учитывается степень исключительности, которая может изменяться внутри общины от принадлежности ресурсов всей общине до индивидуальных (семейных) исключительных прав. Модель дает возможность выделять и анализировать те силы, которые либо смещают систему прав собственности в сторону индивидуальной (семейной) исключительной собственности, либо, на против, в сторону общих прав собственности.

Таким образом, в результате исследования методами экономической истории мы получаем объяснение сложности и противоречивости процесса высвобождения семьи из общинного строя хозяйства, а так же причин живучести элементов общинности в разных странах. Довольно долго эти элементы сохранялись у населения германских государств (марка), еще в большей мере традиция общинной собственности на землю сохранялись в нашей стране.

В России только в начале XX века (Столыпинские реформы, выделение отделенных от общины хуторов и отрубов) получил развитие реальный процесс разрушения сельской общины, высвобождения из нее крестьянских семей на основе институциональных изменений, утверждения индивидуальных (семейных) исключительных прав собственности на земельные наделы.

Этот процесс в дореволюционной России наталкивался на сильное сопротивление как во властной элите, так и в части самого крестьянства. А затем был и вовсе остановлен Октябрьской революцией 1917 года, чтобы в дальнейшем стало происходить обратное: сселение крестьянских семей с хуторов в села, возрождение общины в новой, насаждаемой государством форме колхозов и совхозов.

Генетическая память об общине устойчива и нередко эксплуатируется различными политическими силами, утверждающими, что «дух общинности» – неотъемлемая черта характера российской или евроазиатской цивилизации, отличающей ее в принципе от западной цивилизации и противостоящей ей. Так формируется аргументация особости российского пути исторического развития, особых, отличных от Запада способов и форм организации экономической, социальной и политической жизни. Вопрос о прошлом, та-

ким образом, смыкается с вопросом о будущем в развитии страны.

Длительное сохранение сельской общины в России и ранее порождало идеологические и политические иллюзии в среде революционной интеллигенции. Значительное распространение получила теория некапиталистического развития России путем перехода к социализму через трансформацию коллективистских традиций, использование докапиталистических социально-экономических институтов – община, артель. Основы этой теории были сформулированы в 50–60-е годы XIX века А. И. Герценом и Н. Г. Чернышевским. Затем теория некапиталистического развития России дополнялась философско-социологическими и социально-экономическими теоретическими конструкциями, политическими программами народнических, социально-революционных партий и движений.

Экономическая история свидетельствует об ином векторе социального развития. Обобщенный тренд его направлен не в сторону коммунальности, а напротив, к нарастающей индивидуализации, при всех случаях возрождения элементов общинности и соборности. Семья все более высвобождалась из под подчинения общине, на смену коммунальной собственности пришли индивидуальные исключительные права семьи.

Ну и внутри самой семьи произошли и продолжают происходить важные институциональные изменения. Они заключаются в смене патриархальной власти главы семьи эмансипацией женщины, равноправием и утверждением прав собственности каждого члена семьи, совместным и согласованным принятием решений (де-юре) в семейной жизни.

Суть зависимости институциональных изменений от предшествующего развития «заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся ранее условиях, которые, в свою очередь, возникли как следствие более ранних аналогичных ситуаций, и т. д.» [5].

В рамках экономической теории семьи анализ этой проблемы значительно усложняется очень большим влиянием нравственно-психологических неформальных норм (любовь, преданность, внутрисемейный альтруизм и т. п.) на формальные институциональные изменения.

Институт семьи базируется на совокупности формальных (законодательно установленных и регулируемых) и неформальных правил, отражающих традиции данного народа, траекторию предшествующего развития, особенности культуры, религиозные каноны и т. д. Но «выполняемое правило всегда отличается от его идеальной модели, как зафиксированной в знаковой форме, так и содержащейся в памяти людей» [6]. Отклонение отдельных видов в их поведении от принятых в социуме правил часто носит спонтанный характер. Такие спонтанные нарушения правил могут иметь разные последствия. В одних случаях они способны порождать отрицательные экстерналии, наносить ущерб другим людям. Тогда становятся необходимыми санкции гаранта правил – государства, общественности. Нормами законов закрепляются и защищаются имущественные права членов семьи, предупреждаются возможности плохого обращения с детьми, устанавливается ответственность родителей за материальное содержание и воспитание их. Такие и подобные им нормы сводятся в кодекс законов о семье (с определением санкций за их нарушение).

В других случаях спонтанно возникающие отклонения в поведении индивидов от привычного и предписываемого порядка действий не несут с собой значительных отрицательных экстерналий и не наносят ущерб другим людям, а отдельным. Тогда становится возможным реальное институциональное изменение, поначалу неформальное, а затем принимаемое социумом и закрепляющегося законодательством.

Процесс этот сложен и противоречив, часто сопровождается столкновением различных норм и правил. В качестве примера могут быть приведены однополые браки и парады геев. Эти аномалии несут с собой отрицательные экстерналии, представляют собой угрозу для важнейшей функции семьи – воспроизводство населения и человеческого капитала, вызывают неприятие большинством социума. Но, с другой стороны, не должны ущемляться индивидуальные права и свободы закрепленные соответствующими формальными и неформальными правилами и нормами. Принято считать, что при встрече двух противоположных прав проблема решается соотношением сил. Но гораздо более продуктивным способом решения является диалог, хотя он и связан с дополнительными издержками, предполагает взаимную терпимость и информационные затраты.

Экономическая история позволяет сделать весьма значимые выводы. По мере роста материального (не духовно-нравственного) благосостояния семья становиться менее устойчивой, уменьшается число формальных браков, возрастает число разводов, подросшие дети уходят из родительских семей в самостоятельную жизнь, семейные права собственности сменяются индивидуальными правами собственности отдельного человека.

И напротив. В условиях социальной нестабильности, по мере возрастания рисков для жизни и благополучия индивида он ищет возможности страхования этих рисков, защиты своих индивидуальных интересов как раз в семье, в укреплении семейных связей и отношений. Государство и общество также явно заинтересованы в нормализации и стабилизации семейных отношений как основы социума, как условий общесоциальной стабильности и прогресса.

Библиографический список

1. *Ключевский В. О.* Сочинения. – М. : Политиздат, 1956. –Т. 1. – С. 117.

2. *Ковалевский М.* Почерк происхождения и развития семьи и собственности. – Стокгольм, 1890. – С. 60–100.

3. *МакКлоски, Д.* Полезно ли прошлое для экономической науки? // THESIS. – 1993.

4. *Тамбовцев В. Л.* Экономическая теория институциональных изменений. – М. : ТЕИС, 2005. – С. 82–83

5. *Тамбовцев В. Л.* Экономическая теория институциональных изменений. – М. : ТЕИС, 2005. – С. 136.

6. *Тамбовцев В. Л.* Экономическая теория институциональных изменений. – М. : ТЕИС, 2005. – С. 154.

7. Тутов Л. А., Шаститко А. Е. Предмет и метод экономической теории. Материалы к лекции / Л. А. Тутов, А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 1997. – С. 27–28.

8. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 464–490.

УДК 330

Коровина А. Н.

ОСОБЕННОСТИ ВОПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ В ВОЕННОЙ И ГРАЖДАНСКОЙ СФЕРАХ

В работе рассмотрены особенности протекания воспроизводственных процессов в военном секторе экономики, обусловленные особым предназначением военной продукции. Выявлена главенствующая роль фазы распределения, которая является связующим звеном не только между производством и обменом, но и имеет тесные прямые и обратные связи с другими фазами воспроизводственного процесса.

Ключевые слова: воспроизводство, военно-экономический процесс, экономические отношения, военный сектор экономики, распределение.

Воспроизводственные процессы, как процессы постоянного возобновления чего-либо в неизменном, расширяющемся или уменьшающемся масштабе, охватывают всю жизнь общества и отдельные ее элементы, в том числе и экономику страны в целом, а также отдельные ее сферы и подразделения. При этом нельзя говорить о том, что воспроизводственные процессы в различных сферах в различные периоды развития экономики происходят одинаково. Данная статья посвящена рассмотрению особенностей воспроизводственных процессов, протекающих в военном и гражданском секторах экономики.

Военный сектор экономики (или военная экономика) – это специфическая часть национальной экономики, которая охватывает производство, распределение, обмен и потребление предметов военного назначения, материально обеспечивая функционирование Вооруженных Сил, как в мирное, так и в военное время и поддержание обороноспособности государства в соответствии с его военной доктриной [2, с. 15; 3, с. 244].

Фазы воспроизводства в военном секторе экономики аналогичны фазам воспроизводства в гражданской сфере и включают: военное производство, распределение предметов военного назначения, обмен (обращение) предметов военного назначения и потребление предметов военного назначения. Также как и в гражданской сфере, эти фазы протекают в строго определенной последовательности и связаны между собой прямыми и обратными связями. Но иное предназначение

© Коровина А. Н., 2011

военного производства видоизменяет содержание фаз воспроизводственного процесса, механизм функционирования и возобновления военно-экономического процесса.

Исходной фазой воспроизводственного процесса в военной сфере является военное производство, предназначение которого состоит в производстве продукции необходимой для обеспечения военной безопасности государства. Военное производство включает: производство конечной военной продукции, которая непосредственно направляется в Вооруженные Силы и потребляется ими (это производство предметов военного назначения: оружия, боевой техники и т. п. – и предметов потребления для личного состава Вооруженных Сил: обмундирования, продуктов питания и т. д.), создание средств производства для выпуска военной продукции и производство предметов потребления для работников военного производства. Военное и гражданское производство используют одни и те же ресурсы, они могут применять одни и те же технологии и даже выпускать одну и ту же продукцию (например, средства связи), но при этом главной отличительной чертой военного производства является особое предназначение военной продукции, которая удовлетворяет не личные потребности населения, а общественную потребность в военной безопасности государства, что определяет особенности фаз распределения, обмена и потребления в военной сфере. Также необходимо заметить, что специфика военной продукции обуславливает особые условия функционирования военных предприятий, к которым относятся: закрытость (необходимость защиты государственной и военной тайны), более строгая нормативно-правовая регламентация деятельности (деятельность регламентируют не только нормы гражданского законодательства, но и воинские уставы, наставления, приказы, директивы), неполнота информации (что не позволяет определить стратегию развития предприятия), размеры военного производства зависят не только от потребностей в соответствующих предметах военного потребления, но и от наличия у государства финансовых ресурсов для их удовлетворения.

Сущность фазы распределения в воспроизводственном процессе в военной сфере сильно отличается от сущности аналогичной фазы в гражданском производстве. Если в гражданском секторе под распределением понимается процесс распределения материальных, трудовых и финансовых ресурсов между отраслями, предприятиями и регионами страны [1, с. 997], а также процесс определения количественных пропорций, доли каждого участника хозяйственной деятельности в произведенном продукте [4], то в военной экономике процесс распределения состоит не только в распределении исходных ресурсов, необходимых для производства военной продукции, и результатов работы, но и в доведении конечной военной продукции до ее непосредственных потребителей. Если в гражданском секторе экономики первостепенным является первичное распределение доходов между факторами производства, обеспечивающее распределение ресурсов между отраслями экономики, то военно-экономический процесс базируется на вторичном распределении ресурсов, так как финансируется из средств государственного бюджета, который и формируется при вторичном распределении доходов в гражданском секторе экономики. Существенной особенностью распределительных процессов в военной сфере является их многоуровневость. На первом этапе средства государственного бюджета распределяются между различными общественными потребностями: выделяются средства на обеспечение безопасности государства, финансирование образования, здравоохранения, фундаментальной науки, инновационное развитие экономики, социальную защиту малоимущих слоев населения. На втором этапе ресурсы, предназначенные для экономики безопасности, распределяются между отдельными ее подсистемами: внутриполитической, военной, экологической, информационной и другими. На третьем этапе происходит распределение ресурсов между отдельными элементами каждой подсистемы, в том числе и военной экономики, исходя из первоочередных задач, стоящих перед подсистемами, и объемов выделенных для них финансовых ресурсов. Этот этап распределения включает не только распределение ресурсов между отдельными задачами, но и распределение ресурсов между отдельными исполнителями этих задач (военными организациями), так как одну и ту же задачу могут решать различные исполнители в рамках своей компетенции или территории функционирования и т. д. Распределительные отношения охватывают также систему распределения заказов на производство предметов военного назначения. Следует также обратить

внимание на жесткую нормативно-правовую регламентацию всех этапов осуществления распределительных процессов в военной сфере (в гражданском секторе жесткой регламентации подлежат только вторичные распределительные отношения – отношения между хозяйствующими субъектами и государством).

Фаза обмена в воспроизводственном процессе также имеет существенные особенности. Очевидно, что также как и в гражданской сфере, обмен – это движение товара от одного владельца к другому, которое предполагает функционирование рынка товаров. Военному рынку (рынку товаров военного назначения) присуща особая природа. Во-первых, на этом рынке следует выделять два сегмента: внутренний военный рынок и внешний военный рынок. Спрос на внутреннем военном рынке формируется единственным покупателем – государством (т.е. этот рынок по своей структуре является монопсонией), величина и структура спроса зависит от наличия у государства финансовых ресурсов предназначенных для удовлетворение военных потребностей страны (при недостатке финансовых ресурсов в структуре спроса преобладают предметы потребления для личного состава Вооруженных Сил, а доля вооружений и военной техники невелика, и наоборот, при достаточности финансовых ресурсов резко возрастает доля вооружений и военной техники в структуре спроса на внутреннем военном рынке) и военно-политических факторов, таких, например, как наличие и значимость фактических и потенциальных внешних и внутренних источники военной опасности для государства. Военная продукция и услуги военного назначения, не предназначенная для удовлетворения потребностей страны, направляются на внешний военный рынок (этот рынок является, чаще всего олигополией, спрос на продукцию на нем формируют иностранные государства, причем на этом рынке товар всегда производится и поставляется по предварительному заказу покупателя). Во-вторых, можно сегментировать этот рынок и по другому признаку – по военно-экономическому назначению товаров. В этом случае мы выделяем три сегмента: рынок военных товаров, рынок товаров двойного назначения и рынок товаров общего назначения. Рынок товаров общего назначения – это по своей сути открытый товарный рынок, на котором в качестве покупателя выступает не только государство в лице тыловых органов Министерства обороны, но и предприятия и организации гражданского сектора, а также население страны (например, рынок продуктов питания, рынок канцелярских товаров и т. п.) этот сегмент рынка товаров военного потребления не имеет каких-либо отличительных черт по сравнению с рынками гражданской продукции. Отличительной особенностью рынка товаров двойного назначения (рынок продукции, которая может использоваться как в военной так и в гражданской сфере – средства связи, транспортные средства) является необходимость защиты государственной и военной тайны, хотя на спрос и предложение на данном рынке во многом влияют те же факторы, что и на рынок товаров общего назначения. Весьма специфичным является третий сегмент рынка – рынок военных товаров (вооружений, военной техники, НИОКР по разработке и модернизации вооружений, ремонта военной техники). На этом рынке в качестве единственного покупателя выступает государство, а предложение представлено одной или несколькими фирмами, занимающимися производством данной продукции. Именно на этом рынке наиболее четко прослеживаются все отличительные черты обмена в военной сфере: закрытость (проявляющаяся в необходимости защиты государственной и военной тайны, связанной с тактико-техническими характеристиками, технологией изготовления и применения военной продукции), жестко регламентированный характер отношений рыночных субъектов, ограниченное влияние конкуренции на ценообразование.

Следует обратить внимание также на то, что закупки предметов военного назначения осуществляются централизованно довольствующими органами, а следовательно, после их приобретения возникает необходимость доведения предметов военного назначения до конкретных потребителей, т.е. происходит процесс распределения конечной военной продукции между потребителями, что подчеркивает наличие не только тесных прямых связей между распределением и обменом, но и наличие тесных обратных связей.

Потребление в военной сфере – это материальная основа функционирования военной мощи государства. По своей функциональной роли оно различается на два вида: первый вид – это потребление средств производства военной продукции, личное потребление работников военного производства и личное потребление военнослужащих

(эти виды потребления не имеют существенных отличительных особенностей по сравнению с потреблением в гражданской сфере), второй вид – потребление оружия и военной техники, которое представляет собой в мирное время боевую учебу, в ходе которой формируется воинское мастерство, достигается требуемый уровень боеготовности воинских формирований, обеспечивается обороноспособность и военная безопасность страны, а в военное время – вооруженную борьбу, в результате которой достигается победа. В результате военного потребления воспроизводится потребность в предметах военного потребления, а не сами эти предметы. Возникшая потребность является отправным пунктом для возникновения распределительных отношений, связанных с формированием фондов денежных средств для удовлетворения возникших потребностей. Таким образом, военно-экономический процесс хотя он постоянно возобновляется не является воспроизводством в обычном смысле, так как он осуществляется за счет поглощения части сил и средств общественного производства.

Таким образом, воспроизводственный процесс в военной сфере является весьма своеобразным. Это своеобразие определяется, во-первых, конечным предназначением военной продукции, а во-вторых, особой ролью распределительных отношений в военно-экономическом процессе, которые выполняют функцию связующего звена не только между производством и обменом этой продукции, но между другими фазами воспроизводственного процесса: обменом и потреблением, производством и потреблением.

Библиографический список

1. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. ; СПб. : «Большая Российская энциклопедия» ; «Норинт», 2002. – 1456 с.

2. Военная экономика: теория и актуальные проблемы / под ред. проф. А. И. Пожарова. – М. : Военное издательство, 1999. – 319 с.

3. Экономика : учебник для высших воен.-учебн. заведений. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Воениздат, 2008. – 392 с.

4. Экономический словарь. – URL: http://www.slovarus.ru

УДК 65.01

Кукушкина Е. Е.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Бюджетирование – это управленческая технология, широко применяемая на практикев западных странах, сейчас широко распространяется во многих сферах экономической деятельности и в России. Деятельность российских организаций, использующих системы бюджетирования, характеризуется более высоким уровнем экономической эффективности по сравнению с другими организациями. В статье рассматриваются особенности бюджетирования в системе управления промышленнным предприятием.

Ключевые слова: бюджетирование, управленческая технология, экономическая эффективность, финансовый результат.

Управлять предприятием, особенно крупным промышленным предприятием, в наше время – очень большая ответственность, необходимо воздействие на него со стороны администрации таким образом, чтобы оно достигало поставленных перед ним целей в изменчивых условиях внешней среды, причем без принципиальной потери устойчивости. В настоящее время, когда предприятия самостоятельно принимают решения, резко повышается их ресурсный потенциал и ответственность за результаты финансово-хозяйственной деятельности. Уровень финансового состояния характеризует результаты хозяйственной деятельности предприятия, определяет его конкурентоспособность и положение на рынке [1].

Достижение цели возможно различными способами, а устойчивость предприятия предполагает умение маневрировать и гибко отвечать появляющимся тенденциям.

Управление предприятием невозможно без долгосрочного, стратегического и текущего планирования деятельности и контроля реализации планов, в свою очередь планирование и контроль результатов деятельности требует формирования

 © Кукушкина Е. Е., 2011

бюджета как основного инструмента гибкого управления, обеспечивающего точной, полной и своевременной информацией руководство предприятия [2].

Управление выполняет ряд функций: принятие решения; организация; регулирование, контроль, учет и другие.

Одним из важных инструментов управления предприятием в современных условиях является бюджетное планирование (бюджетирование). Бюджетирование – процесс составления и реализации бюджетов в практической деятельности предприятия. Грамотно и своевременно организованная система бюджетирования позволяет вывести на новый уровень качество управленческой работы, своевременно выявить недостатки, проанализировать и устранить причины отклонений различных показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Бюджеты – это фундамент, на котором базируется надстройка в виде стратегических, оперативных и долгосрочных планов предприятия в целях реализации целей.

В зависимости от формы собственности и вида предпринимательской деятельности предприятия, бюджетирование может принимать ту или иную форму. Внутри организации руководство должно определиться с формой бюджета, периодом планирования. Для постоянного использования структура бюджета может иметь бесконечное количество видов и форм. Его структура зависит от того, что является предметом составления бюджета; размер организации; степени, в которой процесс формирования бюджета интегрирован с финансовой структурой организации; квалификации и опыта разработчиков.

Различают два основных метода бюджетирования:

– «нулевой метод» актуален для новой коммерческой организации или при коренном изменении предмета деятельности организации;

– «планирование от достигнутого» - традиционный метод.

Суть первого метода заключается в том, что каждый из видов деятельности, осуществляемый в рамках центра финансовой ответственности (структурного подразделения), в начале текущего года должен доказать свое право на дальнейшее существование путем обоснования будущей экономической эффективности выделяемых средств. Это означает, что менеджеры должны будут готовить план затрат для их сферы деятельности при минимальном уровне производства, а затем определить затраты и прибыль от дополнительного прироста деятельности, за которую они отвечают. В результате высшее руководство получит информацию, позволяющую лучше определить приоритеты: если окажется, что существующей сферы деятельности низкий рейтинг, может последовать перевод ресурсов из нее в новую деятельность, с более высоким рейтингом.

Метод расчета бюджета на нулевой базе также используется в случаях, когда на начальной стадии процесса бюджетирования некоторые подразделения (центры финансовой ответственности) в план включают запас в предчувствии последующего урезания. В этом случае необходимо сокращать расходы бюджета таких центров ответственности на стадии планирования. Подобная практика может закрепиться, если будет использована система, по которой бюджет составляется на основе фактических затрат предыдущего года. При таком подходе бюджет с запасом активно будет использоваться для обеспечения достаточно прочной базы на последующий период. В этой связи целесообразно использовать методы расчета плана с нулевой базой [2].

Бюджеты «от достигнутого» составляются на основе статистики прошлых лет, анализа и проработки сложившихся тенденций спроса, сезонности, изменения цен, условий деятельности предприятия.

Единой модели построения бюджета не существует – для каждого конкретного предприятия бюджет будет индивидуален. Сам процесс бюджетирования предусматривает творческий подход, готовых шаблонов нет.

С позиции количественных оценок планирование текущей деятельности предприятия заключается в построении так называемого генерального (сводного) бюджета, представляющего собой систему взаимосвязанных операционных и финансовых бюджетов. Данная система бюджетов охватывает весь денежный оборот предприятия. Генеральный бюджет предприятия равен сумме всех бюджетов структурных подразделений. Дирекции предприятия целесообразно добиваться более активного участия всех структурных подразделений в подготовке бизнес-плана и консолидированного бюджета. Оптимальным считается такой бюджет, в котором доходный раздел равен расходной части. При дефиците сводного

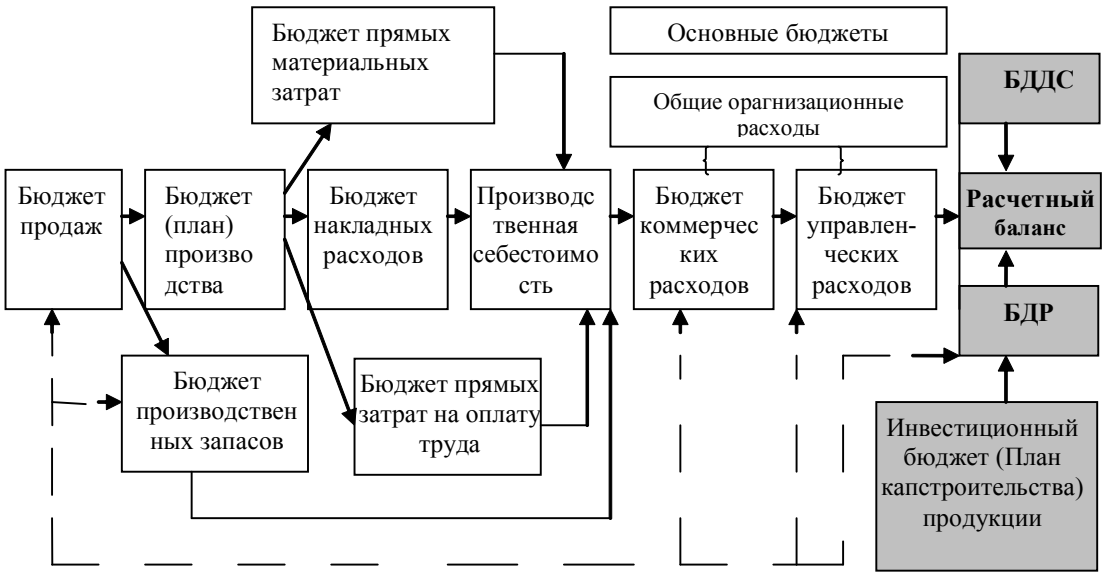


Рис. 1. Структура сводного бюджета производственного предприятия

Таблица 1

Направления бюджетирования производственной деятельности

Операционные бюджеты	Финансовые бюджеты	Особенности составления бюджетов
Бюджет продаж	Бюджет капитальных вложений	Формирует отдел продаж из прогноза
Бюджет производства	Бюджет денежных средств	Исходя из бюджета продаж
Бюджет прямых материальных затрат	Бюджетный баланс	Для операционных бюджетов используются
Бюджет прямых затрат на оплату труда		Стандарты и нормы затрат на производство
Бюджет производственных накладных затрат		Отдельных изделий
Бюджет себестоимости готовой продукции		Составляется с учетом остатков готовой продукции
Бюджет себестоимости реализованной продукции		Бухгалтерия
Бюджет затрат на сбыт		Отдел продаж
Бюджет административных затрат		Администрация
Бюджетный отчет о прибыли		Бухгалтерия

бюджета возникает необходимость его корректировки посредством увеличения доходов или снижения расходов. Общая схема сводного бюджета производственного предприятия представлена на рисунке 1.

Сводный бюджет состоит из блока так называемых операционных бюджетов, и (выделены цветом) группы финансовых бюджетов, которые затем консолидируются в единый общий бюджет предприятия.

Рассмотрим в общих чертах назначение и смысловое содержание каждого из бюджетов.

Бюджет продаж. Цель данного бюджета – рассчитать прогноз объема продаж в целом. Исходя из стратегии развития предприятия, его производственных мощностей и, главное, прогнозов в отношении емкости рынка сбыта определяется количество потенциально реализуемой продукции в натуральных единицах. Прогнозные отпускные цены используются для оценки объема продаж в стоимостном выражении.

Бюджет производства. Цель данного бюджета – рассчитать прогноз объема производства товарной продукции исходя из результатов расчета

предыдущего бюджета и целевого остатка производственных запасов.

Бюджет прямых затрат сырья и материалов. На основе данных предыдущего бюджета об объемах производства, а также нормативах затрат сырья на единицу производимой продукции, целевых запасах сырья на начало и конец периода и ценах на сырье и материалы определяются потребности в сырье и материалах, объемы закупок и общая величина расходов на приобретение.

Бюджет прямых затрат труда. Цель данного бюджета – рассчитать общие затраты на привлечение трудовых ресурсов, занятых непосредственно в производстве (в стоимостном выражении). Расчет зависит от многих факторов, в том числе от систем нормирования труда и оплаты работников.

Бюджет переменных накладных расходов. Расчет ведется по статьям накладных расходов (амортизация, электроэнергия, страховка, прочие общецеховые расходы и т.п.) в зависимости от принятого в компании базового показателя (объем производства, прямые затраты труда в часах и др.).

Бюджет запасов сырья, готовой продукции. Исходными данными для расчета служат: целевые остатки запасов готовой продукции в натуральных единицах, сырья и материалов (бюджет производства и бюджет прямых затрат сырья и материалов), данные о ценах за единицу сырья и материалов, а также данные о себестоимости готовой продукции.

Бюджет управленческих и коммерческих расходов. Здесь исчисляется прогнозная оценка общезаводских (постоянных) накладных расходов. Постатейный состав расходов определяется различными факторами, в том числе и спецификой деятельности компании.

Бюджет себестоимости реализованной продукции. Расчет ведется на основании данных предыдущих бюджетов с использованием алгоритмов, определяемых принятой методикой исчисления себестоимости [3].

Формируемые в рамках каждого бюджета количественные оценки не только используются по своему предназначению как плановые и контрольные ориентиры, но и как исходные данные для построения финансового бюджета, под которым в данном случае понимается прогнозная финансовая отчетность в укрупненной номенклатуре статей.

Далее производится построение отчетных форм: прогнозный отчет о прибылях и убытках (бюджет доходов и расходов). Рассчитывают прогнозные значения: объема продаж, себестоимости реализованной продукции, коммерческих и управленческих расходов, расходов финансового характера (проценты к выплате по ссудам и займам), налогов к уплате и др. Большая часть исходных данных формируется в ходе построения операционных бюджетов. Величину налоговых и прочих обязательных платежей можно рассчитать по среднему проценту.

Инвестиционный бюджет на основе выбранного критерия эффективности инвестиций определяет, какие долгосрочные активы необходимо приобрести или построить.

Бюджет движения денежных средств является важнейшим документом по управлению текущим денежным оборотом предприятия. Он разрабатывается на предстоящий год с разбивкой по кварталам и месяцам. С помощью этого документа обеспечивается оперативное финансирование всех хозяйственных операций предприятия. На основе бюджета движения денежных средств предприятие прогнозирует выполнение своих расчетных обязательств перед государством, кредиторами и партнерами, фиксирует происходящие изменения в платежеспособности. Данный документ позволяет планировать поступление собственных средств, а также оценивать потребность в привлечении заемного капитала, определить объем прибыли, необходимый для обеспечения платежеспособности предприятия.

Прогнозный баланс. Необходимо спрогнозировать остатки по основным статьям бухгалтерского баланса: внеоборотные активы, запасы и затраты, дебиторская задолженность, денежные средства, долгосрочные пассивы, кредиторская задолженность и др.

Таким образом, в финансовой системе предприятия бюджеты выступают в качестве путеводителя, который позволяет ориентироваться в его финансовых возможностях и выбрать наиболее эффективные с точки зрения конечных результатов действия. Построение прогнозной отчетности в рамках бюджетного планирования текущей деятельности промышленного предприятия или на более длительную перспективу является неотъемлемой функцией финансово-плановой службы предприятия. Эта отчетность может использоваться для различных целей: как ориентир для контроля текущей деятельности, при прогнозировании степени удовлетворительности структуры баланса и т. п. При этом успешное выполнение

оптимальных финансовых планов обеспечивает устойчивое финансовое положение предприятия, которое является залогом его эффективного функционирования [4].

Библиографический список

1. *Семенов В. М.* Управление финансами промышленности : учеб. пособие. – М. :Финансы и статистика ; ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
2. *Хруцкиий В. Е.* Внутрифирменное бюджетирование / В. Е. Хруцкиий, В. В. Гамаюнов. – М. : Финансы и Статистика, 2008. – 460 с.
3. *Красова О. С.* Бюджетирование и контроль затрат на предприятии : практическое пособие. – М. : ОмегаЛ. 2009. – 300 с.
4. *Аньшин В. М.* Бюджетирование в компании : учеб. пособие. – М. : Дело, 2005. – 300 с.
5. URL http: \\www.gaap.ru, www.consulting.ru; www.cfin.ru .

УДК 658.115

Лифшиц А. С.

О СОГЛАСОВАНИИ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены возможности согласования внешнего и внутреннего механизмов развития промышленных предприятий с учетом взаимодействия разных уровней и подсистем национальной экономики

Ключевые слова: потенциал промышленного предприятия, внешние и внутренние условия и факторы развития промышленного предприятия (комплексные механизмы).

Развитие промышленных предприятий – сложный, долговременный, противоречивый, но необходимый процесс. Если промышленные предприятия не развиваются, то неминуемо понижаются конкурентоспособность и безопасность национальной экономики, не формируются рациональные объем, структура и качество ресурсов, не принимаются качественные и эффективные управленческие решения. В такой ситуации невозможно говорить о целостной системе стратегического управления, инструменты которого типа матриц БКГ, SWOT, «товары-рынки», «МакКинси» теряют свою практическую полезность.

Развитие промышленного предприятия многогранно. Представляется возможным разграничить три уровня развития применительно к предприятию. Первый уровень – прогрессивное количественное, качественное и структурное изменение потенциала предприятия или сохранение его потенциала на достигнутом уровне в условиях неблагоприятных изменений внешней и внутренней среды. Второй уровень – прогрессивные количественные, качественные и структурные изменения в ресурсной базе предприятия. Третий уровень – устойчивое повышение степени использования сформированного потенциала предприятия на основе применения комплекса мер экономического, организационного и мотивационного характера. Уровни развития промышленного предприятия соотносятся между собой как цели и средства. Первый уровень напрямую отражает движение потенциала предприятия. Второй уровень свидетельствует о том, что развитие ресурсной базы (сбалансированный прирост капитала) выступает средством сохранения или увеличения общего потенциала предприятия. Третий уровень непосредственно не связан с сохранением и ростом потенциала предприятия. Наблюдается опосредованная связь – высокий уровень достижений (амбициозный, но не предельный) закрепляет позитивные изменения в ресурсной базе предприятия, повышает силу и устойчивость мотивации персонала к росту профессионализма и конечных результатов деятельности. В итоге постепенно возрастает и потенциал предприятия.

Управление развитием промышленного предприятия требует установления соотношения между понятиями «развитие» и «рост». Эти понятия не являются прямыми противоположностями. Развитие есть единство количественных и качественных изменений, которые нельзя отделять друг от друга. Рост некорректно рассматривать как сопутствующее явление по отношению к развитию. Правильнее говорить, что рост потенциала достижения количественных целевых показателей является формой развития предприятия (первый уровень развития), сбалансированный

 © Лифшиц А. С., 2011

рост капитала, сохраняющий потенциал предприятия в неблагоприятных условиях деятельности, или повышающий его при благоприятных условиях деятельности, должен рассматриваться как фактор развития предприятия (второй уровень развития), а рост организационного уровня, силы, устойчивости и мотивационного потенциала предприятия правомерно трактовать как важнейшие внутренние условия развития предприятия (третий уровень развития).

Рост будет барьером для развития предприятия, если он будет препятствовать достижения каких-либо важных целей предприятия, приводит к критическим значениям отдельных целевых показателей в силу дефицитности ресурсов конкретных видов, несоответствия сложности целей и качества ресурсов (прежде всего персонала, оборудования, сырья и материалов), нарастающего противоречия и принципиальной невозможности одновременной максимизации значений всей совокупности целевых показателей. Нельзя утверждать, что общий потенциал предприятия растет, если увеличивается потенциал роста прибыли, но снижается более чем на допустимую величину потенциал удовлетворения запросов потребителей, если имеющийся потенциал достижения оперативных и тактических целей возрастает за счет имеющегося потенциала достижения стратегических целей.

Очевидно, что развитие предприятия будет происходить, если оно носит стратегический характер, в ходе его предприятие приобретает способность решения более сложных задач и способность более быстрого решения оперативных задач без нарушения (снижения) способности к достижению всей совокупности целей, стоящих перед первичной микроэкономической хозяйственной системой. При этом (до определенных пределов) безразлично является ли развитие предприятия экстенсивным или интенсивным, внешним (интеграция с другими предприятиями) или внутренним, явным или скрытым, равномерным (ритмичным) или неравномерным (неритмичным). При определенных стратегических ситуациях необходимо эволюционное или революционное, последовательное или скачкообразное, социально-экономическое или организационно-техническое развитие, преимущественно коллективное или преимущественно индивидуальное. В то же время вне зависимости от ситуации развитие не может быть бессистемным, спорадическим (хаотическим), спонтанным (неуправляемым), не желательно неустойчивое развитие и отсутствие перехода виртуального развития в реальное.

Такому пониманию развития промышленного предприятия соответствует авторские методика измерения потенциала управленческой команды [3, с. 146–160], учитывающая уровень ее профессионализма и надежности, сложность и долговременность целей предприятия, характеристики ресурсов, имеющихся в распоряжении менеджеров высшего уровня, методика измерения инновационного потенциала предприятия, принципиальным отличием которой является реализация ресурсно-целевого подхода путем разграничения и отдельного учета факторов формирования потенциала (критических факторов) и факторов, ограничивающих величину потенциала или степени его использования (т. н. «узких мест») [4, с. 56 60], методика оценки эффективности обучения и профессионально-квалификационного продвижения руководителей и специалистов, отражающая различие данных функций развития менеджеров, определяющее или частичное влияние мероприятий по развитию управленческого персонала на степень реализации целей предприятия [3, с. 194–202].

Развитие предприятия невозможно без эффективного механизма управления данным процессом. Механизм как часть системы управления представляет собой совокупность инструментов (синонимы – рычаги, средства) и методов воздействия. Инструменты могут быть прямого (стимулы) и косвенного (условия, индикаторы) воздействия.

Следует констатировать отсутствие комплексного механизма управления развитием отечественных промышленных предприятий, что обусловлено:

– значительным числом убыточных предприятий в ряде отраслей промышленности, что ведет к отрицательному финансовому результату (прибыль минус убыток). Так, по обрабатывающим производствам промышленности Ивановской области за январь–август 2011 г. сальдированный финансовый результат составил минус 1684 млн - рублей, в т. ч. по производству машин и оборудования – (–158,0 млн руб.), по производству пищевых продуктов – (–136,0 млн руб.), по текстильному и швейному производству – (–129,0 млн руб.). Понятно, что убыточные предприятия не имеют серьезных финансовых источников для развития;

– приоритетом текущих финансовых целей над целями развития, что, в частности, проявилось в четкой зависимости среднегодовой численности работников промышленности Ивановской области от уровня и динамики величины сальдированного финансового результата. В обрабатывающей промышленности Ивановской области численность персонала сокращалась в 2009 г. быстрее падения объема отгруженных товаров (13,39 % против 9,52 %), что объясняется значительным снижением в 2009 г. по сравнению с 2008 г. сальдированного финансового результата. Если в 2011 г. по обрабатывающим производствам сальдированный финансовый результат составил (– 386 млн руб.), то 2009 г. его величина равнялась (–1923 млн руб.). В 2010 г. сальдированный финансовый результат также был отрицательным, но разность между прибылью и убытками предприятий существенно сократилась (–760,6 млн руб.). В это же время объем отгруженной продукции снижался только в 2009 г. (за период 2006–2010 гг.). Среднегодовая численность работников обрабатывающей промышленности Ивановской области снижалась в этот период ежегодно (93813 чел. в 2006 г., 62788 чел. в 2010 г.). Понятно, что при таком сокращении часть кадрового ядра персонала была потеряна;

– отсутствием налогового стимулирования организационно-технического и социального развития промышленных предприятий, что наряду с вышеназванными причинами ведет к ухудшению возрастных структур основных фондов и персонала. Например, на крупном машиностроительном предприятии ОАО «Автокран» в 2010 г. удельный вес рабочих в возрасте до 24 лет составляет 9,22 %, в возрасте 25–45 лет – 36,22 %, в возрасте 46–55 лет –29,39 %, в возрасте 56–60 лет – 15,18 %, в возрасте свыше 60 лет – 9,99 %. Если экстраполировать тенденцию увеличения удельного веса рабочих старших возрастных групп, то к 2015 г. при условии той же численности сотрудников доля пожилых рабочих (старше 60 лет) возрастет в 1,7 раза;

– не работает единая схема «наука–образование–производство», наука не играет должной роли посредника между образованием и практической деятельностью;

– принижается роль фундаментального экономического образования, гипертрофируется влияние отраслевых особенностей на экономическую и управленческую деятельность, вместо конкуренции за качество образования присутствует конкуренция за студентов путем минимизации требований – прежде всего это касается коммерческих студентов. В результате требовательные преподаватели становятся невыгодными и собственному вузу, пропадает мотивация преподавать на высоком уровне и объективно спрашивать со студентов (если такое и наблюдается, то при условиях амбиций, чувства собственного достоинства преподавателя, его вузовского патриотизма);

– отсутствие системы экспрессивных пролонгированных и опережающих оценок профессорско-преподавательского состава вузов, что не позволяет оценить такие важнейшие характеристики деятельности преподавателя как формирование научной школы, преемственность научных работ, целенаправленное и систематическое самосовершенствование, обобщение и распространение собственного профессионального и педагогического опыта.

Следует подчеркнуть, что на многих российских промышленных предприятиях развитие не является системным и устойчивым, что находит отражение и в недостаточно высоких конечных результатах деятельности (прибыль, рентабельность капитала, производительность труда, качество продукции, широта и глубина ассортимента и др.) и в серьезных недостатках систем управления (в т. ч. отсутствие систем целей и целевых показателей, стратегий развития прогнозирования на рынках продукции и труда, стандартов результативности разного уровня требований и масштабов допустимых, предупредительных и критических отклонений, измерения и оценки производственного, инновационного, маркетингового, трудового, финансового потенциалов предприятия, эффективности и реализуемости управленческих решений, управленческих рисков, плохое делегирование полномочий, негибкие организационные структуры, необоснованная дифференциация в оплате труда, сочетающаяся с элементами уравнительности и др.). Вместе с тем рядом предприятий разных регионов накоплен позитивный опыт адаптации к рыночным условиям (см.: [6]). В Ивановском регионе речь идет о таких предприятиях как ОАО «Шуйские ситцы», ООО «Родники–текстиль», ОАО «Автокран», ОАО «Строммашина», ОАО «Вичугский машиностроительный завод», ООО «Профессионал» (машиностроение), ООО «Стандартпласт»

(производство влагоизолирующих материалов для строительства, автомобильного и железнодорожного транспорта), ООО «Нейрософт» (производство медицинской техники). Для всех этих предприятий характерны быстрый учет запросов потребителей, обновление продукции и основных фондов. Так, на ООО «Родники–текстиль» работа с ассортиментом шла по двум направлениям: разработка нового ассортимента (хлопчатобумажные костюмные ткани, в т. ч. с углеродистой нитью, металлизированной нитью, смесовые ткани с различным процентом вложений полиэфирного полотна, новые ходовые артикулы джинсовых тканей); усовершенствование тканей ходового ассортимента. В то же время перед текстильной отраслью региона стоит задача увеличения доли синтетических текстильных изделий (в т. ч. геотекстиля) при сохранении в значительных объемах хлопчатобумажной текстильной продукции, что предполагает строительство (реконструкцию старых) новых прядильно-ткацких предприятий. Работа в этом направлении только начинается. Следует констатировать, что решение проблемы фрагментарного и недостаточного развития промышленных предприятий может идти по нескольким направлениям:

– постоянный мониторинг и ограничение роста цен на продукцию предприятий-монополистов – при отсутствии чрезвычайных обстоятельств (например, обвал российского рубля) прибыль, полученная от роста цен, не идущая на развитие предприятий-монополистов (на первом этапе применения новой системы налогообложения) должна изыматься, в последующем аналогичная прибыль должна изыматься независимо от направлений ее использования, что будет побуждать снижать цены и противодействовать инфляции затрат. Следует согласиться с мнением В. Л. Иноземцева, который говорит о том, что модернизация должна финансироваться с расчетом на обеспечиваемую ей экономию денег и ресурсов. В качестве примера возможностей реализации такого принципа он приводит такой пример – в 2006 г. по РАО «ЕЭС» на производство 1 квт/ч электроэнергии тратилось 334 г.у.т., 1 гкал тепловой энергии – 144 кг у.т. В Германии расход условного топлива был на треть меньше – 219 г и 94 кг. Потенциал энергосбережения в российской энергетике оценивается в 34–37 %, в промышленности – в 30–33 % [2, с. 11]. Очевидно, что без антиинфляционного механизма резервы повышения эффективности производства не будут реализованы, о чем свидетельствует история как советской, так и постсоветской экономики:

– использование комплекса мер государственной (а по возможности и муниципальной) поддержки предприятий с высоким потенциалом и предприятий, наращивающих свой потенциал (налоговые льготы, субсидирование части процентной ставки по кредитам, государственный и муниципальный заказ и др.). Если предприятие является инновационно-активным, обновляет продукцию и технологические процессы, разрабатывает и начинает производить принципиально новую продукцию, то оно должно быть поддержано государственными и муниципальными органами управления. Если же оно теряет свой потенциал по причинам нерационального использования финансовых ресурсов, авантюристической или пассивной кадровой политики, то такой поддержки предприятие не заслуживает;

– внедрение внешнего и внутреннего управленческого аудита на предприятиях как основание для получения государственной (муниципальной) поддержки;

– формирование механизма мотивации субъектов инновационной деятельности (разработчиков инновационных знаний, производителей и потребителей инновационных товаров и услуг). В частности, заслуживает одобрения и использования испанский опыт акцентированной финансовой поддержки совместных исследований научного и промышленного секторов, израильский опыт стимулирования ученых в доведении своих разработок до прикладной стадии, а бизнесменов – к включению в инновационный процесс на стадии исследовательских разработок [1, с. 2290, 2299], мировой опыт применения механизма роялти, т. е. компенсации за использование патента, авторского права, выплачиваемой в виде процента от стоимости проданных товаров и услуг, при производстве которых использовались данные патенты и авторские права;

– принципиальное изменение системы оценки и материального стимулирования профессорско-преподавательского состава вузов – упор должен быть сделан не на количестве отработанных часов, публикаций, и даже не на числе подготовленных кандидатов наук, а на уровне научных исследований, учитываемых через публикации в ведущих рецензируемых журналах, монографий, получивших позитивную общественную

оценку, участие в грантах и хоздоговорных НИР (тыс. руб.), трудоустройстве дипломников по специальности и их дальнейшем продвижении. Серьезные научные результаты должны учитываться (в переходящем порядке) в рейтинговой системе оценки преподавателя в течение нескольких лет, т. к. ежегодная гонка за результатами необоснованна и неизбежно приводит к снижению качества исследований. При этом вслед за другими авторами хочется обратить внимание региональных властей на то, что местные ученые в отличие от столичных лучше знают специфику и особенности региональной экономики, ее потенциал и резервы [5, с. 351].

Только реализация всего перечисленного комплекса мер создает предпосылки для непрерывного, системного и многоуровневого развития промышленных предприятий России.

Библиографический список

1. Государственная экономическая политика и экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике: В 5 т. Т. III. – М. : Научный эксперт, 2008. – 648 с. (С. 1887–2534).

2. *Иноземцев В.* Кто откроет глаза президенту // Совершенно секретно. – 2011. – № 4. – С. 10–11.

3. *Лифшиц А. С.* Концепция развития потенциала управленческого потенциала промышленных предприятий. – М. : Наука, 2003. – 234 с.

4. *Лифшиц А. С.* Развитие Фирсы: ресурсно-целевой подход. – Иваново: ОАО «Издательство «Иваново», 2006. – 112 с.

5. *Свиридов Н. Н.* Высшая школа России и социально-экономическое развитие регионов // Управление социально-экономическими процессами в регионах: роль университетов / под общ. ред. В. В. Чекмарева. – Кострома: КГУ им. Некрасова, 2002. – С. 350–354.

6. 7 нот менеджмента. Лучшая практика управления. – М. : ЗАО «Эксперт РА», 2008. – 340 с.

УДК 331.108.2; 331.108.37

Люблинский М. С.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТБОРА В КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ НА РУКОВОДЯЩИЕ ДОЛЖНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрена проблема повышения эффективности подбора в кадровый резерв с использованием методик оценки мотивационного профиля и диагностики профессионального выгорания. Приводятся результаты исследования по данным методикам резерва руководителей среднего уровня управления на ОАО «КМЗ», г. Ковров.

Ключевые слова: резерв, диагностика, мотивационный профиль, профессиональное выгорание.

Сегодня нет смысла доказывать необходимость наличия качественного кадрового резерва на руководящие должности. Его формированием на предприятиях и в организациях занимаются давно и успешно. На некоторых из них культура формирования резерва сохранилась с советских времен. К сожалению, в современной России положительный опыт советской системы работы с резервом незаслуженно забыт. Многие считают, что такая система пришла в Россию из-за рубежа. Однако это не так. Еще остались предприятия, где система подготовки руководителей существует более 60 лет. Отрадно видеть, что сегодня большинство российских компаний пришли к пониманию необходимости планомерной работы по подготовке руководителей для всех уровней управления предприятием. Наиболее передовые из них постоянно модернизируют систему, внедряя наиболее эффективные инструменты, удачно используя и советский и зарубежный опыт. Чем полезен кадровый резерв для компании? Этот инструмент управления персоналом позволяет:

– снизить текучесть кадров;

– повысить лояльность сотрудников;

– эффективно организовывать обучение и стажировку резервистов;

– снизить срок и затраты на закрытие вакансий;

– улучшить имидж компании как работодателя;

– контролировать фонд оплаты труда и бюджет службы HR;

– повысить качество планирования в компании;

© Люблинский М. С. , 2011

– повысить репутацию кадровой службы в компании и др.

Однако все эти и другие улучшения происходят только в случае создания целостной системы подготовки эффективных руководителей, которые имеют определенный тип и уровень управления с учетом современных подходов к организации работы компании. Под типом руководителя в данном случае понимается мотивационная структура личности резервиста. Традиционно считается, что лучшим руководителем, особенно верхнего уровня управления считается личность с ***рабочим*** мотивационным профилем.

Мотивационный профиль это индивидуальное сочетание наиболее и наименее актуальных (значимых) для конкретного человека потребностей. Обычно он выявляется с помощью теста, который дает возможность количественно оценить относительную значимость этих потребностей для конкретного человека и графически представить его мотивационный профиль.

Для резервиста – руководителя, как уже было указано выше, предпочтительным является рабочий мотивационный профиль.

Согласно данным В. Э. Мильмана, в структуре личности работника имеются два вида мотивации: производительная и потребительная. Производительная мотивация (ценности) обуславливает творческое развитие личности и способствует включению человека в социум. Этот вид ценностей ориентирует человека на будущее, в них предпосылки предметного, содержательного развития, как отдельного индивидуума, так и общества в целом. Производительная мотивация, исходя из ее сути, является созидательной, так как способствует порождению общественно значимых материальных и духовных Ценностей. Потребительная мотивация направлена на поддержание жизнедеятельности субъекта и обусловлена его натуральными потребностями.

Профессиональная направленность личности работника включает в себя следующие виды отношения человека: а) отношение человека к самому себе; б) отношение человека к окружающим его людям; в) отношение человека к выполняемой работе. У каждого человека в его мотивационной структуре представлены все три вида отношений, однако доля каждого из них неодинакова. Чаще всего доминирует какой-либо один вид отношений, что и определяет характер направленности личности данного человека.

Возможно доминирование «направленности на себя», либо «направленности на дело», либо «направленности на взаимодействие с другими людьми».

Доминирование в структуре личности «направленности на себя» (НС) свидетельствует о выраженности у данного человека эгоцентрических тенденций, его стремлении к личному благополучию, престижу, удовлетворению своих желаний. Интересы дела и окружающих людей в таком случае вторичны.

Если в мотивационной структуре преобладает «направленность на дело», «на задачу» (НЗ), то это свидетельствует о стремлении человека к реализации целей и решению задач профессиональной деятельности. Такие лица наиболее продуктивны работе, они нередко становятся неформальными лидерами группы.

В том случае, когда у человека преобладает «направленность на взаимодействие» (НВ), можно предположить, что такой человек конформен, зависим от группы. Для него главное иметь хорошие отношения с окружающими, у него выражена потребность в общении с другими людьми. При этом работа, ее результаты отходят на второй план, что делает таких работников малопродуктивными [3].

Выявить относительный мотивационный профиль позволяет ряд методик, одна из которых – диагностика мотивационной структуры личности В. Э. Мильмана. Методика позволяет выявлять некоторые устойчивые тенденции личности: общую и творческую активность, стремление к общению, обеспечение комфорта и социального статуса и др. На основе всех ответов можно составить суждение о рабочей (деловой) и общежитейской направленности личности [4]. При обработке результатов ответы испытуемого переводятся в баллы: «+» – 2 балла, «=» – 1 балл, «–» или «?» – 0 баллов. Баллы суммируются по следующим шкалам: жизнеобеспечение (Ж), комфорт (К), общение (О), общая активность (Д), творческая активность (ДР), социальная полезность (ОД). Затем строится график (мотивационный профиль), при этом по горизонтали обозначаются шкалы, по вертикали – баллы. Если опрашиваемый набирает наиболее высокие баллы по шкалам Д, ДР и ОД , то у него выражен **рабочий** мотивационный профиль личности, если наиболее

высокие баллы по шкалам Ж, К, О (или в равной степени с другими шкалами), то у него выражен **общежитейский** мотивационный профиль личности. На рисунке 1 представлен пример общежитейского мотивационного профиля, на рисунке 2 – пример рабочего (делового) мотивационного профиля.

Оценка мотивационной направленности руководителей-резервистов среднего уровня управления с применением описанной выше методики проводилась на ОАО «Ковровский механический завод». Это предприятие атомного энергетического машиностроения, производитель газовых центрифуг и вспомогательного оборудования для ядерно-топливного комплекса. В 2009 году в рамках программы развития и реструктуризации атомного энергопромышленного комплекса на период с 2011-2015 годов и до 2030 года принято решение о создании Топливной компании на базе концерна ОАО «ТВЭЛ». ОАО «Ковровский механический завод» вошло в Топливную компанию как один из основных производителей газовых центрифуг в настоящее время и в перспективе на весь стратегический период до 2030 года. Перед ОАО «КМЗ» стоит задача синхронизировать стратегические

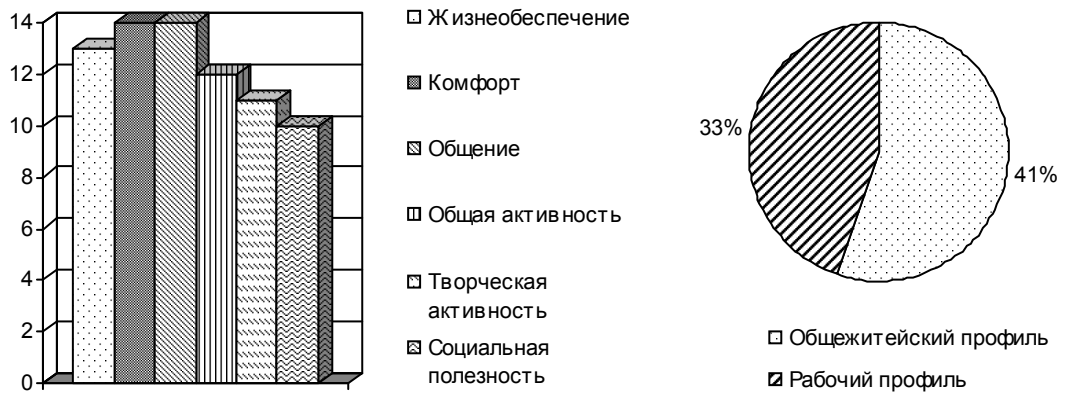


Рис. 1. Общежитейский мотивационный профиль

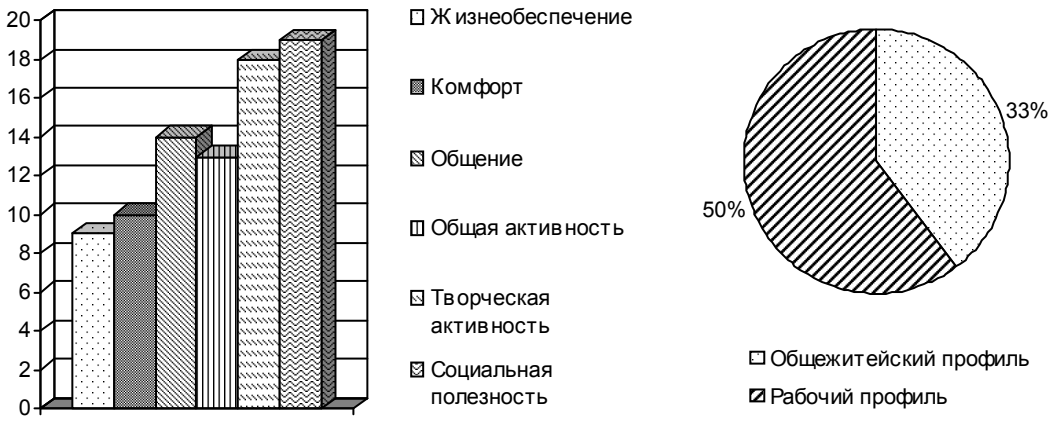


Рис. 2. Рабочий (деловой) мотивационный профиль

планы предприятия с программами развития Топливной компании. В настоящее время руководством завода внедряется проект «Комплексной стратегической программы развития на период 2010–2012 годов и до 2020 года «Новый облик ОАО «КМЗ». Данная программа определяет основные стратегические задачи предприятия на ближайшие годы: достижение ориентиров эффективности и прибыльности бизнеса без снижения роли предприятия на рынке занятости в регионе, престижности и роли развития региона. Такие задачи невозможно решить без наличия квалифицированного менеджмента, отбор и подготовка которого ведется в рамках программы создания резерва руководителей.

Анализ результатов исследований показал высокий удельный вес резервистов с рабочей мотивационной направленностью – 76,5 %, соответственно 23,5 % – с общежитейской мотивационной направленностью. Это говорит о высоком качестве подбора в резерв на ОАО «КМЗ»

Другой важной характеристикой руководителя-резервиста является степень его эмоционального выгорания. Очевидно, что готовить резервиста, «уставшего» от профессии для дальнейшего карьерного роста не имеет смысла. Степень эмоционального выгорания руководителя зависит с одной стороны от его природной стрессоустойчивости, а с другой – от его мотивационной направленности.

Современный человек способен руководить многотысячными коллективами, создавая и управляя огромной энергетической мощью технических систем, оставаясь при этом хрупким биологическим объектом, мало отличающимся от своих далеких предков. В период индустриализации человек подвергается необычным для природных условий видам опасностей, к которым не всегда может приспособиться [5]. Это и резко меняющиеся условия микроклимата в рабочей зоне, воздействие искусственного электромагнитного излучения диапазона радиочастот, шумовые нагрузки, особенно в области инфра- и ультразвуков, воздействие вибрационных нагрузок, лазерного излучения, воздействие целого ряда синтетических химических веществ и других вредных воздействий.

Серьезным испытаниям подвергается нервная система человека-руководителя на производстве. Ему приходиться одновременно принимать сложнейшие решения в системах «человек-машина» и «человек-человек».

В результате возможности человеческого организма выходят за пределы его выносливости под натиском производственных факторов. И как следствие болезни, утомляемость, ошибки в принятии решений, снижение производительности и др.

А поскольку профессиональная деятельность современного человека-руководителя занимает существенное место в жизни, то влияние этих факторов носит негативный и даже разрушительный характер по отношению к личности. Одним из таких негативных последствий является появление синдрома профессионального выгорания, снижающего эффективность профессиональной деятельности и пагубно влияющего на личность и здоровье.

Руководитель – это одна из наиболее подверженных возникновению синдрома профессионального выгорания категорий персонала. К основным факторам, обусловливающим их выгорание, относят ежедневную психическую перегрузку, высокую ответственность за порученную работу, дисбаланс между интеллектуально-энергетическими затратами и морально-материальным вознаграждением, конфликты и др. У руководителей-женщин к профессиональным стрессорам добавляются загруженность работой по дому и дефицит времени для семьи и детей.

В отечественных работах авторами используются разные варианты перевода английского термина «burnout», введенного американским психотерапевтом Х. Дж. Фреденбергом (Freudenberger, 1974): «эмоциональное сгорание» (Т. С. Яценко, 1989; Т. В. Форманюк, 1994), «эмоциональное выгорание» (В. В. Бойко, 1996) и «эмоциональное перегорание» (В. Д. Вид, Е. И. Лозинская, 1998). Употребляются также термины «психическое выгорание» (Н. Е. Водопьянова, 2000) и «профессиональное выгорание» (Т. Н. Ронгинская, 2002). В нашем понимании эти понятия не идентичны, но поскольку в их основе лежат сходные механизмы, они являются синонимичными.

Несмотря на то, что существует относительно единая точка зрения на определение синдрома выгорания и суть большинства определений сводится к переносу человеком стереотипных форм профессионального поведения в повседневную социальную жизнь, механизмы выгорания описываются с разных позиций. Для

объяснения феномена выгорания существуют три основных подхода: индивидуальный, межличностный и организационный. Каждый из подходов затрагивает процесс его возникновения на отдельном уровне, существующем относительно самостоятельно и независимо от других. Это приводит к гиперболизации влияния на возникновение выгорания тех или иных факторов, в частности на преувеличение роли либо личностных факторов, либо факторов рабочей среды.

Профессиональное выгорание рассматривают как составляющую профессиональной деформации, психологическую защиту, состояние и стресс.

Водопьянова Н. Е. и Старченкова Е. С. дают следующее определение синдрома профессионального выгорания – это неблагоприятная реакция на рабочие стрессы, включающая в себя психологические, психофизиологические и поведенческие компоненты.

В. В. Бойко считает, что выгорание – динамический процесс и возникает поэтапно в полном соответствии с механизмом развития стресса.

Ресурсы преодоления стресса, по утверждению В. А. Бодрова, служат основным фактором противодействия ему, являются теми физическими и духовными возможностями человека, мобилизация которых обеспечивает выполнение его программы и способов (стратегий) поведения для предотвращения или купирования стресса. Ресурсы преодоления помогают личности снизить негативное влияние стресса, сохранить психологическую устойчивость в стрессовых ситуациях и не только справиться с ним, но и не допустить его появления.

Бабич О.И. предлагает ввести следующее понимание ресурсов преодоления синдрома профессионального выгорания: это сложная система внутренних (личностных) и внешних ресурсов, имеющая индивидуальный и изменчивый профиль, которая самоорганизуется при взаимодействии факторов выгорания и личности [1].

Профессор психологии Калифорнийского университета Кристина Маслач и ее коллеги разработали научный подход к изучению проблемы профессионального выгорания, рассматривая его как трехкомпонентную систему, которая включает:

Эмоциональное истощение (снижение эмоционального фона, равнодушие или эмоциональное пресыщение).

Деперсонализацию (деформирование отношений с другими людьми или повышение зависимости от других, появление негативного, даже циничного отношения к окружающим).

Редукция личных достижений (тенденция к отрицательному оцениванию себя, своих профессиональных достижений и успехов, ограничение своих возможностей, обязательств по отношению к другим) [2].

Для того, чтобы оценить свое эмоциональное состояние и возможное наличие симптомов профессионального выгорания, необходимо составить о них четкое представление. В психологии принято разделять симптомы профессионального выгорания на три группы: психофизические; социально-психологические; поведенческие.

Методика «Диагностика профессионального выгорания» позволила определить степень выраженности основных составляющих синдрома и таким образом помогла установить общий показатель профессионального выгорания.

Исследования, проводимые на ОАО «Ковровский механический завод» с группой руководителей-резервистов показал, что в среднем по группе наблюдается пониженный уровень эмоционального истощения, низкий уровень деперсонализации, средний (близко к повышенному) уровень редукции личных достижений.

Пониженный уровень эмоционального истощения характеризуется тем, что иногда человек испытывает чувство опустошенности, угнетенности, апатии. Иногда возникает желание уединиться и отдохнуть от всего и всех. Временами возникает усталость после окончания работы и утром перед работой, нежелание идти на работу, разочарованность, равнодушие и потеря интереса ко многому, что раньше радовало в работе. Однако полноценный отдых и интересная работа компенсирует негативный тренд.

Низкий уровень деперсонализации. Выраженная тенденция к общению с некоторыми подчиненными и коллегами с особым расположением к ним. Заинтересованно относится к тому, что происходит с сотрудниками по работе.

Средний уровень редукции личных достижений. Уверенность с умеренными сомнениями в необходимости своей работы другим людям, а также в том, что благодаря своей работе было сделано в жизни много действительно ценного. Рисунки 3, 4.

Сравнительный анализ результатов диагностики мотивационной структуры личности и ди-

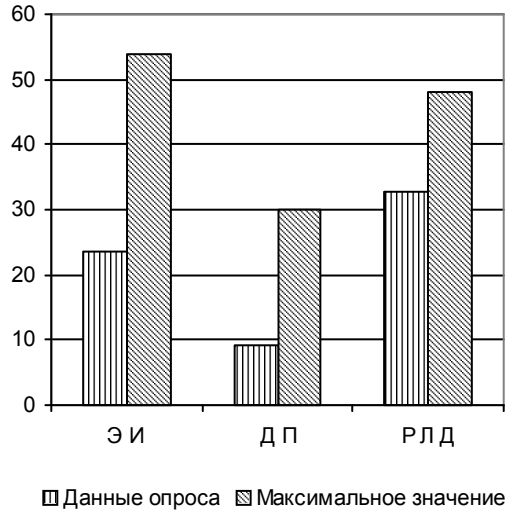


Рис. 3. Уровень показателя по сравнению с максимальным уровнем, балл

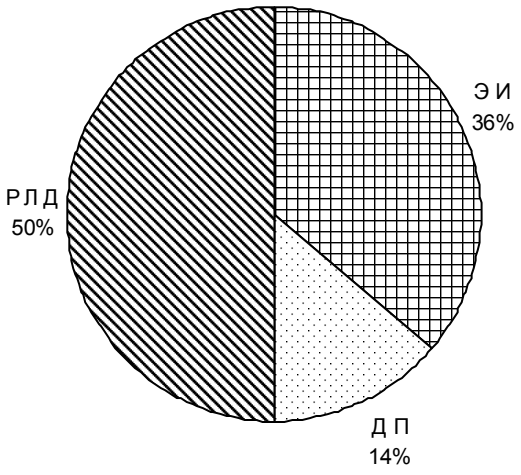


Рис. 4. Удельный вес показателя в структуре профиля, %

агностики профессионального выгорания показал, что руководители-резервисты ОАО «КМЗ» с общежитейской мотивационной направленностью более подвержены эмоциональному истощению, у них пониженный показатель редукции личных достижений. Это значит, что они более подвержены эмоциональному выгоранию, поэтому для отбора в резерв они менее пригодны.

Таким образом, службам персонала предприятий для повышения эффективности отбора в резерв на руководящие должности любого уровня управления рекомендуется применять методики диагностики мотивационной структуры личности. Это позволит подобрать стрессоустойчивых кандидатов менее подверженных синдрому профессионального выгорания, что в совокупности с другими методами оценки кандидатов и дальнейшей их подготовкой в качестве резервиста-руководителя позволит получить эффективных управленцев – настоящих капитанов российской промышленности.

Библиографический список

1. *Бабич О. И.* Личностные ресурсы преодоления синдрома профессионального выгорания педагогов : автореф. дис. … канд. психолог. наук / О. И. Бабич; Дальневосточный университет путей сообщения. – Хабаровск, 2007. – 24 с.

2. Диагностика профессионального выгорания. – URL: http://psy.5igorsk.ru/testi/diagnostika-professionalnogo-vigoraniya-test.html. Дата обращения: 27.08.2011.

3. Практикум по психологии. – URL: http://trening.org.ua/professionalnaja_napravlennost.html. Дата обращения 27.08.2011.

4. *Фетискин Н. П.* Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М. : Изд-во Института психотерапии. 2002. – 490 с.

5. Человеческий фактор в обеспечении безопасности и охраны труда : учебное пособие / П. П. Кукин, Н. Л. Пономарев, В. М. Попов, Н. И. Сердюк. – М. : Высшая школа, 2008.

УДК 355.41

Лягушев Г. Е.

ВОЕННАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ

В статье доказывается необратимость противоречивого развития военной экономики через наличие противоречий, характеризующих высокую динамичность и неравномерность экономических отношений, становления новой конфигурации мирового социально-экономического пространства

Ключевые слова: военная экономика, противоречия экономических отношений, социально-экономическое пространство и его конфигурация.

В процессе военного строительства, подготовки и ведения войн любое государство должно решать три ключевые экономические проблемы: приобретение в значительных размерах товаров и услуг военного назначения; аккумуляция денежных ресурсов для оплаты военных поставок; обеспечение насущных потребностей гражданского населения. Способы решения этих сложных проблем на различных этапах исторического развития и в разных странах имеют свои особенности и специфические черты.

Исторический анализ показывает, что военная экономика отличается высокой динамичностью и неравномерностью развития. В минувшем столетии в военно-экономической деятельности в различных странах мира происходили глубокие сдвиги, обусловившие трансформацию способов экономического обеспечения военного строительства. Глубинные изменения в характере военных потребностей государства потребовали перехода к новому типу поенной экономики, принципиально отличающемуся от прежнего по основным качественным и количественным параметрам, системе организации и управления, формам взаимосвязей с военной организацией государства, общей экономикой и другими областями общественной деятельности.

По масштабам и основным признакам функционирования, способам удовлетворения военных потребностей государства, подготовки и ведения войн можно условно выделить три типа военной экономики XX в. (табл. 3).

Собственно говоря, приведение в соответствие военно-экономических возможностей и потребностей и является главной движущей силой изменений в экономической компоненте военной мощи государства, типа его военной экономики. Эти изменения могут носить как эволюционный, так и революционный характер. Радикальные изменения в военной экономике происходили в годы Первой и Второй мировых войн. Своего рода революцией в военно-экономическом развитии было и становление в первой половине 50-х годов «перманентной военной экономики» в условиях разворачивавшейся тогда холодной войны. Столь же глубокие преобразования в военно-экономической сфере происходили в 90-х годах минувшего и происходят в начале XXI в., когда кардинальные изменения в международной военно-политической ситуации и революция в военном деле требуют перехода к новой парадигме экономического обеспечения военного строительства и военной безопасности государства.

В современных условиях значительные сдвиги в модели экономического обеспечения военного строительства происходят под влиянием происходящих изменений в международной военнополитической ситуации, инноваций в военном деле, появления новых систем оружия и способов их производства, глобализационых процессов в мировой военной экономике. Формирование новой парадигмы экономического обеспечения военного строительства сопровождается изменениями в механизме организации и управления военной экономикой.

В западных странах сложился достаточно отлаженный механизм управления военным сектором хозяйств в рамках общей системы рыночной экономики. При этом между механизмами гражданской и военной экономики немало общего, но много и отличительных черт, обусловленных характером и назначением военной продукции, особенностями функционирования военного рынка и военного сектора хозяйства. Даже в странах с развитой рыночной экономикой такие чисто рыночные принципы, как свободная конкуренция, эффективность и прибыльность, часто отодвигаются в сфере военного производства на второй план, чтобы мобилизовать материальные ресурсы для национальной обороны.

Предназначение и особенности функционирования военной экономики обусловливают при-

 © Лягушев Г. Е. , 2011

менение специфических методов и средств управления для эффективной увязки интересов государства и поставщиков ВиВТ. Для воздействия на военно-экономические процессы используются административно-правовые и финансово-экономические методы.

В западных странах администрати в но-правовое воздействие ни в одной сфере экономики не получило такого распространения, как в военной. Высокий уровень государственного регулирования – одна из отличительных черт военной экономики. Административное регулирование осуществляется путем широкого использования прямых методов воздействия на управляемые объекты и субъекты для обеспечения выполнения планов военного строительства, регламентации и нормирования деятельности на всех уровнях военно-экономических приготовлений. Административные методы государственного регулирования носят директивный характер и оказывают воздействие на военную экономику путем использования законодательных и нормативных актов.

Таблица 1

Типы военной экономики в XX в.

Политическая ситуация	Военный аспект	Экономический аспект	Научно-технический аспект	Основные средства ведения войны	Основные виды военно-промышленных предприятий	Тип военной экономики
1900–1945 гг. Существование империй, возникновение тоталитарных государств	Войны за передел сфер влияния	Неустойчивый экономический рост, экономические кризисы	Эволюционное развитие техники	Артиллерия, танки, самолеты, боевые корабли	Государственные арсеналы, отдельные частные компании, производящие целиком технически несложные системы оружия	Мобилизуемая
Конец 40-х – вторая половина 80-х годов. Противостояние двух общественно-политических систем (холодная война)	Военно-экономическое и военно-техническое противоборство, военно-стратегический паритет	Стабилизация и ускорение экономического роста, быстрое расширение сферы услуг, появление новых технологий, возникновение новых производств	Развертывание научно-технической революции	Ракетно-ядерное оружие	Специализированные военно-промышленные фирмы, возникновение ВПК	Перманентная
С конца 80-х годов. Позитивные сдвиги в международной военно-политической ситуации. Появление новых угроз (международный терроризм, сепаратизм, межэтнические конфликты и т. д.)	Поиски новой модели обеспечения международной и национальной безопасности, переход к новым способам ведения войн	Переход к постиндустриальной экономике, интернационализация и глобализация общей и военной экономики	Информационно-коммуникационная революция, развитие национальных инновационных систем	Новые поколения вооружений на базе перспективных технологий и широкого использования электроники (высокоточное оружие, беспилотные аппараты, разведывательно-ударные комплексы и т. д.)	Фирмы-«интеграторы систем», возникновение крупнейших национальных и многонациональных военно-промышленных фирм	Перманентная Глобализующаяся

В западных странах сложился достаточно отлаженный механизм управления военным сектором хозяйств в рамках общей системы рыночной экономики. При этом между механизмами гражданской и военной экономики немало общего, но много и отличительных черт, обусловленных характером и назначением военной продукции, особенностями функционирования военного рынка и военного сектора хозяйства. Даже в странах с развитой рыночной экономикой такие чисто рыночные принципы, как свободная конкуренция, эффективность и прибыльность, часто отодвигаются в сфере военного производства на второй план, чтобы мобилизовать материальные ресурсы для национальной обороны.

Предназначение и особенности функционирования военной экономики обусловливают применение специфических методов и средств управления для эффективной увязки интересов государства и поставщиков ВиВТ. Для воздействия на военно-экономические процессы используются административно-правовые и финансово-экономические методы.

В западных странах администрати в но-правовое воздействие ни в одной сфере экономики не получило такого распространения, как в военной. Высокий уровень государственного регулирования – одна из отличительных черт военной экономики. Административное регулирование осуществляется путем широкого использования прямых методов воздействия на управляемые объекты и субъекты для обеспечения выполнения планов военного строительства, регламентации и нормирования деятельности на всех уровнях военно-экономических приготовлений. Административные методы государственного регулирования носят директивный характер и оказывают воздействие на военную экономику путем использования законодательных и нормативных актов.

К административным методам регулирования можно отнести определение военных потребностей, долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование масштабов и структуры военно-экономических приготовлений. В США и ЕС такое планирование строится на программно-целевом подходе, который впервые появился в США в начале 60-х годов прошлого века. Программно-целевой подход предполагает четкую последовательность действий, включая определение целей (задач) строительства вооруженных сил (этап планирования); разработку конкретных программ, направленных на достижение поставленных целей (этап программирования); расчет требуемых ресурсов для реализации намеченных программ (этап разработки военного бюджета). Такой подход позволяет лучше увязать общие планы и цели военного строительства с выделяемыми государством на достижение этих целей ресурсами.

Эффективное функционирование механизма управления военным сектором в значительной степени объясняется надлежащим законодательным обеспечением вопросов, связанных с удовлетворением потребностей вооруженных сил. В западных странах действуют многочисленные законодательные и административные акты по регламентации военно-экономических приготовлений. Законодательно установлены права и обязанности различных органов государственной власти, распределены их функции. Специальные нормативно-правовые акты создают благоприятный климат для функционирования военной экономики.

Административно-правовые методы играют важную роль в регулировании военной экономики. Однако их возможности ограничены. В рыночной экономике государство не может (за исключением чрезвычайных обстоятельств) узурпировать право частных производителей военной продукции на принятие самостоятельных решений. Оно может лишь влиять на эти решения, внося изменения в свою закупочную, налоговую, кредитную политику в отношении производителей военной продукции, принимать другие корректирующие меры. Поэтому западные страны стремятся использовать преимущественно финансово-экономические рычаги регулирования военной экономики, стимулирования деятельности частного капитала в этой сфере. Такое регулирование отличается многообразием форм и основывается на использовании системы экономических стимулов и санкций, предусматривающих материальную заинтересованность и ответственность поставщиков военной продукции при выполнении военно-экономических программ.

Среди способов регулирования военной экономики следует особо выделить систему военных заказов, обеспечивающую многоплановые и устойчивые связи между государством и поставщиками военной продукции. Посредством установления объема, структуры и географического распределения своих заказов государство – основной покупатель военной продукции – оказывает определяющее влияние на развитие производства ВиВТ. При

заключении контрактов оговариваются не только объем и структура, но и качественные характеристики и сроки поставки военной продукции. Это позволяет государству ставить перед поставщиками оружия и боевой техники свои требования и контролировать их выполнение.

Важнейшую роль играет ценообразование на военную продукцию. Механизм военного ценообразования тесно связан с системой государственных заказов и представляет собой совокупность организационно-управленческих процедур, регулирующих ценовые аспекты взаимоотношении государственных заказчиков и корпораций при подготовке, согласовании, размещении и выполнении военных контрактов. В рамках таких процедур осуществляются выбор формулы цены, стоимостной анализ создаваемой продукции, начисление плановой прибыли, определение размеров вознаграждения в зависимости от достигнутых поставщиками результатов. В военно-закупочной деятельности США применяются два основных типа установления контрактной цены: на основе фиксированной цены и на основе возмещения затрат подрядчика, связанных с выполнением заказа.

Методы управления военно-экономической деятельностью подвергаются пересмотру таким образом, чтобы их использование как можно лучше способствовало эффективному выполнению принятых планов и программ в рамках действующих парадигм экономического обеспечения военного строительства.

Система организации и управления военно-экономической деятельностью зависит не только от типа и состояния военной экономики, но и от общественного строя государства. Известно, что 8 СССР вся военная продукция производилась на государственных предприятиях и под руководством государства. Оно в директивном порядке устанавливало размеры, структуру, географическое размещение и сроки выпуска военного производства. Разработка и производство ВиВТ целиком финансировались за счет государственного бюджета. Государство в директивном порядке устанавливало цены на военную продукцию, а также решало другие вопросы, связанные с организацией и функционированием военной экономики.

Переход России от административно-командной системы к рыночной потребовал адекватных перемен в системе экономического обеспечения военного строительства, включая механизм управления оборонно-промышленным комплексом. Решение военно-экономических проблем в новых условиях требует разработки и принятия научно-обоснованной и хорошо продуманной военно-экономической политики и стратегии обеспечения военной и военно-экономической безопасности России с учетом ее современного геополитического положения, военной доктрины и, разумеется, экономических и научно-технических возможностей.

В процессе формирования нового механизма управления оборонным комплексом вряд ли разумно полностью отказываться от советского опыта управления военной экономикой. Некоторые методы и формы организации и выполнения важнейших военно-технических и военно-экономических программ могут быть использованы и в современных условиях. Целесообразно также критически использовать накопленный в западных странах богатый опыт регулирования военно-экономической сферы в условиях рыночной экономики.

В 90-х годах произошли значительные изменения в механизме управления военной экономикой. Однако у нас до сих пор нет эффективно функционирующей системы государственного управления этой сферой. Нет научно обоснованной военно-экономической стратегии и политики, полной ясности в задачах и перспективах развития военной экономики, четкого механизма подготовки и принятия решений по крупным военно-экономическим вопросам. Качественный уровень управления военной экономикой не отвечает современным требованиям и условиям, что является одной из главных причин системного кризиса ОПК, серьезных трудностей в экономическом обеспечении военного строительства.

Процесс реформирования механизма управления военной экономикой должен быть нацелен на то, чтобы найти пути и методы оптимизации размеров и структуры военных расходов, их согласования с финансово-экономическими, научно-техническими и иными возможностями страны, обеспечить военную безопасность страны с наименьшими затратами ограниченных ресурсов.

При формировании механизма управления военно-экономической деятельностью предметом особого внимания должен быть поиск путей повышения эффективности использования ресурсов, выделяемых на оборонные нужды. Это обусловлено объективно существующим противоречием между неограниченностью военных потребностей государства и лимитированностью

ресурсов, которые могут быть в каждый данный момент времени направлены на оборонные цели.

Важнейшей задачей реформирования системы управления является преодоление проблемы недофинансирования вооруженных сил, которая объясняется резким сокращением экономического потенциала. Достаточно сказать, что объем ВВП России в постоянных ценах и по ППС национальных валют сократился с 2010 млрд. долл. в 1990 г. до 1000 млрд. долл. в 2000 г., а доля нашей страны в мировом ВВП – с 5,6% до 2,1%. В разработанной правительством стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. предусматривается существенный рост экономического потенциала страны. По прогнозным данным ИМЭМО РАН, объем ВВП России вырастет (в ценах 2005 г.) с 1560 млрд. долл. в 2005 г. до 3750 млрд. долл. в 2020 г. Очевидно, что мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. внесет коррективы в этот прогноз.

Следует сказать, что недофинансирование обусловлено и недостатками в нашем военно-бюджетном процессе. Необходимо перейти к системе «планирование-программирование-разработка бюджета», а также найти источники и методы увеличения абсолютных и относительных размеров военных расходов, повышения их эффективности. Приобретает первостепенное значение изменение структуры военного бюджета, а именно увеличение доли затрат на инвестиции (на военные НИОКР, закупки ВиВТ, строительство военных объектов и т. д.) и соответствующее сокращение удельного веса затрат на содержание вооруженных сил (затрат на денежное довольствие военнослужащих и гражданского персонала, закупку обмундирования, продовольствия, эксплуатацию и ремонт вооружения и военной техники). В ведущих западных странах соотношение между этими двумя группами расходов составляет примерно 50 : 50, в России же доля затрат на содержание вооруженных сил выросла до 53 %, а удельный вес затрат на инвестиции снизился до 47,6 %. Недостатки структуры нашего оборонного бюджета оказывают негативное влияние на состояние как ВС, так и ОПК. В новой госпрограмме вооружений планируется довести долю военной техники, принятой на вооружение армии и флота, до 70–80 % к 2020 г. Сейчас этот показатель составляет лишь 10 %.

Опыт западных стран показывает, что и в условиях рыночной экономики государство играет решающую роль в управлении военной экономикой. Складывающаяся сейчас модель экономического обеспечения военного строительства требует установления принципиально новых форм взаимоотношений между государством и производителями вооружений, поиска оптимального соотношения между административно-правовым и финансово-экономическими методами управления.

Прежде всего нуждается в совершенствовании федеральная контрактная система, в которой имеются существенные недостатки. Например, в 2009 г. 94,4% государственного заказа было размещено без проведения торгов. Результат беспрецедентный рост стоимости контрактов, заключаемых с единственным поставщиком, а также снижение качества поставляемой продукции. Это приводит к тому, что дополнительно выделяемые деньги на оборону съедаются неконтролируемым ростом цен на военную продукцию. Для того, чтобы система военной контрактации играла роль эффективного рыночного регулятора и стимулятора, необходимо сформировать ее законодательные и организационные основы, улучшить формы и методы подготовки, заключения и контроля за ходом исполнения контрактов, уточнить само содержание регулирующих функций государства в этой сфере.

Современные условия требуют внесения значительных перемен как в методы и средства управления, так и в его институциональные основы. Предстоит в законодательном порядке определить права и обязанности всех участников военно-экономической деятельности - соответствующих органов государственной власти, военных организаций и поставщиков военной проукции. Заслуживают особого внимания вопросы четкого распределения функций и обязанностей между различными органами исполнительной и законодательной власти, отработки механизма принятия и реализации военно-экономических решений. При этом особенности военно-экономической деятельности объективно требуют повышения роли и ответственности Министерства обороны.

Реформирование механизма управления военной экономикой требует создания принципиально новых организационных структур. Распад СССР, как известно, привел к ликвидации многочисленных государственных органов (Госплана, военно-промышленной комиссии, министерств оборонных отраслей), которые ранее отвечали за управление военно-экономической сферой. При

этом их ликвидация была проведена задолго до создания новых форм управления. За последние 15 лет ОПК подвергали реформированию не менее восьми раз. При этом руководство оборонкой осуществлялось органами, у которых часто менялись структура, функции и вывески: Государственный комитет по оборонным отраслям промышленности, Министерство оборонной промышленности, Российские агентства (по боеприпасам, обычным вооружениям, системам управления, судостроению, авиационной технике, Федеральное агентство по промышленности), сегодня – департаменты и агентства.

При сложившейся системе управления ОПК решение проблемы качества отечественных вооружений не имеет перспективы. Представляется убедительным предложение некоторых специалистов о том, что назрела необходимость создания единого органа государственного управления ОПК, например, нового Министерства оборонной промышленности.

Для совершенствования системы управления военной экономикой крайне важно уточнить законодательную и нормативную базу. За последние годы были приняты важные акты, например, федеральные законы «Об обороне», «О мобилизационной подготовке и мобилизации в РФ», «О государственном оборонном заказе», «О поставках продукции и товаров для государственных нужд. Однако есть острая потребность в разработке и принятии еще ряда федеральных законов, в частности законов «О военном бюджете», «Об оборонных расходах», «О военном производстве» и др. Без совершенствования законодательного обеспечения и регулирования всего комплекса вопросов, связанных с военным строительством, вряд ли может эффективно функционировать весь механизм государственного управления военным строительством, в том числе военной экономикой.

Предстоит решить и такие проблемы, как создание полноценной информационной базы, внедрение современных информационных технологий, усиление государственного контроля за военно-экономической деятельностью. Нужен богатый инструментарий регулирования военно-экономических процессов, система критериев и показателей военно-экономической безопасности, эффективности военно-экономической деятельности во всех ее сферах, на всех уровнях руководства ею. Здесь не обойтись без создания экономике-математических моделей.

Оборонные интересы государства требуют теоретического осмысления современной парадигмы экономического обеспечения военного строительства в условиях происходящей революции в военном деле. Однако у нас во второй половине XX в. развитие военно-экономической мысли происходило значительно медленнее, чем на Западе. В Советском Союзе административно-командные методы организации и управления военной экономикой, сверхсекретность и отсутствие достаточной статистической информации о военно-экономической деятельности государства и другие причины объективно тормозили развитие военно-экономической науки. После распада СССР произошли большие изменения в тональности и в основных направлениях военно-экономических исследований в России.

В начале 90-х годов в связи с резким сокращением оборонных затрат и курсом на демилитаризацию экономики на первый план выдвинулись работы по конверсии военного производства. Для исследования проблем конверсии был образован Центральный научно-исследовательский институт экономики и конверсии военного производства. В те годы по проблемам конверсии было опубликовано множество статей и других работ, защищались кандидатские и докторские диссертации. Все это в известной степени способствовало развитию военно-экономической мысли, в частности, в области изучения закономерностей перевода военного производства на мирные рельсы. Однако эти работы не спасли от провала принятые государством конверсионные планы, так как они были концептуально неверны и систематически недофинансировались.

Если сопоставить в общих чертах развитие военно-экономической науки в России и в западных странах, то можно обнаружить, что подавляющая часть западной военно-экономической литературы посвящена поискам путей совершенствования организации военно-хозяйственной системы, повышения эффективности ее функционирования и другим вопросам, имеющим практическое значение. У нас же исторически сложилось так, что основное внимание уделялось рассмотрению проблем военной экономики как науки, вопросы же экономики как объективной реальности (самостоятельной хозяйственной системы) занимали относительно меньше места в военно-экономических исследованиях.

В целом развитие российской военно-экономической науки значительно отстает в осмыслении

и теоретическом обобщении новых явлений в сфере экономического обеспечения военного строительства. Можно сказать, что военно-экономическая наука в большом долгу перед практикой.

Неотложные оборонные интересы России требуют существенного расширения военно-экономических исследований, их подчинения практическим потребностям создания новой, более эффективной модели экономического обеспечения военного строительства. Эта сложная и комплексная задача не может быть решена без опоры на достаточно разработанную теоретическую базу, без тесной увязки с основными национальными интересами России, ее военной доктриной, без учета закономерностей развития военной экономики, экономического и научно-технического потенциала страны, рационализации всех важнейших аспектов военно-экономической деятельности государства, повышения эффективности экономической работы в Вооруженных силах, реформирования ОПК, его адаптации к современным требованиям.

Сейчас особенно актуальными являются исследования таких новых для нас проблем, как особенности функционирования военной экономики в условиях рынка, поиск эффективных путей реформирования ОПК, активизации инновационных процессов в военной экономике, совершенствования военно-бюджетного процесса, система военной контрактации и ценообразования на военную продукцию. Все острее ощущается потребность в организации специальных исследований в целях разработки научно обоснованной и отвечающей современным требованиям военно-экономической политики и стратегии, в кардинальной перестройке всего механизма ресурсного обеспечения военного строительства.

Одной из центральных задач военно-экономической науки должна стать разработка конкретных рекомендаций по совершенствованию государственного механизма управления военно-экономической деятельностью, оптимизации военных расходов, их сопоставления с экономическими и научно-техническими возможностями страны. Важным направлением достижения этих целей может стать научно-методическая разработка, практическое внедрение программно-целевого подхода к оценке, планированию и финансированию военных потребностей России.

В заключение подчеркнем, что существующий механизм управления военной экономикой России не отвечает современным конкретным условиям и требованиям. Без коренной перестройки и совершенствования этого механизма не могут быть эффективно решены сложнейшие проблемы экономического обеспечения военного строительства, поддержания национальной и военной безопасности России на требуемом уровне.

УДК 336

Маньковский В. А.

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

Региональное развитие во многом определяется ролью институтов. Одним из таких институтов является рента. Теория рентоориентированного поведения в процессе своего формирования в кусочно-сепарабельном контексте вбирает в себя все имеющиеся теоретические наработки по поводу рассмотрения ренты как экономического явления. В статье автор позиционирует рентоориентированное поведение субъектов экономических отношений с принципами потоковой экономики (В. И. Корняков и др.) в части потоков платежей.

Ключевые слова: институты, региональное развитие, рента, финансовая рента, виды финансовых рент, потоки платежей.

Контракты, сделки, коммерческие и производственно-хозяйственные операции часто предусматривают не отдельные разовые платежи а множество распределенных во времени выплат и поступлений. Например, получение и погашение долгосрочного кредита, погашение различных видов задолженности, денежные показатели инвестиционного процесса и т. д. можно представить в виде последовательности (ряда) выплат и поступлений. В финансовой зарубежной литературе отдельные элементы такого ряда, а иногда и сам ряд платежей в целом, называют *потоком*

 © Маньковский В. А., 2011

платежей (cash flows). Ниже этот термин будем употреблять для всего ряда распределенных во времени платежей. Члены потока платежей могут быть как положительными (поступления), так отрицательными (выплаты) величинами.

Поток платежей, все члены которого – положительные величины а временные интервалы между двумя последовательными платежами постоянны, называют *финансовой рентой* или *аннуитетом* (annuity) вне зависимости от происхождения этих платежей, их назначения и целей. Например, рентой является ряд, состоящий из выплат процентов по облигации, взносы по погашению потребительского кредита, выплаты страховых премий и т. д. Во всех приведенных примерах некоторые суммы денег выплачиваются через равные интервалы времени. Представление последовательности платежей в виде финансовой ренты существенно упрощает количественный анализ, дает возможность использовать набор стандартных формул и табличные значения ряда коэффициентов, содержащихся в этих формулах.

Финансовая рента (или, кратко, рента) описывается следующими параметрами: *член ренты* (rent) – величина каждого отдельного платежа, *период ренты* (rent period) – временной интервал между двумя платежами, *срок ренты* – время, измеренное от начала финансовой ренты до конца последнего ее периода, *процентная ставка* – ставка используемая при наращении или дисконтировании платежей, из которых состоит рента. При характеристике отдельных видов финансовых рент применяются дополнительные параметры: число платежей в году число начислений процентов, моменты производства платежей и др.

Виды финансовых рент. В практике применяются разнообразные по условиям формирования ренты. В основу их классификации могут быть положены различные признаки. В зависимости от продолжительности периода ренты делят на годовые и *p*-срочные *(p* характеризует число выплат на протяжении года). В анализе инвестиционного процесса иногда применяются ренты с периодом выплат, превышающим год. Все перечисленные виды рент называют *дискретными.* В финансово-экономическом анализе встречаются и с последовательностями платежей, которые производятся так часто, что практически их можно рассматривать как непрерывные. Такие платежи описываются *непрерывными* рентами.

По числу начислений процентов различают ренты с начислением процентов один раз в году, *m* раз или непрерывно. Моменты начисления процентов могут совпадать с моментами выплаты членов ренты, но это необязательно.

По величине членов различают ренты *постоянные* (с равными членами) и *переменные.* Члены переменных рент могут изменяться во времени, следуя какому-либо закону, например арифметической или геометрической прогрессии и т. д., или несистематично.

По вероятности выплаты членов ренты делятся на *верные* (contingent certain) и *условные* (contingent annuity). Верные ренты подлежат безусловной выплате, например, при погашении кредита. Выплата условной ренты становится в зависимость от наступления некоторого случайного события. Поэтому число ее членов заранее неизвестно. К такого рода рентам относятся различного рода платежи по личному страхованию, в частности, выплата пенсий – число выплат пенсий зависит от продолжительности жизни пенсионера.

По числу членов различают ренты *с конечным числом членов,* или *ограниченые,* и *бесконечные,* или *вечные.* Вечная рента не является абстракцией, на практике иногда сталкиваются с такого рода случаями. Например, с вечной рентой встречаются в ряде долгосрочных финансовых расчетов, когда предполагается, что период функционирования соответствующей производственно-хозяйственной системы или срок финансовой операции и т. д. весьма продолжителен и не оговаривается какими-либо конкретными сроками. В качестве вечной ренты можно рассматривать и выплаты по облигационным займам с неограниченными сроками.

По соотношению начала срока ренты и какого-либо фиксированного момента времени (начало действия контракта, время оценки ренты и т. д.) ренты делятся на *немедленные* и *отложенные,* или *отсроченные* (deferred annuity). Срок немедленных рент начинается сразу, т. е. оба указанных момента времени совпадают. У отложенных рент начало срока запаздывает относительно этого момента.

Очень важным является различие рент по моменту выплаты платежей. Если платежи осуществляются в конце периода, и как это чаще всего и бывает, то такие ренты называются *обычными* или *постумерандо* (ordinary annuity), если же выплата производится в начале каждого периода,

то соответствующие ренты называются *пренумерандо* (annuity due). На практике чаще всего встречаются обычные ренты. Иногда контракты предусматривают платежи в середине каждого периода, например, в анализе производственных инвестиций.

Приведем пример. Периодическое равномерное погашение по полугодиям кредита с фиксированным сроком погашения и полугодовым начислением процентов, есть полугодовая верная временная рента. Если первый платеж по этой ренте будет произведен в какой-то момент в будущем, скажем, через два года, то это рента отложенная.

Обобщающие характеристики потоков платежей. В подавляющем числе практических случаев количественный финансово-экономический анализ потоков платежей предполагает расчет одной из двух обобщающих эти потоки характеристик: наращенной суммы и современной величины. Названные показатели представляют собой обобщения потока платежей за весь срок с учетом моментов времени, когда они выплачивались, в виде одного числа.

Наращенная сумма (amount of an annuity) – сумма всех членов последовательности платежей с начисленными на них процентами к концу его срока. Под *современной величиной* (present value) потока платежей понимают сумму всех его членов, дисконтированных на некоторый момент времени, совпадающий с началом потока платежей или упреждающий его. Конкретный смысл наращенной суммы и современной величины потока платежей (в том числе финансовой ренты) определяется содержанием его членов или их происхождением. Наращенная сумма может представлять собой общую сумму задолженности, итоговый объем инвестиций, накопленный на момент оценки денежный резерв и т. д. Современная величина потока платежей характеризует приведенные издержки, капитализированный доход, чистую приведенную прибыль и т. д. Обобщающие ренту показатели широко применяются в различных финансовых расчетах и методических разработках. Так, на основе упомянутых выше характеристик разрабатываются планы погашения задолженности, сравниваются или безубыточно изменяются условия контрактов, оценивается степень эффективности инвестиций и т. п.

Ниже будут проанализированы ограниченные финансовые ренты, члены которых не изменяются во времени (постоянные ренты), платежи производятся раз, *p* раз в году или через *r* лет в конце соответствующих периодов, а проценты начисляются одни, m раз в году или непрерывно.

Годовая рента. Обсуждения методов наращения начнем с наиболее простого случая – годовой ренты. Пусть в конце каждого года в течение 4-лет в банк вносится по 1 000 руб., проценты начисляются в конце года, ставка – 5% годовых. В этом случае первый взнос обратится к концу срока ренты в величину $1\,000 \times 1{,}05^3$, так как соответствующая сумма была на счете в течение 3 лет, второй взнос увеличится до $1\,000 \times 1{,}05^2$, так как был на счете 2 года. Последний взнос процентов не приносит. Таким образом, в конце срока ренты взносы с начисленными на них процентами представляют ряд чисел: $1\,000 \times 1{,}05^3$, $1000 \times 1{,}05^2$, $1000 \times 1{,}05$, 1000. Наращенная к концу срока ренты величина будет равна сумме членов этого ряда. Обобщим сказанное, выведя соответствующую формулу для наращенной суммы годовой ренты. Введем обозначения: S – наращенная сумма ренты; *R* – размер члена ренты; *i* – ставка процентов (десятичная дробь); *n* – срок ренты (число лет).

Члены ренты будут приносить проценты в течение n – 1, n – 2, ... 2, 1 и 0 лет, а наращенная величина членов ренты составит $R(1+i)^{n-1}$, $R(1+i)^{n-2}$, ..., $R(1+i)$, R. Перепишем этот ряд в обратном порядке. Нетрудно убедиться, что он представляет собой геометрическую прогрессию со знаменателем $(1+i)$ и первым членом *R*. Найдем сумму членов прогрессии. Получим:

$$S = R\,\frac{(1+i)^n - 1}{(1+i) - 1} = R\,\frac{(1+i)^n - 1}{i}. \qquad (1)$$

Обозначим множитель, на который умножается R через $s_{n;i}$, где индекс *n;i* указывает на продолжительность ренты и примененную ставку процентов. В дальнейшем будем называть его *коэффициентом наращения ренты.* Этот коэффициент представляет собой наращенную сумму ренты, член которой равен 1:

$$s_{n;i} = \sum_{t=0}^{n-1} (1+i)^t = \frac{(1+i)^n - 1}{i}. \qquad (2)$$

Формулу (1) теперь можно записать как

$$S_{n;i} = R s_{n;I.} \qquad (3)$$

Значения $S_{n;i}$ табулированы. Поясним на примере.

Создается фонд, взносы производятся на протяжении 10 лет раз в конце года по 40 тыс. руб. На собранные средства начисляются проценты по ставке 10 % годовых. Необходимо найти размер фонда к концу срока. Для получения ответа воспользуемся формулой (3):

$S = 40000 s_{10;10.}$

Табличное значение коэффициента наращения $s_{10;10}$ равно 15,9374246, соответственно

$S = 40$ x 15,93742460 = 637496,98 руб.

Пусть теперь ставка равна 12 %. Непосредственно по формуле (1) получим:

$$S = 40000 \cdot \frac{1{,}12^{10} - 1}{0{,}12} = 701949{,}40 \text{ руб}.$$

Коэффициент $S_{n:i}$ зависит от двух параметров – n и i. С ростом каждого из них значение $S_{n:i}$ – увеличивается. Как следует из (2) при $i = 0{,}5$ $S_{n:i} = n$ и, следовательно, $S = Rn$.

Годовая рента, начисление процентов m раз в году. Выше значение S определялось при условии, что процент начисляется один раз в конце года. Рассмотрим теперь случай когда проценты начисляются m раз в году, следовательно, каждый раз применяется ставка равная i/m (напомним, что j обозначает номинальную ставку процентов). Как и выше, члены ренты с начисленными процентами образуют некоторый ряд. На последний взнос проценты не начисляются; на предпоследний взнос начисляются проценты, соответствующий множитель равен $(1 + i/m)^m$ и т. д. Перепишем члены ренты с начисленными процентами в обратном порядке. Получим ряд R, $R(1 + i/m)^m$, $R(1 + i/m)^{m2}$, … ,$R(1 + i/m)^{m(n-2)}$,$R(1 + i/m)^{m(n-1)}$. Нетрудно убедиться, что и в этом случае мы имеем дело с возрастающей геометрической прогрессией. Первый член ее равен R, а знаменатель – $(1+ i/m)^m$. Сумма членов этой прогрессии будет равна

$$S = R\frac{(1+i/m)^{mn} - 1}{(1+i/m)^m - 1}. \qquad (4)$$

Покажем на примере реализацию предлагаемого теоретического положения. Найдем наращенную сумму ренты при условии что, проценты начисляются поквартально (остальные условия из предыдущего примера). В этом случае $m = 4$, $mn = 40$, $i/m = 0{,}12 : 4 = 0{,}03$. По формуле (4) получим.

$$S = 40000 \cdot \frac{1{,}03^{40} - 1}{1{,}03^4 - 1} =$$

$$= 40000 \cdot 18{,}0229403 = 720917{,}61.$$

Как видим, переход от годового начисления процентов к поквартальному заметно увеличил наращенную сумму.

Множитель, на который умножается R в формуле (4) отличается от $S_{n;i}$. Для того, чтобы и в этом случае можно был воспользоваться таблицами значений $S_{n;i}$, умножим и разделим (4) на i/m, получим

$$s_{mn;j/m} = \frac{(1+i/m)^{mn} - 1}{(1+i/m)^m - 1} = \frac{s_{mn;j/m}}{s_{m;j/m}}, \qquad (5)$$

где

$$s_{mn;j/m} = \frac{(1+i/m)^{mn} - 1}{i/m}; \qquad (6)$$

$$s_{m;j/m} = \frac{(1+i/m)^{m} - 1}{i/m}. \qquad (7)$$

Для данных примера 2 найдем табличные значения необходимого коэффициента как

$$\frac{s_{40;3}}{s_{4;3}} = \frac{75{,}40125973}{4{,}183627} = 18{,}0229403.$$

Рента p-срочная ($m = 1$). Определим теперь наращенную сумму при условии, что рента выплачивается p раз в год равными платежами, а процент начисляется один раз в конце года. Если годовая сумма платежа R, то каждый раз выплачивается R/p. Не будем теперь выписывать последовательность платежей с наращенными процентами, как это было выше. Как и там этот ряд представляет собой геометрическую прогрессию. Ее первый член R/p и знаменатель $(1 + i)^{1/p}$ Общее число членов ряда равно np. Теперь сразу можно написать формулу коэффициента наращенной суммы:

$$s_{n;i}^{(p)} = \frac{1}{p} \cdot \frac{(1+i)^{1/p \cdot np} - 1}{(1+i)^{1/p} - 1} = \cdot$$

$$= \frac{(1+i)^n - 1}{p((1=i)^{1/p} - 1)}. \qquad (8)$$

Наращенная сумма составит

$$S = Rs_{n;i}^{(p)}. \qquad (9)$$

Рента p-срочная ($p = m$). С наиболее простым случаем p-срочной ренты сталкиваются тогда, когда число членов ренты в году равно числу начислений процентов в течение года, т. е. $p = m$. Как и выше, предполагаем, что проценты начисляются в конце периодов ренты. Здесь можно воспользоваться формулой (1), в которой i заменяется на i/m, а вместо числа лет n берется общее число периодов ренты, равное mn, причем член ренты теперь равен R/m. Таким образом,

$$S = \frac{R}{m} \cdot \frac{(1 + i/m)^{mn} - 1}{i/m} = \frac{R}{m} s_{mn;j/m}. \quad (10)$$

Рента p-срочная ($p \neq m$). Найдем формулу для расчета наращенной суммы в самом общем случае p-срочной ренты с начислением процентов m раз в год. Рента с такими условиями называется *общей.* Первый член ренты, равный R/p, уплаченный спустя $1/p$ года после начала с начисленными на него процентами к концу срока ренты будет равен $\frac{R}{p}(1 + i/m)^{mn - m/p}$, второй член составит величину $\frac{R}{p}(1 + i/m)^{mn - 2m/p}$.

Очевидно, что полученные величины (записанные в обратном порядке) следуют возрастающей геометрической прогрессии с первым членом R/p, знаменателем $(1 + i/m)^{m/p}$ и числом членов np. Их сумма составляет величину

$$S = \frac{R}{p} \cdot \frac{(1 + i/m)^{m/n \cdot np} - 1}{(1 + i/m)^{m/n} - 1} =$$

$$= R \frac{(1 + i/m)^{mn} - 1}{p((1 + i/m)^{m/p} - 1)}. \quad (11)$$

Разделим числитель и знаменатель формулы (11) на i/m,

$$S = \frac{R}{p} \cdot \frac{(1 + i/m)^{mn} - 1}{i/m} \cdot \frac{i/m}{(1 + i/m)^{m/p} - 1}.$$

Второй сомножитель этого равенства соответствует $s_{mn;j/m}$. В случае, когда m/p – целое число, третий множитель представить как $\frac{1}{s_{m/p;j/m}}$.

В итоге формулу (11) можно записать в компактном виде как

$$S = \frac{R}{p} \cdot \frac{s_{mn;j/m}}{s_{m/p;j/m}}. \quad (12)$$

и, следовательно, при расчете использовать табличные значения коэффициентов наращения ренты.

Для создания резервного фонда ежегодно выделяется по 4 тыс. руб. На аккумулируемые средства начисляются сложные проценты по ставке 6%. Необходимо определить общую сумму фонда через 5 лет для следующих вариантов поступления средств и начисления процентов:

а) поступление в конце года, начисление процентов по полугодиям;

б) поступление в конце квартала, начисление процентов по полугодиям;

в) квартальное поступление и начисление процентов.

По условиям задачи $R = 4000$, $n = 5$, $i = j = 0{,}06$.

а) здесь $m = 2$, $i/m = 0{,}03$. Значения коэффициентов наращения: $S_{10;3} = 11{,}463879$;

$S_{2;3} = 2{,}03$. По формуле (5) получим:

$$S = 4000 \cdot \frac{11{,}463879}{2{,}03} = 22588{,}92;$$

б) в этом варианте $p = 4$, $m = 2$, $i/m = 0{,}03$. Поскольку $m/p < 1$, то табличные значения коэффициентов наращения получить нельзя. По формуле (11) находим:

$$S = 4000 \cdot \frac{1{,}03^{10} - 1}{4 \cdot (1.03^{2/4} - 1)} = 23098{,}45;$$

в) здесь по условию $p=m=4$, $i/m=0{,}015$. Табличное значение коэффициента s20;1,5=23,123667, откуда по формуле (10) получим:

$$S = 4000 \cdot \frac{23{,}123667}{4} = 23123{,}67.$$

Очевидно, что в логике предлагаемого подхода можно далее обосновать методику непрерывного начисления процентов. Однако в силу имеющихся у исследователей (да и у практиков) позиций, согласно которых экономика являет собой труднопрогнозируемую совокупность неравновесных процессов (В. Нусратуллин, В. Чекмарев и др.) полагаю что для настоящей публикации развитие идей по поводу создания подобной методики малопродуктивным и ограничусь отсылом любознательных (или критиков моей позиции) к иным моим публикациям, в которых речь идет о современной величине обычной ренты и определению параметров финансовых рент, а также к монографии.

УДК 330

Марычев Н. С., Нусратуллин В. К.

О НЕОБХОДИМЫХ ПРЕДПОСЫЛКАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В статье предложено авторское видение предпосылок инновационного развития экономики.
Ключевые слова: экономика, инновационное развитие, условия и предпосылок развития.

Статья состоит из трех частей. *Первая* часть посвящена непосредственно проблемам инновационного развития экономики, *вторая* – нашим перспективам с позиции совершенствования идеологических оснований экономического роста и развития, *третья* – направлениям реализации новых идеологических оснований инновационного развития.

1. Факторы инновационного развития российской экономики

Если исходить из позиций неравновесной экономической теории, то необходимо отметить, что источником преумножения национального богатства, или, говоря обычным языком, возникновения прибыли является общественный интеллект, который в производственной сфере складывается из интеллекта участвующих в нем групп людей – ученых, госслужащих, предпринимателей, наемных работников, а через их труд этот общественный интеллект реализуется в производимых в общественном производстве экономических благах.

Из этого положения сразу же проступают контуры предпосылок инновационного развития экономики любой страны, в том числе и России. *Первое* – это обеспечить развитие науки и образования. *Второе* – очистить от негативов и повысить эффективность работы госслужбы и управления. *Третье* – заинтересовать в своей деятельности предпринимателей и наемных работников.

Следующим условием инновационного развития экономики является проблема инвестиций, то есть решение вопроса: откуда в производство должны поступать инвестиции, каким образом они должны формироваться для того, чтобы затем приобрести инновационный характер?

Для предпринимательства лучшим вариантом является тот, когда чистые инвестиции будут формироваться за счет внутренних источников, то есть собственной прибыли. Это возможно, если экономика в целом и в отраслевом разрезе будет иметь достаточно высокий уровень эффективности или рентабельности производства. Если же эффективность отрасли низка, то есть она имеет низкий среднеотраслевой уровень рентабельности, то шансов для обеспечения внутренних инвестиций остается мало.

Другие источники инвестиций – это внешние источники, то есть те или иные формы прямого или косвенного займа посредством либо кредитов, либо выпуска и реализации ценных бумаг и т. п. Но опять-таки все дело в том, что производство, в которое инвестируются деньги, должно быть высокоэффективным, чтобы предприниматель смог отдать проценты, выплатить дивиденды, вернуть долги и обеспечить свое расширенное воспроизводство. Если этого не будет, то опять с инновационным развитием ничего не получится.

Сегодня сложных проблем с развитием рентных отраслей экономики (естественных монополий) нет. В наличии острейшие проблемы с развитием нерентных отраслей, в первую очередь обрабатывающей промышленности. Иностранные и любые другие инвестиции в нерентные отрасли нашей экономики не идут, потому что эти отрасли в международном разрезе неконкурентоспособны, низкорентабельны, неэффективны по причине, во-первых, более суровых природно-климатических условий; во-вторых, из-за окончательного обветшания технико-технологической базы; в-третьих, из-за чиновничьего беспредела; в-четвертых, утери нашей страной способности вырабатывать достижения НТП и просто осваивать их, внедряя в производство, и т. д.

Практика последних двадцати лет показала, что функционирующий в нашей стране механизм регулирования экономики не может обеспечить ее эффективную высокорентабельную работу. Если этот механизм называть *рыночным,* то очевидно, что он не может проявиться в полную силу, поскольку ее опутала сеть

© Марычев Н. С., Нусратуллин В. К., 2011

монополистических интересов представителей крупного корпоративного капитала (олигархата), как проявление монополии экономической власти, и высшей бюрократии, опутавшей в своих монопольных интересах административную власть. В результате не оказалось предпосылок инновационного развития без энергичной деятельности в этом направлении высшего органа власти в стране – государства.

Что же должно делать в этом отношении государство? Перечислим в самых общих чертах некоторые направления его действий с прицелом на перспективу:

1) срочно восстановить эффективную систему образования всех ступеней, начиная с детского сада и заканчивая вузами и аспирантурой. Надо вновь заставить учить детей фундаментальные дисциплины в качестве базиса для получения инженерной грамотности населения и взращивания научно-технической интеллигенции. Это такие предметы как математика, физика, химия, биология, история, география, русский язык и литература и т.д.;

2) восстановить фундаментальную науку, а за ней потянется и прикладная наука. Образование и наука обеспечат поточное производство достижений НТП самого высокого уровня. В противном случае мы обречены на постоянное отставание, поскольку за границей самые новые достижения НТП не получишь потому что, во-первых, их всегда нам будут продавать; во-вторых, продавать недешево; в-третьих, будут продавать в устаревшем виде. При таком раскладе, то есть при отсутствии эффективной системы образования и фундаментальной науки мы обеспечим наше отставание навсегда;

3) восстановить эффективную систему госслужбы и управления и ее функционирование на всех уровнях иерархии и во всех ветвях власти в первую очередь за счет внедрения так называемого «кнута», то есть ужесточения и использования законов о коррупции, о служебном несоответствии, халатности и т. п.; во-вторых, за счет «пряника», то есть разработки и внедрения стимулирующей системы оплаты труда госслужащих, когда она вся будет зависеть от конкретных результатов их деятельности. Действие этих механизмов уже обеспечит интенсивную ротацию, оздоровление и повышение квалификации кадров; в-третьих, за счет упразднения излишних звеньев в госструктурах как способа борьбы с волокитой, большими издержками на содержание управляющего аппарата, передав их функции предпринимательским структурам, но при обеспечении жесткого государственного контроля за расходованием бюджетных средств, выделяемых на обеспечение управляющих функций, выполнявшихся ранее упраздненными структурами;

4) необходимо заинтересовать предпринимательство в энергичной деятельности, обеспечивая ему высокую рентабельность производства, во-первых, за счет прекращения оттока капитала за границу, закрыв всякие офшоры[1], прекратив нерегулируемый и беспошлинный вывоз капитала, который по указанным выше причинам не будет возвращаться. Тогда, капиталу некуда будет деваться и он пойдет в высокотехнологичные капиталоемкие отрасли в рамках как портфельного, так и прямого инвестирования производства; во-вторых, ужесточением налогообложения отраслей естественных монополий посредством как НДПИ, так и повышением экспортных пошлин на вывозимое сырье с тем, чтобы ее невыгодно было вывозить за границу. Естественно, наоборот, высокотехнологичную наукоемкую продукцию можно обкладывать щадящим налогом; в-третьих, искусно регулировать импортные пошлины с тем, чтобы по мере повышения рентабельности предприятий отечественных отраслей их снижать, обеспечивая постоянную конкуренцию с внешними поставщиками для обеспечения тенденции снижения внутренних цен и повышение качества отечественной продукции; в-четвертых, обеспечить эффективную структурную экономическую политику государства по финансовой поддержке отечественной экономики за счет всего инструментального набора экономических методов регулирования, начиная с прямого субсидирования производства, введения льготного налогообложения, льготного кредитования, начиная с самых приоритетных отраслей, чтобы они далее смогли бы вытянуть другие отрасли, которые связаны с ними технологически по стадиям передела промежуточной продукции;

5) при обеспечении высокой эффективности производства предприниматель сможет платить хорошую зарплату своему наемному персоналу с тем, чтобы вызвать соответствующую мотивацию к труду, обеспечивая высокую производительность труда, фондо- и материалоотдачу. Это

потянет за собой платежеспособный спрос на потребительские товары, стимулируя их производителей. В этом направлении надо работать государству, совершенствуя систему оплату труда бюджетников, повышая ее уровень, более всего работая над снижением интенсивности труда работников бюджетной сферы, сокращением их рабочего времени, увеличением числа рабочих мест на основе повышения их технического оснащения и совершенствования технологий. Здесь же государству необходимо более энергично работать в направлении сокращения разрыва в доходах между децильными группами населения посредством введения прогрессивных ставок налогообложения личных доходов, личного имущества на душу населения, что также обеспечит повышение эффективного платежеспособного спроса на потребительские и инвестиционные товары в стране.

С учетом того, что у нас нет времени на раскачку нам придется уйти от либеральной и даже регулируемой экономической стратегии, встав *на мобилизационный путь,*[2] но при условии усиления демократизации общества.

Частично направления реализации этой стратегии уже были указаны выше. Другие, наиболее выпуклые можно отметить следующим образом.

Во-первых, необходимо перейти на парламентскую форму формирования всех ветвей власти в стране и управления российским государством, упразднив президентскую форму.

Во-вторых, в основании парламентской формы государственного управления должна лежать широкая демократия в выборе представительной и законодательной ветвей власти.

В-третьих, обеспечить прямое подчинение парламенту деятельности главы правительства, центрального банка с тем, чтобы усилить роль главного субъекта управления государством – народа, то есть широких слоев населения страны.

Такие изменения в федеральных структурах власти необходимы в первую очередь для ограничения власти олигархата, который имеет свойством монополизировать не только экономическую, но и административную власть в стране. И легче всего реализовать олигархату эту свою склонность в условиях унитарного тоталитарного государственного образования, в которое сегодня все более трансформируется Российская Федерация.

В случае реализации указанных нами предложений по совершенствованию структур государственной власти в стране будет возможным подчинение всей финансово-экономической политики государства национальным интересам, поскольку олигархат не имеет национальности и с легкостью предает общенациональные интересы, то есть интересы широких слоев населения страны.

Вот, собственно говоря, в общих чертах об обеспечении инновационного развития на основе формирования мобилизационной экономической стратегии.

2. Об идеологических основаниях инновационного развития

Можно было бы этим ограничиться, если причинами неспособности нашего инновационного развития были бы только экономические. Однако, на наш взгляд, это далеко не так и основной предпосылкой возбуждения способности к инновационному развитию являются все же не экономические, а идеологические причины и они проглядываются в тех аспектах, которые я хотел бы обрисовать во второй части данного материала.

Вначале покажем данные социологического опроса, организованного «Новой Газетой» и «Левада-Центром», по вопросу желания граждан России эмигрировать из страны. «Количество желающих покинуть Россию и уехать на постоянное место жительства за рубеж выросло до рекордной отметки. ... Количество, желающих покинуть Родину, составляет 22 %. ... Покинуть Россию стремятся, прежде всего, предприниматели и молодежь. На ПМЖ в дальние страны мечтают отбыть 53 % бизнесменов и 52 % учащихся и студентов. На третьем месте рейтинга потенциальных эмигрантов специалисты – 33 %, далее следуют безработные (31 %) и служащие (30 %). ... 47 % опрошенных заявили, что политика их не интересует. Интерес остальных пассивен и не предполагает каких-либо активных действий. ... Большинство из них считает, что нынешняя политическая система установилась в России надолго. При этом потенциальные эмигранты хотят покинуть страну не по политическим мотивам, а потому что образ жизни по западным образцам в России не может быть реализован»[3].

Какие по результатам этого опроса возникают вопросы? Первый из них состоит в следующем: почему граждане России бегут из страны

или имеют такое желание? Наверно потому, что в нашей стране ее простые граждане чувствуют себя плохо и неуютно.

Второй вопрос. Если плохо, то почему же не борются за лучшую, более достойную жизнь как, например, в западных странах, устраивая массовые демонстрации, забастовки и т.п.? На наш взгляд, не борются, и не хотят бороться, поскольку их не устраивает альтернатива нынешней олигархической власти, которая была ранее при социализме в нашей стране в виде общественной собственности на средства производства и тоталитаризма партийно-бюрократической власти. То есть они не хотят возвращаться в тот тоталитарный социализм, который мы уже пережили. Люди не хотят менять сегодняшнее шило на позавчерашнее мыло, или вернее – сегодняшнее мыло на позавчерашнее шило. Другой же перспективы они просто не видят, поскольку ни теория, ни практика до сих пор толком ее не обозначила. Однако это не говорит о том, что ее нет. Она есть и в тезисной форме мы обрисовали бы ***третью альтернативу*** следующим образом.

Несмотря на наличие ясно выраженных предпосылок к изменению производственных отношений в обществе, сегодня совершенно непонятно, каковыми они должны быть в результате своего изменения. Строго социалистические, существовавшие в прошлом, всех членов общества не удовлетворяют. В этом была одна из главных причин того, почему в нашей стране пришлось от них уйти. Олигархо-капиталистические, появившиеся в результате перестройки, показали весь свой хищнический оскал, и также разонравились большинству общества. Так, каковыми же они должны быть? Каковыми они должны быть, чтобы с легким сердцем все члены общества поддержали идею радикального, но не революционного, а эволюционного переустройства общества, как эффективного способа улучшить свою жизнь?

Без ответа на эти главные вопросы повестки дня политические страсти в обществе будут возрастать. Они будут накаляться, приводя к стихийным бунтам, все более и более обостряющимися вплоть до кровопролитных столкновений, но не будут иметь результата в социальном отношении в смысле улучшения жизни всего общества. Надо ли нам это? Тем более, что такое мы уже переживали в первой половине прошлого столетия.

В то же время перед нами существует исторический пример Великой Депрессии как предреволюционного не только экономического, но и общественно-политического кризиса, которую правительству США удалось преодолеть без разрушительной социальной революции в виде вооруженного столкновения классов. Благодаря в первую очередь энергичной деятельности такого замечательного политика и государственного деятеля как Франклин Рузвельт, который построил свой новый политический и экономический курс в 30-е годы прошлого столетия на таком идеологическом основании, который сохранил капиталистические отношения, прежде всего частную собственность на средства производства, и в то же время изрядно ограничил аппетиты монопольных структур в экономике, финансовых институтах и административной власти.

У нас же в стране предкризисная общественно-политическая ситуация складывается при совершенно неясных идеологических мотивах, политических перспективах и опять полностью строится на противостоянии больших групп людей, то есть классов трудящихся и капиталистов.

Соответственно в авангарде этих событий с одной стороны идут коммунисты (КПРФ). С другой стороны, в явном виде не выражая интересы олигархата, кахмуфлируясь под общенародную партию, идет «Единая Россия», как партия олигархического капитала.

При этом ясно, что, с одной стороны, при таких властвующих в обществе позициях олигархат мирным путем приватизированное богатство отдавать не собирается и не будет. С другой стороны, своей тактикой КПРФ показала, что она отказывается от вооруженной борьбы за власть с тем, чтобы на этой основе, опираясь на широкие слои народа, попытаться национализировать средства производства и отдать их в общенародное достояние.

Тем самым политическое решение проблемы совершенствования производственных отношений у нас в стране зависает. Зависает и проблема улучшения жизни народа. Без ее решения пар в общественно-политическом котле будет продолжать нагнетаться.

Существует ли иной, более эффективный и более перспективный путь решения сегодняшних идеологических, политических, экономических и социальных проблем? Можно ли выбрать другой путь разрешения острых социальных

противоречий в обществе? На наш взгляд, можно, если обратиться к теоретическим основаниям новой так называемой неравновесной экономической теории (НЭТ). Каким образом?

Это можно осуществить, если посмотреть на все общественные, политические и иные проблемы в другом ракурсе на основании иного идеологического расклада в обществе. Не через противостояние классов, а через их взаимодействие и соответствующее решение всех острых политических, экономических и социальных проблем с точки зрения консенсуса, то есть выработки общих позиций на основе взаимных уступок в решении острых вопросов, возникающих на волне противоречий классовых интересов в обществе. На этой базе можно прийти совершенно к другим идеологическим и соответственно политическим выводам, которые позволили бы более эффективно решить назревшие социально-экономические проблемы общества.

В основе современного формирования производственных отношений лежит классовая трактовка образования общественного богатства в виде прибавочной стоимости (прибыли). Классическая политэкономия, а вслед за ней и марксистская, выражая интересы людей труда, утверждает, что богатство общества наращивается за счет прибавочной стоимости, которую создают обладатели наемного труда, но присваивают капиталисты. Неоклассическая теория, выражая интересы обладателей капитала, говорит, что на рынке цены на товар формирует потребитель независимо от содержания в них затрат. Источником прибавочной стоимости или прибыли в этом случае становится энергия, склонность к риску и т. п. предпринимателя, который своей деятельностью обеспечивает наибольшее снижение издержек от уровня задаваемой рынком цены.

То есть в экономической теории налицо полярно противоположные, чисто классовые трактовки образования и источника прибыли. Идеологи каждого класса по своему решают этот коренной вопрос экономической теории, на основе чего строится и классовая идеология. При социализме доминировала пролетарская идеология, в настоящее время – так называемая буржуазная. Таким образом, в идеологическом плане до сих пор нет никакого консенсуса в обществе.

На наш взгляд, такую патологическую уродливость[4] в формировании производственных отношений в обществе заложил К. Маркс своей спецификацией классов, что явилось его крупнейшей методологической ошибкой в экономической теории и миной замедленного действия в общественных отношениях на многие десятилетия, если не века вперед. Она состоит в его разделении общества на классы таким образом, что он фактически свел в один из классов противоположные по назначению, роли и функциям в рамках общественного воспроизводства большие группы людей и, наоборот, разделил на противоположные классы другие группы людей, которые также по своей роли и функциям в рамках общественного воспроизводства должны выступать как единый общественный организм и соответственно класс.

Речь в первом случае идет о «функционирующих» или «присутствующих» на производстве собственниках-капиталистах, то есть предпринимателях, занимающихся организацией и управлением непосредственно производства, вкладывающих свой капитал в реальные инвестиции, и об «отсутствующих собственниках» или абсентеистах, или рантье, которым безразлично, что творится на производстве, лишь бы шла прибыль в их карман и как можно больше. Во втором случае речь идет о союзе между функционирующими капиталистами, то есть предпринимателями, и трудящимися, то есть работниками, непосредственно занятыми на своих рабочих местах.

Такой подход в разделении общества на классы К. Маркс закрепляет другим некорректным положением, что является второй его серьезной методологической ошибкой в виде также заложенной в общественные отношения миной замедленного действия. Это – разная трактовка закона стоимости для нерентных и рентных отраслей экономики. Соответственно, у него закон стоимости в нерентных отраслях экономики определяет тяготение рыночной цены к уровню среднеотраслевой цены производства, а в рентных отраслях – к уровню замыкающей цены производства. По сути дела, именно такая трактовка закона стоимости порождает не свойственные экономике рентные сверхдоходы и закрепляет их присвоение за таким субъектом как рантье – финансово-экономическим вампиром на теле общества, тем самым как бы официально вписывая его в структуру распределительных отношений в обществе. То есть К. Маркс создал рантье и обеспечил его соответствующей кормушкой. Характерным свойством рантье является бесконечная концентрация

рентных доходов в персональном или личностном плане, то есть на душу такого индивида, что в первую очередь создает предпосылки периодически наступающих финансово-экономических кризисов.

В НЭТ же общественные классы интерпретируются не в соответствии с отношениями собственности на средства производства, как это делается К. Марксом, а по назначению, роли и функциям людей в рамках общественного воспроизводства. Тогда, в одном классе оказываются все те индивидуумы, которые своим трудом непосредственно воплощают в общественное производство продукты общественного интеллекта, представленные в виде достижений НТП. Это – ученые, работники госслужбы и управления (чиновники), предприниматели, наемные работники. Собственно говоря, они все по трактовке НЭТ представляют собой единый класс, который можно назвать *классом трудящихся,* поскольку все составляющие этот класс большие группы людей в поте лица своего работают на своем участке общественного производства во имя наиболее полного удовлетворения потребностей всех членов общества.

Другой класс в НЭТ – это большая группа людей, не имеющих отношения к общественному воспроизводству, непосредственно не участвуя своим трудом в преумножении материального богатства. Это, по выражению Т. Веблена – праздный класс. В НЭТ мы называем его абсентеистским классом, то есть классом отсутствующих на производстве собственников.

В отличие от указанных выше интерпретаций образования прибыли в экономике в НЭТ обоснование ее источника решается на внеклассовой основе. Источником прибыли является общественный интеллект, а труд – средством его реализации. В этой интерпретации образования прибыли лежит объединяющая классы идеология консолидации общества на решение любых производственных и общественных задач. И эта интерпретация не требует подкрепления ее отношениями лишь общественной или, наоборот, частной собственности на средства производства.

Если рассматривать общество в разрезе выделенных нами классов, то получается, что все категории участников общественного производства и воспроизводства составляют абсолютное большинство общества, которое вполне способно самостоятельно решать все вопросы регулирования и политики в экономике и обществе на основе указанных выше принципов и в своих классовых интересах.

В чем же практическая значимость данного вывода? Она состоит в том, что сегодня наступила объективная необходимость перекроить традиционное деление общества на классы, избавляя от подавляющего гнета олигархата все человечество, тем самым обеспечивая ему раскрепощенную от оков финансово-спекулятивного капитала, навязанных олигархатом, свободную жизнедеятельность.

Если мы примем такое идеологическое обоснование, то нет необходимости предпринимательству и рабочему классу подниматься друг против друга, бежать за границу от олигархического или большевистского произвола. Оптимально регулируя перераспределение общественных доходов на основе, например, шведского типа распределительных отношений можно построить гораздо более совершенное социально ориентированное общество, чем нынешнее.

3. Направления практической реализации новых идеологических оснований инновационного экономического роста в свете развития федерализма

Сегодня наступление олигархата против остальной части человечества идет по всем фронтам и в открытую. Он полностью подчинил своим интересам международные организации и структуры, в первую очередь финансовые, такие как МВФ, МБРР, а также НАТО и даже ООН, через которые проводит свою политику геноцида против остального человечества. Пример: политика уничтожения России как передового развитого государства и деградации ее населения, проводимая уже более двадцати лет международными структурами, насаждение в ней различных технологий и систем, ведущих к уничтожению многовековой культуры России и ее, когда-то мощного, общественного интеллекта. В частности, посредством насаждения под контролем МБРР «Болонской системы образования», фактически уничтожающей, когда то сильнейшую в мире, традиционную систему образования в нашей стране.

Сегодня Россия оказалась резко контрастной страной, в которой всевластие олигархата превзошло уже все мыслимые меры. Фактически весь национальный доход страны вымывается за

ее пределы, пополняя баснословное богатство наших олигархов, при сведении к нулю собственные источники накопления капитала отечественного предпринимательства и ограничении трудовых доходов населения страны на уровне прожиточного минимума.

Сегодня настала пора осознать в первую очередь *функционирующему предпринимательству:* с кем ему надо дружить и с кем он пойдет в своей дальнейшей жизни? Против кого он должен выступить единым фронтом с остальными участниками общественного производства, причем не просто участвуя в протестном движении, а возглавляя его во имя и в интересах всемерного развития общественного производства и роста народного благосостояния?

Неужели малым и средним слоям бизнеса, реальным функционерам крупного бизнеса не ясно, что им в дальнейшей жизни не по пути с олигархатом, нацеленным в своей деятельности на постоянное трансформирование производственного капитала в финансово-спекулятивный, создание особой сферы экономики вдали от реальных потребностей широких слоев населения, в основе которой лежит бесцельное «надувание» финансовых пузырей и параллельное искусственное «вздувание» стоимости оборачивающихся в этой сфере спекулятивного характера благ далеко не первой необходимости, с целью превращения их в сокровища, обладание которыми давно превращено ими в их главную цель и смысл жизни.

Можно было бы сказать про олигархат, «чем бы дитя не тешилось, лишь бы не плакало», если бы эти спекулятивные игры не отвлекали от реальной экономики и сферы потребления широких слоев населения огромные финансовые средства, которые как воздух необходимы широким слоям населения для обеспечения удовлетворения его потребностей, создания эффективного спроса, как основы интенсивного развития предпринимательств. Не мнимые инвестиции со стороны спекулятивного капитала – основа экономического роста, а эффективный спрос со стороны широких слоев населения. Именно последний установит рыночные цены на таком уровне равновесия, который обеспечит предпринимательству накопление собственных средств для капвложений, не вынуждая его ходить с протянутой рукой по кредитным учреждениям олигархата, всегда готовым его закабалить неподъемными процентами и долгами.

Сегодня реальному бизнесу, объединившись со своим рабочим персоналом, научной и творческой интеллигенцией, региональными структурами госслужбы и управления необходимо сказать веское консолидированное слово на предстоящих думских и президентских выборах. Голосовать не за представителей правящей партии, тандема, как исполнительных органов отечественного и мирового олигархата, а против них, за собственных представителей, которые смогли бы вопреки целям и интересам олигархата установить условия наибольшего благоприятствовании для развития отечественного бизнеса и наибольшего удовлетворения потребностей собственного населения. Именно под руководством представителей бизнеса, функционирующего в реальном секторе экономики, должны быть обеспечены политические и правовые основы возрождения отечественной экономики, улучшения благосостояния широких слоев населения.

Дальнейшее существование реального бизнеса в экономике и политике под эгидой и руководством олигархата ведет его к общественно-политическому тупику, единственным финалом которого становится либо война, либо социальная революция. Сегодня и в России уже довольно ясно проглядывается приближающийся революционный взрыв общественного негодования деятельностью правящего режима, установленного олигархатом.

Революция же – это всегда в той или иной степени мощи кровавая бойня между тем же предпринимательским классом, который в этом случае будет стараться защитить свой реальный бизнес, производственный капитал от разгрома, и трудящимися, которые выливают свой гнев на ближайшего своего, якобы, противника – функционирующего капиталиста.

В то же время олигархат, давно уже выведший и вывезший свое состояние и финансовый капитал за пределы революционного очага, будет созерцать происходящее, стараясь вовремя подключиться к установлению политического режима вновь в своих интересах.

Из-за фундаментального обоснования ошибочной концепции экономической теорией, непонимания реальным бизнесом своего места в обществе и общественном производстве в союзе, а не в противостоянии с трудящимися олигархату до сих пор удавалось успешно осуществлять свои замыслы, реализовывать свою закулис-

ную политику и не только выживать, но и процветать на основе насаждения и разжигания выдуманных теретиками антагонистических противоречий в человеческом обществе.

Примерно таким же образом необходимо осознать свое место в общественно-политическом небосклоне *региональным и муниципальным структурам государственной службы и управления.* Региональному и муниципальному руководству настала пора в условиях России понять; с кем оно? Со своим населением, с которым оно в той или иной мере делит все невзгоды нашей беспросветной жизни, или с олигархатом, в интересах которого осуществляют свою деятельность все ветви федеральной власти.

Почему, региональное руководство, прекрасно зная политическую линию федерального правительства, партии «Единая Россия», фактически имеющую следствием разграбление и уничтожение страны, его населения, поддерживает их в своей повседневной деятельности? Прекрасно зная, что при развале России олигархат и его прислужники выедут за границу к своим денежным авуарам в западных банках и в давно приготовленные резиденции, а им придется остаться, делить еще более обострившиеся невзгоды с оставшимся населением и отвечать за все прегрешения и преступления, совершенные и совершаемые против своего народа федеральными структурами власти, ведомыми олигархатом.

Поэтому региональным, муниципальным структурам госслужбы и управления, низовым звеньям федеральных структур власти необходимо, критически оценивая реальную ситуацию в стране, срочно менять свою линию поведения, осознанно подходя к исполнению своих служебных обязанностей во имя ускорения развития отечественной экономики и повышения благосостояния населения, а не автоматически исполнять заведомо антинародные, антиконституционные решения, исходящие, в конечном счете, от того же олигархата.

И это, поверьте, не призыв к региональному сепаратизму, а наоборот обращение к региональным структурам власти для обеспечения их консолидированных действий на мезоуровне для возврата федеральных структур власти на траекторию эффективной государственной деятельности. И это будет федерализм в действии, обеспечивающий взаимовыгодное взаимодействие федеральных и региональных структур власти в федеративном государстве.

Региональным и муниципальным руководителям сегодня особенно настойчиво необходимо придерживаться букв Конституции России, законов об избирательном праве граждан и процедуре выборов с тем, чтобы провести предстоящие выборы в Госдуму, президентские выборы на самом высоком правовом уровне, ни на йоту не нарушая права избирателей. Настало время использовать весь свой административный ресурс не на нарушение избирательных законов и процедур, а наоборот, на неукоснительное их соблюдение. Тем самым будет внесена решающая лепта указанных структур власти совместно с прогрессивной общественностью, реальным предпринимательством, трудящимися на предотвращение социальных катаклизмов, революционного развертывания событий в стране. Тогда, возможно, будут ликвидированы предпосылки возникновения беспощадного российского бунта, с которым в случае его наступления придется разбираться не тандему, не московскому олигархату, не высшим чиновничьим структурам, поскольку они все ударятся в бега, а именно региональным и муниципальным структурам, а также рядовому составу федеральных структур власти.

Спрашивается, зачем продавать свою душу, подставлять свою голову под нависший карающий меч революции подавляющей части чиновничества во имя услужения олигархату в лице федеральных структур государственной власти? Ведь на тот последний пароход, отчаливающий из страны, всем не уместиться, как это произошло в сфере распределения частной собственности на средства производства. Ее для основной массы населения России не хватило. 90% финансовых ресурсов и частной собственности страны сосредоточено в руках олигархата, юридически прописавшегося в пределах Садового кольца г. Москвы, офшорных зонах и за границей. Остальная часть России принуждается жить на зарплаты и пенсии, тяготеющие к минимальному прожиточному уровню, ведущему к деградации и вымиранию российского населения. Так, не лучше ли чиновничеству, предпринимательству, прогрессивной общественности, трудящимся на основе консолидированной деятельности упредить революционный ход событий?

Сегодня прошли те времена оболванивания и противопоставления друг другу интеллигенции,

представителей реального бизнеса, работников госслужбы и управления, трудящихся по заветам марксизма-ленинизма. Поэтому нашим политическим деятелям любого ранга и политической окраски бесперспективно стремиться выводить простой народ на улицы и уповать на то, что с помощью массового уличного бунта можно будет безболезненно решить накопившиеся острые социально-экономические проблемы. Если большие массы людей выйдут на улицы, то обратно загнать их в дома будет трудно. Именно тогда может случиться такой бунт, который обернется разрушительными столкновениями и большой кровью, после чего людей уже будет трудно примирить, кроме как взаимным уничтожением друг друга. А это война того или иного масштаба. Нужна ли она нам россиянам? Нам она не нужна. Она нужна только отечественному и мировому олигархату по причинам полного обладания жизненным пространством планеты во имя достижения им целей своего эгоистического блаженства и благоденствия.

Все накопившиеся экономические и социальные проблемы российского общества и мирового сообщества можно решить осознанием своих интересов, действий, желаний и воли со стороны консолидированного среднего класса - класса, объединяющего в себе функционирующих в реальном производстве предпринимателей (бизнесменов, капиталистов), трудящихся масс, творческой и управленческой интеллигенции. Этот единый консолидированный класс должен стать у нас в России господствующим, как это имеет место в ряде западноевропейских стран. Надо изгнать из структур федеральной власти и извести финансово-спекулятивный олигархат и его ставленников, реализовав свою власть.

– власть среднего класса, в экономическую политику которого будут претворены все указанные выше теоретико-методологические и прикладного характера научные результаты новой экономической теории.

Сегодня при упрочении классового союза отечественной творческой и управленческой интеллигенции, функционирующего предпринимательства, широких слоев трудящихся вполне по силам осуществить мирное эволюционное переустройство общества в своих насущных интересах, возродить былую славу и могущество нашей родины.

Это можно осуществить посредством:

1) организации и регистрации политической партии консолидированного среднего класса или же сотрудничества с уже созданной партией, например, «Справедливой Россией»;

2) ясного и доступного изложения широким слоям населения идеологической, политической, экономической и социальной платформы партии среднего класса;

3) взятия под контроль и реального осуществления демократических парламентских и президентских выборов строго на правовой основе;

4) обеспечения парламентского большинства;

5) энергичного законодательного продвижения принципов широкой демократии и истинного федерализма в структурах государственной власти;

6) подчинения деятельности ее исполнительных структур парламенту;

7) обеспечения мобилизационной экономической стратегии государства с прочной опорой на энтузиазм и творчество широких слоев населения.

Таковым должно быть становление истинного федеративного государства, как в отношении инновационного развития экономики, так и перехода на новую ступень идеологического и политического самосознания народных масс, широких слоев населения. Именно такого рода взаимодействием всех классов и прослоек общества мы получим реальный действенный федерализм демократического толка в рамках единого общенародного государства, главным властным субъектом которого явится консолидированный средний класс, объединяющий в себе ученых, госслужащих, предпринимателей, рабочих и представителей других слоев населения.

Примечания

[1] См. характеристику оффшорных зон в: *Миронов С. М.* Офшорная экономика – удар по репутации государства. – URL: http://newsland.ru/news/detail/id/735770/. Дата обращения 12.07.2011.

[2] См. о типах экономической стратегии государства в: *Ведута Е. Н.* Стратегия и экономическая политика государства. – М. : Академический проект, 2003. – С. 21–23.

[3] *Свичеревский М.* Россиян страшит путинская стабильность. – URL: http://newsland.rn/news/detail/id/736860/. Дата обращения 12.07.2011.

[4] «Патология ... отклонение от нормы, уродливая ненормальность» (Современный словарь иностранных слов. – СПб. : «Дуэт», 1994. – С. 449–450).

УДК 330

Муравьев А. А.

ФОРМИРОВАНИЕ, АККУМУЛИРОВАНИЕ И ИЗНОС СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СЕТЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

В статье рассматриваются процессы формирования, аккумулирования и износа социального капитала в сетях экономических взаимодействий.

Ключевые слова: сетевые экономические взаимодействия, социальный капитал, отношения доверия, трансформация социального капитала.

Термин «социальный капитал» впервые введен П. Бурдье в 1983 году для обозначения связей индивида в социальных сетях, которые могут выступать ресурсом получения определенных выгод. Концепцию социального капитала разработал американский экономист-социолог Джеймс Коулман. По мнению Коулмана, социальный капитал приравнивается к сумме связей актора с другими акторами и является посредником для мобилизации чужих ресурсов. Так осуществляется перевод социального капитала в другие типы капитала – экономический, культурный и т. д.[1] При этом социальный капитал представляет собой особую форму нефизического капитала: «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных инди-видом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов»[2]

Сравнительная характеристика различных видов капитала представлена в таблице 1.

Социальный капитал изначально возникает в социальных сетях[3] и при этом выступает основой формирования сетевого капитала, переходным звеном от сетей социальных к сетям экономическим: «социальный капитал, выступая в своей инкорпорированной форме в виде института доверия, является определяющим фактором возникновения экономических сетей... Кроме того, развитие социальных сетей и сетевых взаимодействий в экономике процессы взаимосвязанные и взаимообусловленные»[4].

При этом следует отметить, что социальный капитал представляет собой не просто связи, а *отношения доверия*, связывающие актор с другими акторами сети. Как отмечает Уэлман, соци-

Таблица 1

Сравнительная характеристика различных видов капитала

Вид	Материальный капитал	Человеческий капитал	Физиологический капитал	Социальный капитал
Содержание	Материально-вещественные активы	Знания, навыки, компетенции индивидов	Физическая сила и здоровье индивида	Связи, нормы и ценности социальных групп
Воплощение	Воплощен в материальных ценностях	Воплощен в отдельных людях	Воплощен в отдельных людях	Воплощен в коллективах (социуме)
Метод создания и накопления	Создается и накапливается индивидами и социальными группами	Создается и накапливается индивидом	Создается и накапливается внутри социальных групп	Создается и накапливается внутри социальных групп
Измерение	При помощи стоимостных показателей	При помощи показателей образования, экономической активности	При помощи показателей здоровья и продолжительности жизни	При помощи показателей уровня доверия и иных ментальных ценностей

Источник: Сасаки М. Доверие в современной России(компаративистский подход к «социальным добродетелям») / М. Сасаки, Ю. Латов, Г. Ромашкина, В. Давыденко // Вопросы экономики. – 2010. – № 2.

© Муравьев А. А., 2011

альный капитал индивида – нечто большее, чем просто совокупность его межличностных отношений (эго-сеть). Он выделяет особое условие, необходимое для существования социального капитала – чувство общности (sense of community): когда человек испытывает чувство общности по отношению к другому, он заинтересован в его развитии и успехе, и поэтому может мобилизовать свои усилия и ресурсы наиболее охотно и эффективно[5].

Таким образом, можно утверждать, что *формирование социального капитала* – это в первую очередь формирование отношений доверия между акторами и репутации, как вспомогательного института, поддерживающего доверие[6]. При этом, солидаризируюя с Ляско[7], отметим, что формирование отношений доверия в сетях экономических взаимодействий связано со значительными трансакционными издержками[8]. Совокупность трансакционных издержек, связанных с формированием отношений доверия, представляет собой *оценку социального капитала затратным методом* – $\sum tc$. При этом следует отметить, что на практике расчет такой оценки весьма затруднителен, так как издержки, связанные с формированием отношений доверия часто выражены в неявной форме и слабо формализуемы.

Как отмечалось ранее, социальный капитал представляет собой форму нефизического капитала. Поэтому, в отличие от физического капитала, использование сформированного социального капитала приводит не к износу, а к аккумулированию, к упрочнению отношений доверия между индивидами. Современные сетевые образования, являясь неотъемлемым атрибутом современного общественного устройства, отличаются необычайной способностью непрерывно *аккумулировать, воспроизводить социальный капитал*.

Таким образом сформированный социальный капитал претерпевает следующую трансформацию:

$$\sum tc + \Delta SC, \qquad (1)$$

где $\sum tc$. – совокупность трансакционных издержек, связанных с формированием социального капитала; ΔSC – приращение социального капитала в сетях экономических взаимодействий.

При этом приращение социального капитала может иметь как количественное (деньги, экономия времени), так и качественное выражение (укрепление отношений доверия).

Величину приращения социального капитала актора x можно представить как функцию от следующих параметров:

$$\Delta SCx(g, z, Vt, z_x\ P, r, t, C1, C2), \qquad (2)$$

где g – общее количество акторов в сети; z – общее количество связей между акторами; Vt – интенсивность связей; z_x – общее количество связей актора x в сети; P – престиж актора; r – рента за центральность, получаемая актором; t – продолжительность связей; C1 – затраты на поддержание связей; C2 – затраты на образование новых связей.

1. Общее количество акторов в сети. Вовлечение новых акторов в сеть приводит к количественному увеличению общего объема сети, упрочнению позиций актора в сети, а также к возможности получения ренты за центральность в том случае, если вовлекаемый актор связан с сетью только через вовлекающий его актор.

2. Общее количество связей между акторами определяет эффективность структуры сети. Чем больше связей между акторами, тем устойчивее сеть, короче путь от актора к актору.

3. Общее количество связей актора в сети – завязывание новых связей в рамках сети качественно увеличивает объем сети, повышает престиж актора в сети.

4. Престиж актора. Это понятие описывается при помощи использования двух показателей – показателей базового и расширенного престижа. Показатель базового престижа определяется через количество входящих в актор ребер.

$$P_D'(n_i) = \frac{d_{in}(n_i)}{g-1}, \qquad (3)$$

где $P_D'(n_i)$ – базовый престиж актора, $d_{in}(n_i)$ – число входящих в актор ребер.

Показатель расширенного престижа включает в себя как прямые, так и непрямые связи данного актора.

$$P_E'(n_i) = \frac{\dfrac{I_i}{g-1}}{\sum_{i=1}^{g} \dfrac{d(n_j, n_i)}{I_i}}, \qquad (4)$$

где $P_E'(n_i)$ – расширенный престиж актора, I_i – число акторов в зоне влияния актора *i*.

5. Рента за центральность. Актор получает ренту за центральность в том случае, если выступает посредником во взаимодействии акторов, не связанных между собой напрямую. Если рента за центральность, которую актор платит другим актором высока, то идет процесс завязывания новых связей.

6. Интенсивность и продолжительность взаимодействий: социальный капитал, в отличие от физического, по мере использования не тратится, а накапливается. Это происходит за счет упрочнения тех или иных связей. Поэтому чем интенсивнее и продолжительнее связь, тем она прочнее, чем интенсивнее и продолжительнее существование актора в сети, тем большим социальным капиталом он обладает.

7. Затраты на поддержание связей влияют на структуру сети. Если затраты на поддержание связи превышают пользу от нее, то актор будет отказываться от этой невыгодной ему связи и стремиться к завязыванию новый/новых. Если поддержание связи для актора затратно, а сама связь не слишком интенсивна, то возможна ситуация, когда ему выгоднее взаимодействовать с этим актором не на прямую, а опосредованно, отдавая при этом посреднику ренту за центральность.

8. Затраты на завязывание новых связей. Как отмечает Я. И. Кузьминов[9], чем выше затраты, обеспечивающие взаимодействия, тем более стабильной является структура связей. Так, при нулевых затратах происходит обновление около 50 % связей (худшей половины) и ведется активный поиск новых, лучших вариантов. Если затраты существуют, но они относительно низки, идет процесс обновления только явно неудовлетворительных связей. Если же затраты высоки, то отказ от «плохих» связей ведет не к формированию новых, а к повышению интенсивности «хороших».

В ситуации, когда затраты на вхождения в сеть и создание эффективной структуры взаимодействий с ее акторами достаточно велики, возможна замена одной сети на другую (при наличии у актора достаточных полномочий).

Если величина ΔSC превышает издержки формирования $\sum tc$, то актор получает прибыль от своего социального капитала (можно говорить о снижении трансакционных издержек за счет наличия отношений доверия). Если $\Delta SC < \sum tc$. то мы имеем чистые институциональные потери, равные ($\sum tc. - \Delta SC$).

Как отмечалось ранее, социальный капитал является формой нефизического капитала, поэтому не подвержен физическому износу. Однако износ социального капитала все таки происходит – устаревают (становятся менее интенсивными, менее доверительными) или обрываются те или иные связи, меняется социальный статус и социальный капитал акторов в сети, меняется положение актора в сети (актор может утратить центральное положение и как следствие – ренту за центральность, в случае возникновения между акторами сети новых связей). Все вышеперечисленное позволяет нам говорить об *износе социального капитала Csc*.

Таким образом процесс трансформации социального капитала в сетях экономических взаимодействий в общем виде можно представить следующей формулой:

$$SC = \sum tc + \Delta SC - Csc\,. \qquad (5)$$

Итак, проведенный анализ процессов формирования, аккумулирования и износа социального капитала позволяет сделать вывод о том, что проблема износа социального капитала относится к проблемам оценки *состояния* экономических явлений и процессов и требует дальнейшего исследования.

Примечания

[1] Цит. по: *Симулин А. Н.* Сетевой характер экономических взаимодействий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. Н. Симулин. – Кострома, 2005. – 22 с.

[2] *Коулман Д. С.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 128.

[3] Как отмечает Коулман, любая социальная сеть, является источником социального капитала, если сопутствующие ей нормы и потоки информации могут быть использованы ее членами для получения личных или групповых благ.

[4] Цит. по: *Симулин А. Н.* Сетевой характер экономических взаимодействий: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. Н. Симулин. – Кострома, 2005.-22с.

[5] Networks in the Global Village: Life in Contemporary Communities / ed. B. Wellman. – Boulder, 1999. – P. 14.

[6] Об институте доверия как совокупности неформальных институтов, поддерживающих и гарантирующих взаимное доверие см. *Муравьев А.* Институт доверия в системе экономических институтов // Экономические институты в современной России : материалы III научной конференции (посвященной памяти профессора М. И. Скаржинского), г. Кострома, 4 мая

2011 года / сост. науч. ред. В. В. Чекмарев. – Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2011.

[7] *Ляско А. К.* Проблема доверия в социально-экономической теории. – М. : Институт экономики РАН, 2004. – 189 с.

[8] Высокими трансакционными издержками, связанными с формированием отношений доверия объясняются, например, высокие зарплаты специалистов, обладающих собственной клиентской базой.

[9] *Кузьминов Я. И.* Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 443 с.

УДК 330.111.64

Николаева Е. Е.

СИСТЕМНО-СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНО-ИНТЕГРАТИВНАЯ ТРАКТОВКА РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье представлена абстрактно-логическая схема исследования распределительных отношений в расширительной трактовке (симбиоз как с производством, так и с обменом) в аспекте политической экономии и институционализма, актуальность которой связана с необходимостью решения множества проблем в российской экономике, вызванных деформациями распределительных отношений.

Ключевые слова: распределительные отношения, общественно нормальный уровень пропорций, образование фондов, корректирующая роль рынка, деформации.

В современной экономической литературе распределение как фаза общественного воспроизводства рассматривается в узкой трактовке как процесса определения доли, количества, пропорции, в которой каждый хозяйствующий субъект принимает участие в произведенном продукте [6]. При таком содержании распределения не учтены следующие аспекты:

1. Не отражено распределение условий производства, на которое обращал внимание К. - Маркс [2].

2. Нет понимания того, что распределение в реальной жизни должно рассматриваться как процесс образования первичных доходов (промежуточный процесс) и как перераспределение, т. е. завершение процесса распределения, формирование вторичных и третичных доходов. Этот аспект активно исследовался советскими экономистами. В неоклассической литературе говорится о факторном (функциональном) и персональном (вертикальном) распределении доходов с учетом перераспределительной деятельности государства [1, 3].

3) Нет учета действия рыночного механизма.

Все это требует расширенной трактовки распределения. Мы представляем абстрактно-логическую схему распределительных отношений (РО) в расширительной трактовке в виде трех блоков рассуждений.

Блок 1. Теория распределения в «чистом виде».

1. *Содержательно-структурный момент системы распределительных отношений* предполагает расширенную трактовку распределения, учитывающую производство и обмен.

а) Рассмотрение РО *как симбиоза производства и распределения*, предполагает, что, распределение условий производства; во-вторых, фондообразование, которое имеет нормативное содержание. Целесообразно рассматривать внутрипроизводственные процессы и адекватные им «финансовые» фонды в качестве механизма распределения в рамках производства. Через категорию механизма распределения мы выходим на уровень экономического закона формирования объективно складывающихся экономических пропорций на микро-, мезо- и макроуровне экономики *под влиянием уровня развития техники и технологии, структуры и качества совокупной рабочей силы, вида и характера производимой продукции, реализуемых предприятием целей, зависящих в решающей степени от формы собственности.* Следует говорить *об «эталонном» значении экономического закона,* соблюдение требований которого есть предпосылка нормального хода воспроизводства.

Такой подход позволяет преодолеть ущербность экономикс, в котором в центре внимания

© Николаева Е. Е., 2011

находится рынок, а производство уходит в отдельную науку (организацию производства) и ограничивается рассмотрением производственной функции. Расширительная трактовка РО предполагает *общеэкономический механизм общественного производства,* в связи с которым речь идет об экономических законах (закон пропорционального общественного развития, закон выравнивания экономического потенциала по переходам, закон общественно необходимых затрат, закон возмещения материальных затрат, закон возмещения затрат на рабочую силу и др.), которые охватывают материально-техническую базу производства, технологии, рабочую силу.

б) Расширительная трактовка РО предполагает и *симбиоз распределения с обменом,* так как распределение стоимости идет после реализации продукции. Суть этой увязки в том, что законы рынка (закон стоимости, законы спроса и предложения, законы конкуренции) трансформируют нормативные пропорции в фактические под влиянием *«корректирующей роли рынка (сферы обмена)».* Суть корректирующей роли – установление степени адекватности внутрипроизводственных пропорций требованиям рыночных законов. Под действием рыночного механизма внутрипроизводственные нормативные (идеальные) пропорции, включая отраслевые и территориальные пропорции, соответствующие общественно необходимым требованиям, изменяются. Формируются фактические пропорции (фонды) в соответствии с требованиями законов рынка. В соответствии с расширительной трактовкой РО объективные законы производства, законы распределения и законы рынка тесно взаимодействуют друг с другом.

2. *Системно-функциональный аспект* предполагает расширенную трактовку функций распределения. С одной стороны, функции, обращенные на производство (формирование нормативных пропорции и фондов) в соответствии с действием объективных экономических законов сферы производства. С другой стороны, функции, обращенные на обмен (фактические, скорректированные рынком пропорции и фонды с учетом действия рыночных факторов, и перераспределительных мер государства).

Здесь встает вопрос об идеальных критериях корректировки. С одной стороны – это требования экономических законов сферы производства и сферы обращения как единства распределения и обмена. С другой стороны, – социальные запросы, фиксируемые во взаимосвязи с институтами (социальные запросы восходят к общественным потребностям).

В современных условиях объективные *экономические требования*, опосредуемые действиями *социальных факторов* (образование, здравоохранение, культура, досуг, социальная защита и др.), отражающими различные стороны общественной жизни людей за минусом экономической деятельности, меняют характер детерминации, происходит усложнение, переход от экономической *к социально-экономической детерминации.*

Социальная детерминация, в нашем понимании, – осознанные и воспринятые обществом социальные запросы и институциональные стандарты, которые, превращаясь в норму жизни, «двигают» людьми, становятся «материальной силой», т. е. детерминантой.

Тема социальной детерминации не исключает политэкономического подхода и находит отражение в понятии *«общественно необходимый уровень социально-экономических процессов и явлений»*, который имеет экономико-социальную природу. Общественно необходимый уровень явлений и процессов учитывает как объективные моменты, связанные с действием социально-экономических законов, так и субъективные моменты, связанные с действием институтов, механизмов побуждения или принуждения. Таким образом, *тема социальной детерминации оказывается на стыке политической экономии и институционализма.*

Это накладывает отпечаток и на формирование воспроизводственных фондов. Так, при определении общественно необходимого уровня заработной платы необходимо учитывать не только действие экономических законов (закон возмещения затрат на воспроизводство рабочей силы, закон распределения по труду, закон неуклонного роста производительности труда и др.), но и действие сложившихся в обществе социальных запросов и институциональных норм (ответственность родителей за воспитание и образование детей, забота о престарелых родителях, необходимость формирования сбережений для удовлетворения будущих потребностей).

Имеет место некая двойственность: 1) происходит реальное движение общественного продукта, имея в виду его созидание (сфера производства) и продолжение экономического оборота в

сфере обращения (упаковка, транспортировка, реализация, что понимается как продолжение процесса производства в этой сфере (К. Маркс); 2) общественные потребности формируются, с одной стороны, на базе развития производительных сил (базиса), с другой стороны, на базе менталитета, но они преломляются через экономические отношение и таким образом сами включаются в экономический базис общества.

3. Системно-интегративный аспект означает, что мы, во-первых, рассматриваем взаимосвязь отраслевого и территориального срезов экономики; во-вторых, в рамках этой взаимосвязи рассматривается доходообразование (первичные и производные доходы). В результате выходим на единые экономические, институциональные и социальные факторы и пространство. *Экономическое пространство* – «это пространство, образованное: а) физическими и юридическими лицами (субъектами), которые для реализации своих экономических потребностей и выражающих эти потребности экономических интересов вступают в экономические отношения; б) физическими и нефизическими объектами, являющимися источниками экономических интересов и экономических отношений»[4, 5]. Здесь мы выходим на согласование интересов в ходе хозяйственной деятельности, которое не утрачивает своей значимости и сегодня. *Социальное пространство* – это пространство, состоящее из людей и их общностей, взаимодействующих друг с другом. Эти взаимодействия, в конечном счете, влияют на уровень и качество жизни, определяют положение человека в социальной структуре общества, возможности и условия его развития. *Институциональное пространство* предполагает, что люди действуют в соответствии с правилами и нормами, при этом действуют механизмы, которые стимулируют и понуждают выполнять эти требования.

Блок 2. Проблемы деформаций РО в идеале.

1. *Объективно действующий рыночный механизм*, трактуемый как взаимодействие спроса и предложения, осуществляющееся во взаимосвязи цены, конкуренции, выгоды (прибыль со стороны производства и полезность со стороны потребления), *ведет как к положительному, так и отрицательному результату с точки зрения общественных критериев.*

Положительный результат – это, 1) соблюдение или улучшение общественно необходимых воспроизводственных пропорций (пропорциональность, равновесие); 2) возрастание эффективности в широком смысле слова (экономическая, экологическая, социальная, финансовая и т.д.); 3) положительная динамика в социально-экономическом состоянии общества; 4) повышение качества социально-экономических процессов и состояний. *Отрицательный результат* – это, 1) ухудшение общественно необходимых воспроизводственных пропорций (пропорциональность, равновесие); 2) снижение эффективности в широком смысле слова (экономическая, экологическая, социальная, финансовая и т. д.); 3) отрицательная динамика в социально-экономическом состоянии общества; 4) снижение качества социально-экономических процессов и состояний. Развернув отрицательный результат можно сказать, что существуют общественные потребности, рынок понуждает внедрять новшества, создает мотивы и стимулы для этого, но экономические императивы могут входить в противоречие с социальными потребностями.

Если обнаруживаются провалы рынка, то корректирующая роль рынка искажает, ухудшает пропорции. Тогда должны включаться другие механизмы (государство, общественные организации), которые могут брать на себя завершающую оценку. Но и корректирующая роль государства может привести к фиаско государства.

В результате объективного процесса корректирующей роли рынка, деформированного по отношения к общественным запросам, потребностям, целям, задачам, в основе которых лежат общеэкономические отношения, пропорции, законы, возникают *деформаций распределительных отношений*. Деформации РО – неадекватность *складывающихся воспроизводственных пропорций требованиям объективных экономических законов, сложившимся в обществе общественно необходимым социальным потребностям и нормативам, институциональным нормам.*

Деформации РО могут проявляться в форме нарушения, искажения нормальных пропорций в экономике, возможностей саморазвития, соотношений в воспроизводственной и социальной структуре общества; отклонений от социальных норм, стандартов; слабо действующих институциональных механизмов как стимулирующих, так и принуждающих, которые могут быть устранены или ослаблены мерами государственной экономической политики.

2. *Механизм деформаций.* Деформации РО происходят в результате: 1) несовершенства рыночных механизмов, которые согласно теории имеют провалы; 2) несовершенства государственного вмешательства в экономику (»провалы государства»); 3) изменения индивидуального и общественного сознания, изменения менталитета, культуры нации (например, падение ценности труда); 4) влияния глобализационных факторов и процессов (например, люди ориентируются на отдых за рубежом).

3. *Последствия деформаций*: 1) *экономического плана:* диспропорции общественного воспроизводства, несбалансированность и неравновесие экономической системы (отраслевые деформации (межсферные), территориальные и межвременные диспропорции); подрыв основ инновационного развития в результате диспропорции между накоплением и потребление (нарушение распределения c + v + m); подрыв отечественного производства в связи с преобладанием потребления, ориентированного на импорт (глобализационный аспект); несбалансированность внутренних и внешних поставок, неоптимальность внутреннего и внешнего оборота и др.; 2) *социального плана:* обесценение труда и подорванность трудовой мотивации людей; снижение уровня и качества жизни; нарушение баланса между социальной справедливостью и экономической эффективностью; 3) *институционального плана:* возникновение институциональной недостаточности (избыточности).

Блок 3. Деформации распределительных отношений в РФ.

Исходя из специфики РФ актуализируется следующая группа проблем: 1) «очаговость» территориального развития; 2) «разбухание» сферы обращения; 3) несоответствие заработной платы значимости отрасли по критерию «жизненно важные потребности»; 4) недоступность жилья как нарушение соотношения между ценами на жилье и доходами населения).

В плане системно-структурного анализа РО можно говорить о *деформациях рыночного плана, связанных с аллокацией ресурсов по территории страны и регионов и по отраслям, а также с искажением цен, вызывающих неадекватное соотношение уровня заработной платы и значимости сфер хозяйственной деятельности, несоответствие фактической заработной платы в наиболее значимых (жизненно важных) отраслях экономики общественно нормальному уровню; несоответствие цен на жилье, доходов и потребности в жилье.*

Деформации РО в экономике России ведут к усилению такого негативного явления в жизни российского общества как нарушение целостности экономической системы, единства общества, которое можно рассматривать как угрозу национальной безопасности страны.

Таким образом, предлагается *целостная концепция системно-структурно-функционально-интегративной трактовки РО*, особенностью которой является обоснование того, что, во-первых, распределительные отношения, представлены расширительно как симбиоз, с одной стороны, с отношениями производства, с другой стороны – с отношениями обмена; во-вторых, сложившиеся в российской экономике распределительные отношения неадекватны требованиям объективных экономических законов (экономическая детерминация); в-третьих, неадекватны требованиям сложившихся в обществе социальных стандартов, трактуемых с помощью категории «общественно необходимый уровень социально экономических явлений и процессов» (социальная детерминация); в-четвертых, социальная детерминация объяснена как «стыковое» понятие политической экономии и институционализма. Данный подход дает теории ориентировку на необходимость в ходе совершенствования РО учитывать как запросы производства, так и запросы рынка. В результате встает большая проблема адекватности макроэкономической политики в сфере распределения требованиям объективных экономических законов и социальных запросов общества. Эту проблему следует решать на основе взаимосвязи политической экономии и институционализма.

Существующие в российской хозяйственной практике распределительные отношения де-факто искажены как по содержанию, структуре, так и по функциям, вызывая многочисленные деформации в экономике страны, которые в свою очередь порождают экономические проблемы и формируют социальную напряженность в обществе, создают угрозы национальной безопасности. Устранение искажений РО – один из наиболее значимых ключевых моментов функционирования экономики и социально-экономической политики. Здесь находится ключ к решению очень многих проблем, связанных с устранением дико-

го неравенства в доходах и имуществе и приданием должного динамизма развитию экономики. Если искажено содержание распределительных отношений, их функции, то налицо дезинтеграционный момент, нарушение единства экономического пространства. Отсюда крайне важно в политике учитывать интеграционный аспект экономической политики.

Библиографический список

1. *Макконнелл К. Р.* Экономикс: Принципы, проблемы, политика / К. Р. Макконнелл , С. Л. Брю. В 2-х т. : пер. с англ. 11-го изд. М. : Республика, 1992. – Т. 1. – Гл. 6; Т. 2. – Гл. 37.

2. *Маркс К.* Экономические рукописи 1857–1859 годов (первоначальный вариант «Капитала») // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – 2-е изд. – Т. 46. – Ч. 1. – С. 33.

3. *Фишер С.* Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи : пер. с англ. со 2-го изд. – М. : «Дело ЛТД», 1993. – Гл. 20–22.

4. *Чекмарёв В. В.* К теории экономического пространства // Проблемы новой политической экономии. – 1999. – № 3. – С. 4.

5. *Чекмарёв В. В.* Книга об экономическом пространстве. – Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, 2001. – С. 146.

6. Экономическая теория : учебник / под. общ. ред. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М. : ИНФРА-М, 2007. – С. 33.

УДК 338.48

Новиков А. И., Маньковский В. А.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В АГРОСФЕРЕ И ИНСТИТУТ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ

В статье анализируется развитие экономических отношений в агросфере.

Ключевые слова: экономические отношения, агросфера, институт частной собственности на землю.

Ни в одну из исторических эпох собственность не сложилась в выраженном завершённом виде. Собственность – это тот «мост», который соединяет производственные отношения с производительными силами. Представляется, что человечество испокон веков лишь движется к трудовой экономической собственности, ищёт её. Это движение наиболее четко просматривается в сфере земельных отношений, а на примере России можно проследить ее ретроспективу во всех мыслимых и немыслимых формах.

В своем исследовании обратимся к коллективной монографии «Институт частной собственности: российский вариант», в которой показаны вопросы становления института частной собственности в России, предложена методология исследования легитимности частной собственности, когда права собственности не четко специфицированы[1].

Общетеоретические проблемы института частной собственности на землю

При всем разнообразии критериев эффективности собственности для различных субъектов экономических отношений и на разных уровнях экономической системы все же остается превалирующая роль тех критериев, которые в общенациональных интересах отражают задачи обеспечения долговременного, устойчивого экономического роста страны и благосостояния ее населения.

На старте экономических реформ в России были определены основы их концепции, базирующиеся на отрицании социалистической модели развития и общенародной формы собственности. Ключевыми понятиями в этой концепции в сфере земельных отношений были российский вариант реформирования, передачи земли в частные руки и формирование новых институтов и укладов в сельском хозяйстве страны. Был провозглашен лозунг: «фермер нас накормит».

Но есть другой важный аспект эффективности института частной собственности – его роль в структуризации системы экономических отношений и, в частности, в сфере земельно-имущественных отношений. Для этого следовало бы четко представлять социально-экономическую структуру российского общества и эффективность ее функционирования в новой модели хозяйствования.

© Новиков А. И., Маньковский В. А., 2011

Особенности методологии исследования вопросов собственности в сфере земельных отношений

Для выработки практических рекомендаций исследования вопросов собственности в сфере земельных отношений современной России нами предложены следующие методологические подходы:

– воспроизводственный подход (в рамках марксистского толкования);

– методологические подходы, применяемые в новой институциональной теории (трансакционная экономика и экономическая теория прав собственности);

– методология, вытекающая из постулатов Тюрго.

Развитие объективных процессов в сфере земельных отношений в современной России согласуется с постулатами, выдвинутыми Ж. Тюрго в части скупки земли и получения ренты[2].

В рамках этого подхода обоснована парадигма повышения роли государства в решении насущных задач в сфере земельных отношений и доказывается необходимость применения норм общего права для выхода из тупика, обусловленного тем, что земля в России оказалась бесхозной.

В юридическом понимании собственность на землю, с нашей точки зрения, раскрывает меру обладания субъекта конкретным объектом. Это отношение субъекта собственности к объекту собственности.

Экономическое содержание и правовые формы частной собственности в сфере земельных отношений

По материалам журнала «Эксперт» самая большая обрабатываемая площадь в США, около 170 млн га, далее идут: Индия, около 160 млн га, Китай, более 140 млн га, Россия, около 140 млн га, причем в России более 40 млн га не обрабатывается[3]. На территории России сосредоточено 55 % черноземных почв мира, 50 % запасов пресной воды. Емкость территориального пространства России по биоклиматическому потенциалу для нормальной жизни составляет 1,0–1,3 млрд. человек.

По мере развития общества собственность на землю все больше трактуется как социально-экономическое явление. С экономической точки зрения интересна, прежде всего, форма собственности. Форма собственности может скрывать процессы, весьма различные по своему социальному и экономическому содержанию. Это один из многих примеров, наглядно подтверждающих известную со времен К. Маркса истину: форму нельзя принимать за содержание, она лишь искаженно его отражает[4].

В. И. Ленин в своей статье «Данные о законах развития капитализма в земледелии» писал: «Вспомните «Капитал» Маркса. Вы найдете там указание на чрезвычайное разнообразие форм землевладения – феодальное, клановое, общинное, государственное и прочее, которое застает капитал при своем появлении на историческую сцену. Капитал подчиняет себе и преобразует по-своему эти различные формы землевладения… Капитализм подчиняет себе и общинно-надельное землевладение в России, и захватное или регулируемое свободной и даровой раздачей земли»[5].

В начале XXI века в России мы наблюдаем аналогичную картину и в данной статье нами поставлена задача показать положение дел с правами крестьян на землю и способы ее захвата коммерческими структурами.

Институциональная обеспеченность в сфере земельных отношений России

В рамках неоинституционализма собственность рассматривается как общий исторический феномен, обеспечивающий единство всего хозяйственного механизма. Приведем несколько определений институтов, описывающих их сущность и механизм функционирования, характерных для сферы земельных отношений.

1. «Институты – это привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди»[6].

2. «Институты – это разработанные людьми ограничения, а также факторы принуждения, структурирующие их взаимодействие. Все вместе они образуют побудительную структуру обществ и экономик»[7].

Проблема легитимности собственности на землю

Институциональное развитие земельных отношений согласно теории общественного выбора, обусловленное легализацией неформальных норм, может быть реализовано через теории прав собственности, экономической политики, экономики права, теории реализованных прав и других.

Классификация форм собственности на землю в настоящее время осуществляется на основе различных критериев.

Исходя из форм присвоения собственности, можно выделить:

– индивидуально-частную собственность;

– коллективно-групповую собственность;

– государственную собственность;

– смешанную собственность.

Индивидуально-частная собственность подразделяется на индивидуальную собственность, основанную на личном труде и частную собственность, основанную на наемном труде.

Важными чертами индивидуальной собственности являются отсутствие отчуждения, поскольку присваивается весь произведенный продукт. Данный вид собственности широко используется малыми формами хозяйствования на селе.

Коллективно-групповая форма собственности в сфере земельных отношений включает следующие виды собственности:

– коллективную;

– кооперативную;

– акционерную.

Коллективная собственность обычно формируется в результате выкупа. Данный вид собственности характерен для небольших сельскохозяйственных предприятий.

Кооперативная собственность формируется на основе пая (взноса). Для нее свойственна высокая мотивация. Распределение осуществляется в соответствии с трудом и паем. Данная собственность наиболее широко распространена в сельскохозяйственных производственных кооперативах (СПК).

Акционерная собственность. В настоящее время данная собственность в сельскохозяйственной отрасли приживается крайне медленно, несмотря на значительные преимущества, обусловленные инвестиционными возможностями за счет выпуска акций и привлечения свободного капитала, в том числе региональных бюджетов в рамках конкретных проектов.

Характеристика правомочий как общественного блага предполагает создание на базе неформальных норм (традиций) создание эффективной легальной системы землепользования. Однако экономические агенты (крестьяне), действующие в сфере земельных отношений, не готовы легализовать свои права, предполагающих возмещение части издержек только в перспективе.

Актуализируя комплексную проблему села, обусловленную во многом нерешенностью земельных проблем на государственном уровне, мы отмечаем следующее:

– провозгласив институт частной собственности на землю и наделив крестьян правом пользования и владении я землей, в современной России не были учтены первоосновы хозяйствования, во-первых, закрепления земли за конкретным собственником, во-вторых, наделением крестьян необходимыми средствами производства;

– вопреки провозглашенным государством принципам, миллионы потенциальных собственников земельных участков столкнулись с волокитой, произволом чиновников и оказались не в состоянии защитить свои права;

– неопределенность статуса земельных долей (паев), невозможность на деле вступить во владение выделенными для жителей села земельными долями, противоправное присвоение отдельными коммерческими структурами земельных участков;

– недостатки, проблемы и противоречия земельного законодательства. Законодательные акты не стали надежным регулятором, обеспечивающим интенсивное использование земли и вовлечение ее в экономический оборот.

Правомочия собственности на землю и их специфичность

По справедливому суждению современных исследователей, суть процесса институционализации отношений присвоения заключается в превращении абстрактных правил в реальные модели стабильного взаимодействия[8].

Анализ правового содержания собственности на землю сегодня осуществляется через так называемый «пучок прав собственности», более глубоко раскрытых в трудах неоинституциалистов Рональда Коуза, Гэнри Беккера, Дугласа Норта. «Пучок прав собственности» фиксирует долю прав субъекта по использованию того или иного ресурса и включает в себя одиннадцать известных правомочий[9].

Рассмотрим трансформацию вышеуказанных правомочий и их реализацию в рамках отдельных теорий на примере Ивановской области. «Паевизация» сельскохозяйственных земель, задуманная, надо полагать, как своеобразная система равномерного распределения земли между крестьянами (даровая), стала в настоящее время инструментом захвата крупных земельных массивов коммерческими структурами, в первую очередь, финансовыми институтами. Владение – это лишь статус собственника (титул).

В результате приватизации земли в ходе реорганизации колхозов и совхозов была осуществлена передача земли в собственность крестьян по принципу раздела земли между членами сельскохозяйственных предприятий на условные земельные доли. В масштабах России их получили 11,9 млн человек. Однако полноценной системы земельного законодательства, регулирующей отношения собственности на землю и другую недвижимость, создано не было[10].

Приватизация земли в Ивановской области, как и в большинстве регионов России, проводилась в ускоренном режиме, без учета сложившихся земельных отношений. В ходе реорганизации собственниками имущественных паев стали 57893 человека из 226-ти сельскохозяйственных организаций. Получили свидетельства 36928 человек или 64 % потенциальных собственников. В Ивановской области, как и большинстве других регионов, не получило развитие формирование цивилизованного рынка земли, направленного на обеспечение рационального использования земельного потенциала.

В России за время преобразований общественной собственности на средства производства возникли следующие типы собственности на землю. По данным Росстата по состоянию на 01.01.2010 г. распределение земель по формам собственности складывалось следующим образом: в государственной и муниципальной собственности находилось 126 млн га, в частной собственности – 125,8 млн га, в том числе 120,3 млн га в собственности граждан и 5,7 млн га в собственности юридических лиц.

Анализ показал, что в сфере земельных отношений и оформление земельных долей в собственность на территории Ивановской области существуют серьезные проблемы. По данным государственного земельного кадастра на 1 января 2010 года общая площадь земель сельскохозяйственного назначения составила 1074,2 тыс. га. или 50,1% от общей площади земель по области. В собственности физических и юридических лиц находится 556,1 тыс. га земель сельхозначения, включая земли, находящиеся в общей долевой собственности. В государственной и муниципальной – 500,6 тыс. га или 46,58% от общей площади земель этой категории. Земли сельскохозяйственного назначения предоставлены в собственность, аренду, в т.ч. постоянное или бессрочное пользование, пожизненное наследуемое владение 210 сельскохозяйственным производственным кооперативам (СПК), 99 сельскохозяйственным товариществам и обществам, 23 государственным и муниципальным унитарным сельскохозяйственным предприятиям, 15 научно-исследовательским и учебным учреждениям и другим юридическим лицам.

Кроме того, в пользовании физических лиц находятся земли для следующих целей:

– для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства – 760 гражданам;

– для личного подсобного хозяйства – 101693 семьям;

– для садоводства – 135594 семьям;

– для животноводства – 1237 семьям;

– для сенокошения и выпаса скота – 479 семьям.

В Ивановской области по материалам сельскохозяйственной переписи (по состоянию на 01.07. 2006 г.) из общей площади сельскохозяйственных угодий использовалось 353, 5 тыс. га, или 49,1 % от общего количества. Таким образом, в Ивановской области посевные площади значительно сократились, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

В сфере легальной частной собственности на землю сельскохозяйственного назначения присутствуют в основном такие ее формы, как:

а) земельная собственность нетоварного личного подсобного хозяйства как экономической единицы, осуществляющей производство сельскохозяйственной продукции в основном для соб-

Таблица 1

Динамические изменения производства зерновых и зернобобовых культур в Ивановской области

Показатели	1918	1928	1940	1960	1975	1990	2007	2009
Посевные площади, тыс. га	299	418	593	624	652	543	257	245
Из них зерновые, тыс. га	240	265	323	244	338	254	64	76
Валовое производство зерновых и зернобобовых культур, тыс. т	253	н/д	302	271	413	511	111	130

Источник: Информационный бюллетень ИГСХА //Актуальные вопросы землеустройства и землепользования в Ивановской области, 2009 г.

ственных нужд, а также садовые, огородные и дачные земельные участки;

б) земельная собственность частных товарных и личных подсобных и фермерских хозяйств, а также сельскохозяйственных предприятий в соответствии с действующими законодательными актами. В Ивановской области по состоянию на 01.01.2010 г. по данным федеральной службы Росстата по Ивановской области вели обработку земли на 210,6 тыс. га посевных площадей.

Проблемы рейдерства в сфере земельных отношений

Эволюция землепользования частного сектора России в аграрной сфере рыночной экономики зависит от функционирования земельного рынка. По причине отсутствия стартового капитала организация собственного хозяйства маломощными крестьянскими подворьями, выступающими владельцами земельных долей, нереальна. В этих условиях начался массовый захват земельных площадей крестьянских хозяйств путем скупки у них паев. Крестьяне, в условиях отсутствия в стране четкой аграрной политики, поддавались на уговоры скупщиков и отдавали паи по мизерным ценам. Сведения о масштабах захвата колхозной земли впечатляют. Так, журнал «Форбс» перечисляет девять крупнейших «новых лендлордов», среди них Куцериб, Светаков, Дыскин, Цветков и другие[11].

Актуальные вопросы политики в сфере земельных отношений

Наиболее сложным в земельных отношениях является вопрос о земельных долях в составе коллективных хозяйств.

По нашему мнению, создание механизма для активизации оборота земельных долей и защите прав крестьян предполагает:

– беспрепятственность расширения личного подсобного или учреждения крестьянского (фермерского) хозяйства за счет выделения земельного участка в счет земельных долей и рост сельскохозяйственного производства;

– право сдавать в аренду земельную долю и землю сельскохозяйственного назначения, находящуюся в частной собственности, на основе свободного договора между арендатором и арендодателем[12];

– кредитование без задержки с уплатой процента, определяемого по договоренности между кредитором и должником;

– свобода финансовых инвестиций в любые частные хозяйства аграрной сферы.

В сентябре 2010 года в Москве прошел II Всероссийский земельный конгресс по проблемам земельно-имущественных отношений. В резолюции конгресса отмечено, что земельный вопрос стал политическим[13]. В соответствии с новым законом об обороте земель сельхозназначения, принятого в конце 2010 года, муниципалитеты обязаны оказывать гражданам максимальное содействие в получении и удостоверении всех прав собственности. Сейчас в стране оформлены границы лишь 20 % земельных участков. По оценкам специалистов около 9 млн граждан страны должны окончательно закрепить за собой право собственности. Ещё порядка 24 млн га сельхозземель приходится на так называемые нераспределённые земельные доли. Их также надо активно вводить в оборот и отдавать людям. Сельхозпроизводители и фермеры, фактически работающие на этих участках, должны приобретать их в упрощённом порядке – без проведения торгов. При этом цена выкупа должна быть снижена.

В 2011 году были внесены изменения в Градостроительный кодекс РФ, в котором обозначены положения о территориальном планировании и требованиях к функциональным зонам[14]. В связи с этим, для распоряжения землями необходим общественно понятный, экономически эффективный механизм, действие которого будет способствовать не только росту поступлений земельных платежей (земельного налога, арендной платы, платы за продажу прав собственности и прав аренды за земельные участки) в бюджеты всех уровней, но и развитию рынка недвижимости, что, в свою очередь, обеспечит привлечение инвестиций.

К 2020 г. в развитие экономики страны по плану В. Путина предусматривается вложить 25 трлн руб., что позволит резко расширить экономическое освоение и обустройство территорий, оказать существенное влияние на хозяйственную деятельность, экономическую и социальную структуру всей системы регионов страны.

По мнению специалистов, в России сплав некомпетентности и коррумпированности в управлении землепользованием сегодня является главной опасностью для страны. Особенно это характерно для организации управления сельскохозяйственным землепользованием. Сформировать в России эффективного земельного собственника и передать ему бразды хозяйственного управления пока еще

не удалось. Громадная государственная земельная собственность в значительной степени не используется. Попытка внедрения рыночных земельных отношений, при отсутствии реальных субъектов этого рынка, закончилась провалом.

Примечания

[1] Институт частной собственности: российский вариант / Гибало Н. П., Скаржинская Е. М., Скаржинский М. И., Степанов Е. Б., Цуриков В. И., Цуриков А. В., Чекмарев В. В. – Кострома, 2003. – 140 с.

[2] Тюрго Жак (1727–1781) – министр финансов короля Людовика XV. В своем труде «Размышление об образовании и распределении богатства» (1766 г.) он рассматривает «чистый доход» как результат производительной силы труда в земледелии, присваемый земельными собственниками. Именно эту концепцию пытаются реализовать «современные российские рантье», скупающие земельные доли у крестьян.

[3] Эксперт. – № 22. – 2–8 июня 2008 г.

[4] Панорама экономической перестройки / Л. И. Абалкин, В. М. Иванченко, Д. Н. Карпухин и др.; под. ред. Л. И. Абалкина. – М. : Экономика, 1989. – С. 60–61.

[5] Н. Ленин (В. Ульянов). Собр. соч. Т. IX. Аграрный вопрос. 1899–1913 гг. – М. ; Л. : Гос. изд-во, 1925. – С. 222.

Данная статья написана в октябре 1913 года, напечатана брошюрой в 1917 году. Книгоизд. «Жизнь и знание». Характерно, что в данном томе собраны произведения В. И. Ленина, написанные им в разные годы. Вышло под псевдонимом Н. Ленин. По данным библиографов, у В. И. Ленина насчитывалось около 50 псевдонимов.

[6] *Веблен Т.* Теория праздного класса. – М. : Прогресс, 1984. – С. 202.

[7] *Мильнер Б. З.* Предисловие к работе Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики». – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 6.

[8] См., например: *Радаев В.* Российский бизнес: на пути к легализации // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 87.

[9] Право владения (контроля); право использования; право управления; право на доход; право суверена или распоряжения; право на безопасность; право наследования; право на бессрочность обладания объектом; запрет на использование объекта в формах, приносящих ущерб внешней среде; право взыскать объект в счет уплаты долга; право на восстановление нарушенных правомочий.

[10] В России введение рыночной экономики опиралось на идею тотальной приватизации основных средств, в том числе земли. Право пользоваться государственной землей колхозов и совхозов делилось между легитимными гражданами. Спецификация прав собственности на земельные ресурсы, представляющая собой определение субъектов, объектов прав на землю, системы земельных правомочий, которыми располагает каждый данный субъект (формальное четкое установление того, кто, какими землями и в каких рамках вправе распоряжаться по своему усмотрению), сопряжена с большими издержками (на землеустройство, регистрацию и проч.).

Инициаторы реформы в аграрном секторе не представляли последствия проводимых мероприятий в полном объеме.

[11] *Феклюнин С.* Подмосковье берут с паями // Московский комсомолец. – 2005. – 1 декабря.

[12] На территории СПК «Ленинский путь» Пучежского района из 827 паев объединены 429 земельных долей. Камеральным способом выделены поля сплошным массивом. С владельцами земельных долей заключены договора аренды, установлен размер арендной платы 1,5 тыс. руб. за долю. Однако органы юриспруденции договора аренды не регистрируют под предлогом, что нет объекта аренды, так как не проведено межевание земельных участков.

[13] II Всероссийский земельный конгресс // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2010. – № 10.

[14] Федеральный закон Российской Федерации от 20 марта 2011 г. № 41-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части вопросов территориального планирования».

УДК 330

Новиков В. А., Карманова Д. А., Артамонова Ю. С.

СПЕЦИФИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ МАЛОГО ГОРОДА И ФАКТОРЫ ЕЕ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ

В статье анализируются особенности потребительской деятельности домашних хозяйств в условиях малого города.

Ключевые слова: потребительская деятельность, малый город, рационализация.

Рационализация потребительской деятельности является важным условием воспроизводства человеческого капитала, адекватного современным требованиям. Это актуализирует разработку экономико-теоретических проблем потребления в формирующемся постиндустриальном обществе, в том числе исследование особенностей потребительской деятельности в условиях малого города. Сегодня в России насчитывается около одной тысячи малых городов, с численностью населения до 100 тыс. жителей. Они составляют 4/5 всех российских городов, или 1/3 городских поселений, включая поселки городского типа [2, с. 16].

Малый город – это локальная социально-экономическая территория-общность, определяющая специфические условия, формы, показатели функционирования и развития потребительской деятельности домашних хозяйств, отвечающие местным условиям и интересам населения. Для многих малых городов характерны следующие общие социально-экономические проблемы, оказывающие прямое или косвенное влияние на потребительскую деятельность домашних хозяйств: а) слабая экономическая база и ее недостаточная социальная ориентация; б) низкий технический уровень основной массы производственных объектов; в) нехватка мест приложения труда и высокая доля числа лиц, нуждающихся в трудоустройстве; г) недостаточный видовой состав субъектов сферы обслуживания, низкий качественный уровень услуг; д) слабое использование местных ресурсов и возможностей (более 30 % малых городов располагают значительными рекреационными ресурсами, а используют их лишь 2 %) [2, с. 19]; е) диспропорции в развитии производственной и непроизводственной сфер, невысокое качество городской среды; ж) недостаточный уровень инвестиций; з) неразвитость инфраструктурной составляющей.

Отмеченные проблемы во многом определяют условия функционирования и развития экономики малого города и, соответственно, особенности потребительской деятельности домашних хозяйств в малом городе. В обобщенном виде эти особенности могут быть охарактеризованы следующим образом:

1. Масштабность и вариативность потребительской деятельности в малом городе носит усеченный характер, так как не все желаемые потребности могут быть удовлетворены в условиях малого города (например, посещение столичных музеев, театров, магазинов и т. п,).

2. Значительную долю функций домашнего хозяйства составляют функции, связанные с самообеспечением и домашним производством. Мотивационные механизмы потребительской деятельности направлены в большой мере на выживание, а не на формирование модели потребительской деятельности, характерной для «продвинутых» слоев населения крупных городов и развитых стран. Это обусловлено низким уровнем дохода, отсутствием специального образования, недостаточностью мест приложения труда.

3. Высокая значимость факторов институционального характера (традиционализм, местные традиции, обычаи и т. п.), что формирует некоторые организационные закономерности потребительской деятельности во времени и пространстве.

4. Ориентация значительной части потребителей на обыденные представления о ценностях и нормах потребления, ограниченные возможности (или их отсутствие) получения научной консультации по вопросам потребления и полноценного потребительского образования.

5. В малых городах наблюдается противоречивость и двойственность ситуации: с одной стороны, развитие конкуренции, например, в розничной торговле, с другой стороны усиление локальных, искусственно созданных монополий, что накладывает свой отпечаток на организацию потребительской деятельности.

6. Слабое развитие потребительской инфраструктуры. Наряду с недостаточностью инвестирования данной сферы ее развитие затормаживает

© Новиков В. А., Карманова Д. А., Артамонова Ю. С., 2011

и то обстоятельство, что потребительская деятельность малого города (основанная на личном подсобном хозяйстве, домашнем производстве) вбирает в себя некоторые функции различных отраслей экономики.

7. Малые города обладают большими рекреационными ресурсами, располагают большими возможностями в плане экологизации экономики, развития экологического туризма и сервиса.

Среди факторов потребительской деятельности домашних хозяйств в малом городе можно выделить факторы как препятствующие, так и способствующие ее рациональному развитию. В академической литературе данный вопрос разработан недостаточно. Для выделения факторов потребительской деятельности домашних хозяйств в малом городе целесообразно использовать комплексный подход – сочетание статистического и социологического методов.

Статистические материалы обследования домашних хозяйств населения предоставляют достаточно широкий спектр статистических показателей, отражающих среднедушевые денежные доходы, потребление продуктов питания и другие характеристики потребления в регионах [3, с. 164, 184, 200–206]. Однако в современной статистике преобладает использование усредненных показателей по регионам в целом, что не позволяет выявить в достаточной мере новые тенденции в потребительской деятельности в малых городах. Поэтому в качестве дополнительного метода исследования предмета был избран социологический опрос.

Социологическое исследование было проведено в сентябре – октябре 2009 г. в г. Шуе Ивановской области. Данное пилотажное исследование использовало небольшую выборочную совокупность – 300 человек с различными социально-демографическими характеристиками. Среди основных задач исследования стояло выявление факторов потребительской деятельности домашних хозяйств в малом городе как препятствующих, так и способствующих ее рациональному развитию. Метод исследования – анкетный опрос – соответствует цели и задачам исследования. Анкетирование проводилось анонимно. Все результаты представлены в обобщенном виде.

Факторы, препятствующие рационализации потребительской деятельности:

1. Консерватизм потребительской деятельности домашних хозяйств малого города, в силу чего значительная часть населения города, приверженная традиционной культуре домоведения, не имеет систематических научных знаний в области экономики домашнего хозяйства, педагогики, психологии, права, этики, составляющих основу потребительской квалификации как составной части социальной квалификации [1, с. 118–119].

2. Низкая инвестиционная и деловая активность населения, а также узкая отраслевая направленность города (особенно в моногородах). Отраслевая спецификация города ограничивает занятость населения, сокращая места приложения знаний, умений и навыков.

3. В силу пространственной организации малого города потребительская деятельность домашних хозяйств несколько ограничена в удовлетворении ряда потребностей высокого уровня, что становится фактором, тормозящим развитие потребительской деятельности каждой личности, домохозяйства и городского сообщества в целом.

4. Преобладание части домохозяйств с низким уровнем дохода, что обусловлено уровнем экономического развития малого города и стимулирует вовлечение таковых домохозяйств в нестандартные формы занятости. Для домохозяйств малого города характерна повышенная концентрация видов занятости, а именно вторичная (третичная) занятость, занятость в личном подсобном хозяйстве, занятость в домашнем хозяйстве (домашнее производство).

5. Важную роль в регулировании потребительской деятельности в малом городе играют институты, определяющие потребительское поведение на основе обыденных представлений.

Факторы, способствующие рационализации потребительской деятельности:

1. Максимальное развитие защитных механизмов домашнего хозяйства малого города (преимущественно в критических условиях, например, в условиях кризиса). В данных условиях интенсифицируются такие функции домашнего хозяйства, как индивидуально-трудовая и предпринимательская, семейный лизинг, семейная торговля, аграрная деятельность. В условиях малого города большое значение придается взаимообмену. Выборочные исследования показали, что 65,4% всех домохозяйств включены в неформальные обмены подарками, продуктами, вещами [4, с. 259].

2. Возможность максимального приближения к земле (наличие огородных участков) как основного фактора производства в условиях малого

города, что позволяет домашним хозяйствам малого города достаточно быстро удовлетворить потребности жизнеобеспечения в ряде продуктов питания и иных средств по самообеспечению и самообслуживанию.

3. Потребительская деятельность домашних хозяйств малого города приобретает также некоторые преимущества в ряде удовлетворения потребностей населения в области рекреационных ресурсов, что обеспечивает одно из конкурентных преимуществ, как домашнего хозяйства, так и города в целом.

4. Преимущественное развитие домашнего производства в структуре потребительской деятельности домашних хозяйств малого города, что обеспечивает поддержание потребления некоторых важных товаров и услуг на необходимом уровне.

5. Потребительская деятельность домашних хозяйств в условиях малого города имеет особое преимущество в области использования качественных продуктов питания (в части потребления продукции сельскохозяйственного назначения), так как малый город имеет значительную близость к сельскохозяйственным предприятиям и ресурсам. Это обеспечивает безопасность потребительской деятельности, ее экологизацию и как следствие формирование здоровьесберегающих технологий развития человека (в реализации домашнего производства).

6. Формирование норм и правил, оптимизирующих потребительское поведение.

7. Развитие потребительского образования и формирование современной потребительской квалификации.

Библиографический список

1. *Львова М. С.* Образование в области домоведения как условие формирования социальной квалификации и минимизации экономических издержек социальной некомпетентности / М. С. Львова, В. А. Новиков // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2004. – № 5 – С. 118–119.

2. Муниципальные стратегии – сделано в России / под общ. ред. А. Е. Балобанова, А. Н. Лукьянова. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 208 с.

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 : стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 996 с.

4. *Якубович В.* Социальные возможности и экономическая необходимость: включенность домашних хозяйств в сети неформальной взаимопомощи // Занятость и поведение домашних хозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике / под ред. В. Кабалиной и С. Кларка. – М., 1999. – 385с.

УДК 43

Нуждин Э. Г., Барышев Д. А., Чернов А. Ю.

К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В публикации освещаются отдельные вопросы современного состояния и некоторые проблем функционирования банковского сектора экономики на современном этапе. Рассматриваются экспертные оценки и мнения специалистов.

Ключевые слова: банки, регулирование банковского сектора, динамика банковской системы.

Начнём с того, что целью данной публикации не является решение каких-либо конкретных проблем или рассмотрение серьёзных вопросов теории и практики банковского бизнеса. Мы ставили перед собой задачу лишь привлечь внимание аудитории к некоторым, как нам кажется значимым аспектам текущего состояния банковской системы. Это, возможно, позволит конкретизировать некоторые противоречия, накопленные банковской системой, определить тенденции (реальные, а не декларируемые) ее динамики и даст почву для более серьёзных исследований в данном направлении.

Естественно, мы осознаём, что двухуровневая банковская система Российской Федерации существует относительно недавно по сравнению с банковскими системами не только ведущих мировых держав, но и ряда стран с переходной экономикой. За этот короткий промежуток времени молодая банковская система прошла через ряд серьезных испытаний, включая финансовый кризис 1998 г., который, как казалось, поставил

© Нуждин Э. Г., Барышев Д. А., Чернов А. Ю., 2011

знак вопроса на ее будущем. Но, несмотря на тяжелые потрясения и в целом неблагоприятную экономическую и политическую внешнюю среду, банковский сектор России вышел из кризисного состояния и даже превзошел докризисный уровень своего развития. Ясно, что современная отечественная банковская система все еще не является тем фактором экономического роста, который необходим для эффективного развития страны и структурной переориентации с сырьевой направленности экономики на ее диверсифицированную базу. Думается, преждевременны и утверждение о том, будто сейчас в России уже функционирует банковская система, являющаяся в содержательном плане рыночной. На данном историческом этапе, как нам представляется, обоснованнее говорить всё ещё о банковской системе переходного типа, т. е. фактически о «черновом варианте» будущей зрелой национальной банковской системы. Тем не менее, уже сейчас можно дискутировать о некоторых несоответствиях, накопившихся в самой банковской сфере, о тех противоречиях, которые могут послужить одним из факторов её негативной динамики в перспективе.

Причиной, по которой мы решили обратиться к данной проблематике, послужил так называемый «когнитивный диссонанс», когда в сознании происходит столкновение противоречивых знаний и убеждений. Когда слышишь одно, а видишь другое. Или, если упрощенно, когда слова расходятся с делами. В банковском секторе, как нам кажется, сложилась такая же ситуация: и у профессиональных участников рынка, и у регулятора есть понимание, куда нужно двигаться, но на практике многое происходит по-другому[1]. Усложняет ситуацию и не двойственность даже, а многомножественность мнений по поводу текущей ситуации в банковской сфере. Сравним.

9 ноября Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's улучшило оценку рисков банковского сектора России и на этом основании перевела Россию из группы 8 в группу 7[2]*. Ожидаемые темпы роста экономики России оцениваются агентством как умеренные ввиду сильной зависимости от сырьевых ресурсов, неконкурентоспособности производственного сектора и низких темпов проведения экономических реформ.*

Быстрый рост кредитования, отмечавшийся в первое десятилетие после кризиса и суверенного дефолта – 1998 год, прекратился во время рецессии – 2008 год и в последующий период – 2009–2010 гг., отмеченный реструктуризацией кредитов, сокращением иностранных заимствований и активной государственной поддержкой банков и промышленных компаний. Объемы кредитования вновь возросли в 2011 году, по оценкам S&P, реальный рост выдаваемых кредитов в этом году составит 10% относительно показателя 2010 года. В стране отмечаются сравнительно низкие уровни задолженности юридических и физических лиц, о чем свидетельствует отношение банковских кредитов, выданных частному сектору и нефинансовым государственным организациям, к ВВП: по оценкам, в конце 2011 года оно составит 43%.

Повышение рейтинга по страновому и отраслевому рискам для банковской системы России – безусловно, позитивная новость, которая свидетельствует о том, что даже в условиях финансовой нестабильности в мире и долговых проблем в еврозоне, российские банки продолжают развиваться и постепенно приближаются к зарубежным стандартам качества обслуживания клиентов и ведения бизнеса, отмечено экспертами.

А вот другое мнение.

Международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service изменило свой прогноз по банковской системе РФ со «стабильного» на «негативный». Это отражает беспокойство агентства по поводу того, что «слабое состояние мировой экономики и волатильность финансовых рынков ухудшат экономические условия в России и негативно повлияют на банковский сектор».

Прогноз отражает ожидания Moody's в отношении фундаментальных кредитных условий для банковского сектора на ближайший год-полтора, уточняет агентство[3]*. Волатильность на мировых финансовых рынках, сокращение доступа к финансированию, продолжающийся отток капитала и давления на курс рубля уже привели к нехватке ликвидности в российской банковской системе, – поясняют эксперты. Данная тенденция продолжится и приведет к замедлению кредитования, повышению процентных ставок и ужесточению требований к заемщикам.*

Ряд независимых экспертов согласен с тем, что проблема с ликвидностью действительно может обостриться. Собственно, рост ставок по

кредитам и депозитам уже начался, и это как раз свидетельствует о нехватке ликвидности и увеличении рисков при кредитовании. Причин тому называют несколько. Во-первых, размер корпоративных заимствований сегодня приблизительно равен аналогичному показателю 2008 г., а межбанковское кредитование в Европе практически прекратилось, при этом в России не решена проблема ресурсной базы. Во-вторых, отечественные банкиры достаточно активно вкладывались в фондовый рынок, который заметно упал, и это также может отразиться на доходности банков.

Несколько другая оценка ситуации состоит в том, что пока капитала у российских банков достаточно для того, чтобы противостоять кризисным явлениям. По крайней мере, они подготовлены к ним значительно лучше, чем в 2008 году (наличие подушки безопасности в виде накопленных резервов и достаточного дохода признает и *Moody's*. Несмотря на возросшие риски, аналитики агентства считают, что прибыли банков будут обеспечивать им надежную защиту от потерь по кредитам). Да и ЦБ не оставит «подопечных», благо необходимый опыт имеется: в разгар кризиса он не только щедро осыпал банки средствами из Стабфонда, но и предоставил ряд существенных льгот. По мере стабилизации ситуации их отменяли, но ничто не мешает ЦБ возобновить данную практику[4].

Итак, можно констатировать, что и СМИ, и серьёзные аналитики, и представители самого банковского рынка идентифицируют неоднозначное состояние банковской системы и неопределённость ее динамики в будущем. Полагаем, что большинство частных мнений можно, солидаризируясь с точкой зрения участников конференции «Банковская система – 2011», проведенной Ассоциацией региональных банков, свести к трём ключевым вопросам: каково оптимальное для российской экономики количество банков, какими источниками «длинных денег» банки могут воспользоваться в настоящее время, и как решить проблему недокапитализации большинства российских банков.

Что касается первого вопроса, банкиров крайне волнует проблема конкуренции. И в первую очередь вопрос, как ее стимулировать, как ограничивать доминирование тех или иных игроков в определенных секторах и на конкретных территориях. Почему-то у нас по-прежнему эта сложнейшая проблема сводится к вопросу: сколько должно быть банков в России? На повестке дня с завидной регулярностью появляется вопрос, насколько надо урезать банковский сектор? Разве в рыночной экономике не потребители должны определять, сколько им нужно банковских услуг, и не сами хозяйствующие субъекты, сколько они могут предложить этих услуг? От разных федеральных органов власти и крупных банков то и дело раздаются призывы уполовинить банковский сектор. При этом, из каких соображений исходят инициаторы при определении необходимого количества, совершенно неясно. Если мы действуем в рамках доктрины рыночных реформ и постепенной либерализации, эти же принципы должны распространяться и на банковский сектор. Но на деле получается, что инициативы по сокращению количества банков дискредитируют решения, принятые до этого уполномоченными государственными институтами.

Банки – это особые экономические участники. ЦБ выдает лицензии кредитным организациям, предварительно изучив бизнес-план создаваемого банка и рассмотрев целесообразность его организации на той или иной территории, и выдачей лицензии фактически признает ее. Получается, что теперь призывы сократить количество банков обесценивают ранее принятые решения регулятора. Но объективной необходимости сокращать банковский сектор нет. Монетизация ВВП низкая, а насыщенность банковскими услугами сильно отстает от развитых стран[5].

Краеугольный камень в вопросе о конкуренции, по мнению специалистов, состоит в том, что в банковском секторе слишком много государства. Больше половины активов приходится на 6 крупнейших банков с преобладающим государственным участием, и их монополизм, особенно на отдельных рынках, никуда не делся. Пусть те, кому суждено умереть, умрут сами собой, но таким образом сделав благое дело – заставят соседей по рынку стать лучше. Потребитель всегда выигрывает от развития конкуренции. Ведь всем уже очевидно: чем меньше участников на рынке, тем больше задираются цены.

В отношении второго вопроса отметим, что рефинансирование банковского сектора и противоречие между высоким спросом на кредиты и низким качеством ресурсной базы составляют достаточно серьёзную в преддверии очередной волны кризиса проблему. У банков нет длинных пассивов и долгосрочных источников фондирования инвестиций[6].

Только банки предлагают механизм трансформации накоплений населения в инвестиции и модернизацию. Но при отсутствии длинной пассивной базы и, в частности, нежелании правительства РФ принимать закон о безотзывных вкладах, сделать это можно либо за счет внешних заимствований, либо имея за плечами развитую систему рефинансирования. Ведь банку важна уверенность, что при временной нехватке ликвидности или при возникновении паники вкладчиков он сможет рефинансировать длинные кредиты в Банке России.

Но даже если средства будет найдены, высокие, часто недостаточно обоснованные нормативы по длинным кредитам в новые технологии и продукты убивают этот вид кредитования. Факт, что любое новое предприятие, если это крупный проект, в течение 3–5 лет не может быть доходным. Но под кредитование таких проектов ЦБ требует создавать огромные резервы, и банки, которые начнут это делать, просто не смогут справиться с нормативами, особенно по доходности. Получается, что не на словах, а на практике недостаток возможностей рефинансирования и нормативы регулятора снижают возможности банковского сектора включиться в процесс кредитования новых предприятий модернизации.

И последний вопрос, это капитализация банковской системы. Де-факто российская банковская система низкокапитализированная[7]. Проблема, на наш взгляд, заключается в том, что ЦБ РФ (в отличие, например, от ФРС США) волнует в первую очередь инфляция, а не экономическое развитие. Возможно, поэтому и появляются инициативы, снижающие конкурентоспособность банковского сектора. Но если приоритетом делать экономическое развитие, то необходимо будет принимать другие, стимулирующие меры.

Например, по мнению участников вышеупомянутой конференции, необходимо стимулировать собственников банков к рекапитализации прибыли путем льготного налогообложения. Можно задуматься о том, чтобы изъять из налогооблагаемой базы суммы, которые направляются на капитализацию прибыли. В равной мере это должно относиться и к прибыли акционеров при направлении её на повышение капитала банков. И не надо ограничиваться только банками, надо стимулировать капитализацию всех секторов экономики, например, за счет нулевой ставки налога на прибыль при ее реинвестировании в капитал для всех предприятий.

Если мы хотим здоровой конкурентной среды – не нужно за рынок решать, сколько на нем должно быть игроков. Если хотим, чтобы банки действительно стали локомотивами отбора и финансирования инновационных проектов – нужны «длинные» качественные деньги и ориентированные под кредитование новых предприятий нормативы резервирования. Если мы боремся за повышение капитализации банковской системы – надо создавать возможности направлять прибыль на техническое перевооружение и модернизацию.

Примечания

[1] В частности, на деле именно ЦБ, будучи регулятором, часто становится автором инициатив, снижающих конкурентоспособность банков второго уровня, несмотря на то, что на ЦБ, в соответствии с действующим законодательством, возложена функция по содействию развитию национальной банковской системы.

[2] Был проведён анализ банковского сектора Российской Федерации (рейтинги по обязательствам в иностранной валюте: BBB/стабильный/A-3; по обязательствам в национальной валюте: BBB+/стабильный/A-2; рейтинг по национальной шкале: ruAAA) в соответствии с обновленной методологией присвоения оценки BICRA», – отмечается в сообщении S&P. В группу 1 входят страны с наименьшими рисками, в группу 10 – страны с наибольшими рисками. Помимо России, к группе 7 относятся Болгария, Индонезия, Ирландия, Марокко и Филиппины. Остальные страны СНГ входят в группы 8–10.

[3] По оценкам экспертов Moody's, из-за слабого восстановления мировой экономики темпы роста реального ВВП России замедлятся до 2,8% в 2012г. с предполагаемых 3,8% в году текущем. Поскольку экономика РФ в основном зависит от мировых цен на нефть, возросшие понижательные риски для спроса на нефть могут сильно повлиять на операционные условия для российских банков.

[4] По крайней мере, глава ведомства Сергей Игнатьев свою позицию уже обозначил. Он пообещал, в случае необходимости, применить инструменты, которые оказались востребованными во время кризиса 2008 года. В частности, глава Банка России отметил, что из-за масштабной продажи валют в банковской системе возник дефицит рублевой ликвидности, и выразил готовность предоставить до 1 трлн руб. на решение этой проблемы.

[5] Когда говорят, что в стране работает 1000 банков, при этом умалчивают, что на самом деле мы имеем дело с примерно 240 банковскими группами, контролирующими не по одному банку. Есть группа ВТБ, группа «Газпрома», группа «Внешэкономбанка», до недавнего времени была группа правительства Москвы и т. д. Получается, реальное количество игроков

меньше, чем, например, в крохотной Швейцарии, где банков – четыре сотни. Но ведь при этом и страна-то у нас огромная, в некоторых регионах в ближайшее отделение банка, если это не Сбербанк, надо ехать за десятки километров.

[6] 80 % длинных денег в США и Японии – это 20–30-летние государственные облигационные обязательства. А у нас происходит просто скупка валюты. И куда идут эти средства? В основном либо на поддержку сырьевого сектора, либо на потребление. Но какое у нас потребление? Продовольствие – на 40 % импортное; вся техника и мебель, продукция легкой промышленности – иностранного производства. Отсюда вопрос: мы кого финансируем с нашей эмиссионной моделью? Теперь уже бывший министр финансов Алексей Кудрин говорил правильные вещи о том, что именно банки являются форпостами в отборе и финансировании инновационных инвестиционных проектов с возможностью дальнейшего рефинансирования в Банке России. Эти заявления находятся в русле мер, принимаемых президентом для модернизации страны. Но только слова расходятся с делами. Система рефинансирования с 1 января 2011 года фактически свернута. Откуда же взять банкам средства на кредитование технического перевооружения нефинансового сектора? При таком высоком оттоке капитала, низкой норме накопления, неразвитости фондового рынка только банковский сектор может предоставить реальные финансовые ресурсы.

[7] Парадоксально, но при этом действующие в России нормативы достаточности капитала уже даже выше, чем нормативы Базель-3.

УДК 330

Палаш С. В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассматриваются вопросы влияния институтов на экономический рост и его факторы в условиях глобализации, и предложена классификация факторов экономического роста, зависящих от качества институтов: 1) либерализация; 2) интеграция; 3) финансовый рынок. Статья обобщает опыт теоретических и эмпирических исследований в рамках данных проблем.

Ключевые слова: экономический рост, глобализация, либерализация, финансовые рынки, институты.

В условиях глобализации механизм воздействия различных факторов на экономический рост имеет свои особенности. Глобализация тесно связана с другими современными тенденциями развития мировой экономики: постиндустриализацией, либерализацией хозяйственной жизни, экономической интеграцией. Многие авторы подчеркивают особую роль институтов и информации в экономической динамике на этапе постиндустриализации: «В условиях перехода к постиндустриальной стадии развития требования к качеству институтов дополнительно ужесточаются. Это связано с тем, что по сравнению с индустриальной стадией динамизм постиндустриальной экономики определяется несколько иными факторами, а эти факторы, в свою очередь, гораздо более требовательны к качеству институциональной среды» [3, с. 82]. К факторам динамики постиндустриальной экономики Л. Фрейнкман и В. Дашкеев относят: 1) повышенные требования к качеству человеческого капитала (образование, здравоохранение, качество жизни: личная безопасность, охрана окружающей среды, доступ к информации, увеличение степени доверия в обществе); 2) инновационный характер экономики, требующей адекватных систем поддержки (финансовые инструменты и бизнес – услуги, защита авторских прав, низкие издержки входа на рынок, справедливость конкуренции); 3) дальнейшее укрепление специализации и разделения труда (что выдвигает требования к механизмам координации деятельности и сокращения трансакционных издержек); 4) усложнение хозяйственной системы и возникновение новых комплексных рисков для устойчивого развития (что предполагает развитие надежных систем распределения рисков, эффективного мониторинга социально-экономических процессов, укрепления партнерства между государством и негосударственными участниками); 5) усиление роли информации и информационных технологий, что ведет к дальнейшему росту спроса на информацию о деятельности всех ведущих институтов и организаций, повышает требования к их прозрачности, увеличивает спрос на демократизацию различных сторон общественной жизни и облегчает

© Палаш С. В., 2011

условия для создания разнообразных коалиций и специальных групп интересов [3, с. 82–83].

Знания и институты называют ключевыми факторами в теории эндогенного экономического роста [4, с. 170–172]. Предполагается, что прирост капитала знаний оказывает постоянное положительное воздействие на темпы экономического роста. По мере своего возникновения знания приобретают характер общественного товара. Создание знаний вызывает значительный «эффект перелива» к другим пользователям, и поэтому демонстрирует скорей возрастающую, чем убывающую доходность. Другим важным фактором являются правовая, институциональная и регулятивная структуры. Олсон, анализируя факторы, определяющие размер дохода на душу населения и темпы экономического роста, приходит к выводу, что «важнейшей причиной различий в доходе между странами являются различия в их экономической политике и институциональной структуре». Согласно недавним исследованиям [5], [7], в последнее время институты играли главную роль в обеспечении экономического роста [4, с. 170–171]. Политика способна влиять на экономический рост в долгосрочном плане следующими путями: 1) правительство может стимулировать инвестиции в образование и другие формы развития человеческого капитала; 2) правительство может совершенствовать политические и правовые институты, чтобы расширять стимулы к накоплению и инновациям. Если присоединение страны к региональному интеграционному соглашению и принятие мер, направленных на политическую интеграцию, способствуют совершенствованию ее правовой и регулятивной системы, такая страна имеет возможность добиться ускорения экономического роста [4, с. 171–172].

Воздействие либерализации хозяйственной жизни на экономический рост и циклическую динамику также зависит от качества институтов: «ВТО и другие межгосударственные организации, формально провозгласившие своей целью свободу международной торговли, фактически признают, что рациональная степень открытости национальных экономик зависит от их собственной институциональной структуры. Если страна со слабыми институтами открывает свои границы для товаров и капитала, она может выиграть при определенных условиях, но зато это всегда выгодно для ее высокоразвитых торговых партнеров» [1, с. 46]. «Эмпирические исследования не подтверждают положительную связь степени либерализации рынков капитала и экономического роста. Более того, либерализация увеличивает вероятность экономических кризисов и рецессии. Финансовые рынки существенно отличаются от рынков обычных товаров и услуг. Их основная функция – сбор информации и оценка проектов и фирм, с тем чтобы обеспечить движение фондов в направлении их наиболее эффективного использования. Если информация искажена, то рынки не обеспечивают даже «второго наилучшего». Спекулятивные рынки усиливают колебания, ибо поведение спекулянтов в принципе проциклично: при ухудшении экономического положения в стране спекулянты выводят капитал, способствуя дальнейшему ухудшению. Для стран со слабыми институтами это особенно опасно, так как они более чувствительны к шокам» [1, с. 48].

Вплоть до середины 1990-х гг. роль финансового сектора в экономическом развитии в значительной степени игнорировалась [6, с. 13]. В условиях глобализации «…все более явным оказывается тот факт, что финансовое развитие играет вполне самостоятельную и существенную роль в обеспечении стабильного экономического роста» [2, с. 71] (табл. 1).

Хорошо функционирующие финансовые посредники и рынки поддерживают экономический рост. Финансовое развитие важно для экономического роста. Генезис этих идей пришел из теоретических работ Р. Маккинона, Э. Шоу и Р. Голдсмита [6, с. 38].

Выделим основные положения, касающиеся качества институтов, функционирования финансовых рынков и их воздействия на экономический рост: 1. Хорошо функционирующая финансовая сфера стимулирует экономический рост. 2. Финансовое развитие помогает стране лучше использовать открывающиеся инвестиционные возможности, что должно сказаться на темпах экономического роста. 3. Существует «пороговый эффект», связанный с уровнем развития экономики, после достижения которого развитие фондового рынка начинает оказывать положительную роль для стимулирования экономического роста 4. Эффект для долгосрочного роста со стороны фондового рынка зависит от уровня институционального развития страны.

Таблица 1

Влияние функционирования фондового рынка на экономический рост

Авторы	Результаты исследований
Й. Шумпетер	Развитость финансового сектора в экономике (банковский сектор) оказывает положительное влияние на уровень и темп роста ВВП на душу населения [2, с. 71].
R. Atje, B. Javanovic	Развитие фондового рынка оказывает воздействие: на общий уровень экономической активности (краткосрочный эффект); на темпы экономического роста (долгосрочный эффект) [2, с. 72].
J. Greenwood, B. Smith	Участие в деятельности фондового рынка требует от агентов определенных затрат, которые сокращаются при увеличении совокупной рыночной активности. Совокупная рыночная активность зависит от уровня развития экономики. Возникает «пороговый эффект», после достижения которого развитие фондового рынка начинает оказывать положительную роль для стимулирования экономического роста [2, с. 72].
G. Castaneda	Влияние фондового рынка на объем и качество инвестиций и на экономический рост зависит от параметра у, характеризующего относительные приоритеты менеджеров. Значения параметра у связаны с институциональной средой страны: для развитых рынков параметр у невысок, и фондовый рынок оказывает положительное влияние на экономический рост; в развивающихся странах высоки значения параметра у, и влияние фондового рынка на экономический рост отрицательное [2, с. 73].
A. Demirgьз-Kunt, R. Levine	Финансовое развитие повсюду способствует ускорению экономического роста. Правовая система, эффективно защищающая права инвесторов и следящая за исполнением контрактов, способствует совершенствованию операций на финансовых рынках и посредников, что позитивно сказывается на долгосрочном экономическом росте [6, с. 38–39].
Б. Дурхам	Положительный эффект для долгосрочного роста со стороны фондового рынка зависит от первоначального уровня развития страны. Фондовый рынок оказывает позитивное воздействие на частные инвестиции и рост только для стран с высоким уровнем дохода [2, с. 74].
Дж. Веглер	В развитых странах финансовый сектор ведет к росту инвестиций в растущих отраслях и к сокращению инвестиций в стагнирующих отраслях. Развивающиеся страны слишком много инвестируют в стагнирующие отрасли и слишком мало – в растущие отрасли [2, с. 73].
Р. Харрис	Для группы развивающихся стран наблюдается слабая зависимость между фондовым рынком и ростом, а для группы развитых стран зависимость проявляется [2, с. 74].
B. Becker, D. Greenberg	Эффективная финансовая система увеличивает экспорт [6, с. 39].
T. Beck, A. Demirgьз-Kunt, R. Levine	Финансовое развитие сокращает бедность и неравенство доходов [6, с. 39].

Итак, характерными «спутниками» глобализации являются либерализация, интеграция и возросшая роль финансовых рынков в мировой экономике. Они могут стать важными факторами экономического роста, и в механизме их воздействия на экономический рост решающими элементами являются качество институтов или уровень институционального и рыночного развития, а также адекватность макроэкономической политики конкретным условиям. В условиях постиндустриализации требования к качеству институтов ужесточаются.

Библиографический список

1. *Полтерович В.* Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447 с.
2. *Розанова Н. М.* Фондовый рынок как фактор экономического роста // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 3. – С. 71 – 83.
3. *Фрейнкман Л.* Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации / Л. Фрейнкман, В. Дашкеев // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 75–92.

4. *Шифф М.* Региональная интеграция и развитие / М. Шифф и Л. Алан Уинтерс: пер. с англ.; Всемирный банк. – М. : Издательство «Весь мир», 2005. – 376 с.

5. *Acemoglu D.* The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation / D. Acemoglu, S. Johnson, J. A. Robinson // American Economic Review. – 2001. – 91 (5). – P. 1369–1401.

6. *Arner Douglas W.* Financial Stability, Economic Growth and the Role of Law. – N. Y. : Cambridge University Press, 2007. – 344 p.

7. *Engerman S. L.* Factor Endowments, Institutions and Differential Paths of Growth among New World Economies. In Stephen Haber ed., How Latin America Fell Behind / S. L. Engerman, K. L. Sokoloff. – Stanford, Calif. : Stanford University Press. – 1997. – P. 260 – 304.

УДК 338.26

Панфилов Ф. А.

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД РЕШЕНИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

В статье на примере реализации Федеральных целевых программ рассматривается процесс модификации экономической политики государства, использующей программно-целевой метод решения приоритетных социальных проблем. Для оценки эффективности использования программно- целевого метода в статье приведены данные о ходе выполнения некоторых Федеральных целевых Программ за девять месяцев 2010 г.

Ключевые слова: права экономическая политика государства; федеральная целевая программа; эффективность; комплексный анализ; стратегия общественного развития; метод.

Концепция человеческого развития, пришедшая на смену концепции экономического роста, рассматривает человека как собственно цель и критерий общественного прогресса. Реализация концепции означает, что в основу экономической политики государства положено внимание к человеку и развитию его потенциала. Экономический рост рассматривается уже не в качестве *самоцели, а как средство достижения целей в области развития человека.*

Модификация экономической политики государства на основе концепции человеческого развития осуществляется с помощью метода решения приоритетных социальных проблем. Названный метод, являясь важнейшим инструментом регулирования социально-экономических отношений, реализуется через Федеральные целевые программы.

Принятые Федеральные программы реализуют стратегию общественного развития, направленную на повышения уровня и качества жизни населения и развитие человеческого потенциала, трансформируемую в конкретные цели экономической политики через призму приоритетов.

Приведем некоторые данные о ходе выполнения некоторых Федеральных целевых Программ за девять месяцев 2010 года.

Государственными заказчиками приняты меры к обеспечению реализации в полном объеме запланированных на 2010 год программных мероприятий, направленных в соответствии с приоритетами государственной политики на инновационное развитие высокотехнологичных отраслей промышленности (включая создание и практическое внедрение новейших медицинских, энергетических и информационных технологий), космических и телекоммуникационных систем, на развитие транспортной инфраструктуры и радикальное повышение эффективности энергопотребления, на развитие социальной, научно-образовательной и культурной инфраструктуры, на повышение уровня обеспеченности и качества услуг в сфере образования и здравоохранения. Так например в рамках мероприятий Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы введен в эксплуатацию объект ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»: учебно-лабораторный корпус, 1-й пусковой комплекс, общая площадь строительства – 10800 кв.м. По объекту ГОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет», г. Липецк (учебно-лабораторный корпус металлургического факультета, общая площадь строительства – 13 100 кв. м)

 © Панфилов Ф. А., 2011

ведется оформление соответствующих документов по вводу в эксплуатацию.

За отчетный период в рамках программы «Дети России» на 2007–2010 годы выполнены плановые объемы работ по вводным объектам строительства и реконструкции:

– корпусов ФГУ «Московский НИИ педиатрии и детской хирургии», г. Москва;

– корпусов (1-я очередь) ГУ «Российская детская клиническая больница», г. Москва;

– административно-хозяйственных и лечебных корпусов, хозяйственно-бытовых сооружений ФГУ «Социальный центр защиты детства «Ватутинки», г. Троицк-1, Московская область;

– детской районной больницы с акушерским корпусом и поликлиникой, пос. Чернянка, Белгородская область;

– лечебного корпуса ГУЗ Ивановской области «Областная детская клиническая больница» по ул. Любимова, 1, г. Иваново;

– отделения стационарной помощи с трудовыми мастерскими ГУНТ «Областной центр реабилитации детей и подростков с ограниченными возможностями «Парус надежды», г. Воронеж;

– дома-интерната для умственно-отсталых детей на 223 места, хутор 1 Мая, Костромская область;

– реабилитационного центра для детей с ограниченными возможностями, г. Котлас, Архангельская область;

– спального корпуса на 100 мест Областного реабилитационного центра для детей и подростков с ограниченными возможностями «Родник», г. Тюмень;

– детского дома (пристройка), с. Тополево, Хабаровский район, Хабаровский край.

Сводные результаты комплексного анализа реализации федеральных целевых программ и оценка их эффективности за 9 месяцев 2010 года по указанным выше параметрам могут быть распределены по следующим категориям. По 5 федеральным целевым программам реализация может быть признана высокоэффективной:

– «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006 – 2010 годы и на период до 2013 года» и «Социальное развитие села до 2012 года» (Минсельхоз России);

– «Развитие уголовно-исполнительной системы (2007–2016 годы)» (ФСИН России);

– «Пожарная безопасность в Российской Федерации на период до 2012 года» (МЧС России);

– «Уничтожение запасов химического оружия в Российской Федерации» (Минпромторг России).

По 20 федеральным целевым программам работа государственных заказчиков по их реализации оценивается выше среднего уровня эффективности, еще по 23 федеральным целевым программам работа государственных заказчиков может быть признана удовлетворительной.

По итогам 9 месяцев 2010 года реализация 4 федеральных целевых программ условно может быть оценена как низкоэффективная:

– «Электронная Россия (2002–2010 годы)» (Минкомсвязь России);

– «Социально-экономическое развитие Республики Ингушетия на 2010–2016 годы» (Минрегион России);

– «Модернизация Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации (2009 – 2015 годы)» (Минтранс России);

– «Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009–2014 годах» (Росрыболовство).

За 9 месяцев 2010 года выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ запланировано в рамках 37 федеральных целевых программ на общую сумму 157 757,47 млн. рублей. Из них средства федерального бюджета в объеме 104 949,19 млн. рублей (66,5 % от общего объема расходов на НИОКР по федеральным целевым программам) предназначены на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по 35 программам.

За счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов было запланировано финансирование НИОКР по 5 программам в объеме 280,36 млн. рублей (0,2 %), из внебюджетных источников – по 19 программам в объеме 52 527,92 млн. рублей (33,3 %).

Фактические расходы на НИОКР по федеральным целевым программам за 9 месяцев 2010 года составили 82 583,49 млн. рублей, или 52,3 % от запланированных на 2010 год расходов, в том числе: за счет средств федерального бюджета – 63 088,86 млн. рублей, или 60,1 % от бюджетных ассигнований на НИОКР, за счет бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов – 79,14 млн. рублей, или

28,2 % от запланированного объема, за счет внебюджетных источников – 19 415,49 млн. рублей, или 37,0 % от запланированного.

Итоги 9 месяцев 2010 года показывают, что большинству государственных заказчиков удалось преодолеть допущенное в первом полугодии 2010 года отставание в реализации запланированных программных мероприятий, установленных Правительством Российской Федерации при утверждении федеральных целевых программ.

В то же время следует отметить снижение по сравнению с соответствующим периодом 2009 года на 11,7 % объемов заключенных государственных контрактов и кассового исполнения программных мероприятий за счет средств федерального бюджета 2010 года на 7,6 %. Вместе с тем суммарные объемы привлечения государственными заказчиками софинансирования за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации, муниципальных бюджетов и внебюджетных источников на реализацию мероприятий федеральных целевых программ увеличились на 12,1 % по сравнению с 9 месяцами прошлого года.

Вышеприведенные статистические данные свидетельствуют о направлении модификации экономической политики государства с использованием программно-целевого метода.

УДК 316.334.52 (075.8)

Попова И. В.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Изучение социально-стратификационных процессов является актуальной научной и практической задачей современной российской социологии. Социальные группы являются основой социальной системы и составляют социальную структуру в ее узком понимании. Стабильное существование и эволюционное развитие любой социальной системы обеспечивается взаимосвязями и взаимодействиями социальных элементов. Произошедшие изменения в экономической и политической жизни общества ведут к усилению территориального фактора стратификации, что усиливает неустойчивость социальных связей.

Ключевые слова: социальная структура, социальная стратификация, социальная группа, фактор стратификации, динамика социальной стратификации.

Социальная структура общества предполагает рассмотрение общества как целостной системы, имеющей внутреннюю дифференциацию, причем элементы этой системы находятся в тесной взаимосвязи, имеют определенную иерархию и соподчиненность. Социальные группы являются основой социальной системы и составляют социальную структуру в ее узком понимании. От характера социальных групп зависит качество функционирования всех социальных институтов в тот или иной исторический момент, от того, из каких групп состоит общество, какие из них занимают лидирующие позиции, какие подчиненные, зависит тип общества, его общественно-политическое и государственное состояние.

Изучение социально-стратификационных процессов является актуальной научной и практической задачей современной российской социологии. Это обусловлено, прежде всего тем, что не только в отечественной, но и в мировой социологии еще только складывается категориальный аппарат и методы исследования социальной структуры в условиях радикальной трансформации общества, которая характеризуется чрезвычайной неоднозначностью стратификационных процессов, усиливающих трудности в изучении социальной структуры в условиях перехода к рыночным отношениям. Трансформация современного российского общества уникальна. Процессы социальной стратификации характеризуются здесь двумя принципиальными тенденциями: во-первых, они затрагивают все группы общества, одни группы изменяются, другие возникают заново; во-вторых, – новая структура возникает на базе, не

 © Попова И. В., 2011

имеющей исторической аналогии системно-функциональной целесообразности, в соответствии с которой формируются новые иерархии, статусы, социальные роли, нормы.

В понимании российской социологической классики социальная структура есть совокупность присущих той или иной социальной системе, обеспечивающих целостность и качественную определенность ее организации взаимосвязанных социальных групп и социальных отношений между ними. Являющиеся базовыми элементами социальной структуры социальные группы представляют собой неконтактные группы людей, обладающих чертами сходства по месту и положению в совокупности общественных отношений, в которые они вынуждены вступать независимо от своей воли. Базовые отношения между социальными группами представляют собой особый тип общественных отношений, выражающих групповые интересы и потребности, взаимосвязь которых и обеспечивает целостность и качественную определенность общественных отношений, проявляющихся в рамках организации характеризуемой ими социальной системы.

Изучение актуальных проблем социальной структуры российского общества и влияющих на них факторов, позволяет прогнозировать потенциально опасные тенденции в социальной структуре, планировать ее развитие, корректировать негативные аспекты процесса структуризации общества. Стабильное существование и эволюционное развитие любой социальной системы обеспечивается взаимосвязями и взаимодействиями социальных элементов, образуемыми объективными признаками их положения в социальной организации.

Социальная структура общества не является ригидной и застывшей, она предстает как саморазвивающаяся система, динамика изменений которой определяется множеством социальных, экономических, политических и других факторов. Социальная структура современного российского общества претерпевает в течение последних десятилетий процессы трансформации и модернизации, затрагивающие все социальные группы и связи между ними. Разрушение ранее существовавшей структуры и формирование новой это длительный процесс, потенциально являющийся источником возникновения и развития проблем, как для самой социальной структуры, ее отдельных элементов социальных групп, так и для всего общества в целом. Динамика социальной стратификации современного российского общества характеризуется повышенной изменчивостью социальных процессов, углублением социальной поляризации и ростом конфликтности между социальными группами, развитием множественных форм собственности, существенными преобразованиями в сфере властных отношений, изменениями в уровне жизни. Эти и другие обстоятельства свидетельствуют о существовании научной проблемы, заключающейся в изучении процессов динамики социальной стратификации, в необходимости глубокого анализа всех ее тенденций и особенностей. В стратификационных процессах современного российского общества доминируют процессы распределения и рассредоточения собственности. Динамика социальной стратификации свидетельствует о нарастании в нем процессов классообразования, однако, незавершенность процессов формирования новых форм собственности, говорит о том, что формирование классов находится на первоначальной стадии развития. Процесс оформления новых групп в обществе не закончен.

В разные периоды времени и в разных социетальных условиях становятся доминирующими и создают основу стратификации общества различные группы стратифицирующих факторов. Выявить такие факторы важно не только для построения объемной модели социальной стратификации российского общества, но и для управления развитием страны.

В переходные исторические периоды актуализируется значимость взаимосвязей социальных элементов, имеющих субъективную природу. В условиях социальной нестабильности они могут играть ведущую роль, инициируя и стимулируя трансформацию социальной организации системы. Данные исследований, проводимых в период реформирования экономической подсистемы в 90-е годы, позволяют обратить внимание на такой фактор, как территория проживания. Экономические изменения по-разному отражались в сознании людей, проживающих в разных регионах страны. Так, по группе тех, кто отвечал, что никогда не сможет приспособиться к новым условиям жизни, в зависимости от территории проживания этот результат выглядел следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Степень адаптированности в зависимости от территории проживания в1999 году (N = 3806 по репрезентативной для РФ выборке, % от числа опрошенных)

Выделенная территория	%
Астрахань, Саратов Волгоград	22,1
Липецк, Курск, Воронеж	44,5
Иваново, Киров, Кострома	37,3
Томск, Барнаул, Кемерово	33,3
Екатеринбург, Челябинск, Пермь	22,2
Иркутск, Красноярск	27,9
Хабаровск, Владивосток, Магадан	35,5
Краснодар, Ставрополь, Ростов	40,5

Данный результат демонстрирует существенную разницу в социально-экономическом самочувствии российского общества. Основу социальной структуры российского общества составляют группы и слои советского общества, одновременно с которыми в рыночных условиях сложились новые социокультурные образования. Понимание того, как это происходит, и как это отражается на процессах трансформации социальной структуры, становится важным при изучении социально-экономических отношений. Это подтверждает гипотезу о том, что проблемы формирования социальной структуры связаны не только с тем, что качественно изменить структуру, складывающуюся десятилетиями, сформировать устойчивые в экономическом и политическом отношении сословия очень трудно, сколько с самим качеством происходящих в обществе процессов.

Произошедшие изменения в экономической и политической жизни общества ведут к усилению территориального фактора стратификации, что усиливает неустойчивость социальных связей. Способствует этому и политика государственной власти, направленная на децентрализацию экономики. Например, перевод финансирования бюджетной сферы за счет бюджетов субъектов Федерации, делает действие этого фактора различным в разных территориях, вносит дополнительные сложности в формирование единой социальной структуры. Россия поделена на богатые и бедные территории, что ведет к нарастанию процессов внутренней миграции населения. Основные миграционные потоки устремлены в сторону мегаполисов. В результате разрушается кадровый потенциал депрессивных областей. Это в свою очередь оказывает существенное влияние на поведение людей, живущих в обществе. Возможно, в этом нужно искать причину того, что институциональная среда может быть демократической по форме, но не по содержанию. Кроме того, эти процессы порождают центробежные силы в государстве, что может привести к его распаду так как будет нарастать дезинтеграционный потенциал.

Одной из наиболее значимых проблем в развитии социальной структуры современного российского общества можно назвать большой разрыв в социально-экономической дифференциации населения.

В российском обществе усиливающееся имущественное расслоение жестко дифференцирует население, формируется такой уровень несовместимости интересов в нижних и верхних слоях, при котором социальные противоречия могут перерасти в конфликт. Среди лиц с низким уровнем дохода оказались и учителя, и квалифицированные рабочие, и люмпенизированная часть общества.

Еще более опасна другая тенденция – появление системной, так называемой поколенческой бедности, которая обусловлена уже не общей ситуацией в экономике, а неспособностью конкретных семей к экономической активности, их социальной деградацией. По оценкам Независимого института социальной политики, в настоящее время проблема «поколенческой» бедности затрагивает 9–10 % российских семей. Сложившаяся к концу 90-х годов XX века экономическая стратификация имеет широкое нижнее основание, к которому примыкает тонкий конус обеспеченных слоев населения. Это, с одной стороны, отражает весьма ограниченные сегодняшние экономические возможности основной массы населения. Величина относительно состоятельных слоев демонстрирует объективные пределы планов реформирования общества и экономики за счет населения.

Таким образом, высокий уровень экономического неравенства и его последствия относятся к числу узловых социальных проблем, порождаемых социальной структурой современного российского общества.

При таком разрыве между самыми богатыми и самыми бедными слоями в социальной структуре российского общества возникает еще одна проблема – формирование среднего класса.

Наличие в обществе среднего класса и его значительный количественный вес стабилизирует социально-политическую обстановку, создает гарантии демократического пути развития общества.

Еще одной социально значимой проблемой, связанной с социальной структурой российского общества является маргинализация больших социальных групп населения.

Проводимый нами анализ требует рассмотрения и такой характеристики социальной структуры как маргинальность. Для общества, которое за сравнительно короткий исторический период переживает второй раз изменение социальной структуры, маргинальность приобретает особое значение. В отечественной социологии существует тезис о всеобщей маргинализации российского общества. Мы исходим из того, что характер современных социальных процессов позволяет нам найти закономерности, характерные для обществ в период глубоких структурных изменений. Движение общества к неопределенной структуре порождает маргинальные явления, но и имеющиеся маргинальные явления влияют на проведение радикальных реформ.

Новая социальная структура не возникает в один момент, она рождается в недрах старой структуры, она – её логическое продолжение. Нарождение нового знаменует появление пограничных, промежуточных маргинальных социальных объектов. В данном случае, маргинальность связана с процессами изменения, обновления и перестройки социальной структуры. Она означает сочетание в социальном субъекте элементов старых и новых структурных связей, включение его в разные отношения, вследствие чего маргинальный субъект приобретает противоречивый социальный статус. Становление новой социальной структуры связано с массовой десоциализацией и ресоциализацией, с потерей самоидентификации и неопределенностью социального статуса, с переходом значительных по объему людских масс из одних социальных групп в другие. Индивиды из низших социальных слоев в определенной степени, представляют собой продукты распада компонентов социальной структуры. Сегодняшнюю ситуацию в российском обществе вполне можно назвать «маргинальной», поскольку в ее основе – пограничное, промежуточное, переходное положение, в котором оказалось общество и все его элементы в результате разрушения одной и попыток формирования другой социальной системы. Следует обратить внимание на то, что традиционный анализ по группам городское население и сельское по отношению к России является своего рода натяжкой. Связано это с тем, что в поселенческой структуре страны есть такие типы поселения, как малые города и поселки городского типа. Противоречивость оценки этой категории населения заключается в том, что по административному делению оно считается городским, но по образу жизни, по состоянию массового сознания – это сельское население. Оно живет в условиях неразвитой инфраструктуры и массовых коммуникаций, за счет подсобного хозяйства, оно инертно в экономическом поведении, т. к. чаще всего не имеет возможности даже выбирать для себя сферу деятельности.

Население, проживающее в малых городах России – это особая группа в структуре российского общества, удельный вес которой не позволяет нам не выделять ее отдельно, так как влияние этой группы на поведение российского населения существенно.

УДК 330

Ратькова А. Б.

ВЛИЯНИЕ ВЗАИМООБУСЛОВЛЕННОЙ СОВОКУПНОСТИ ЦЕЛЕЙ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА

В статье рассматривается проблема трансформации функций государства в зависимости от видоизменения совокупности целей их реализации.

Ключевые слова: рыночный механизм, государство, функции государства, совокупность целей.

Рыночный механизм, являясь основным рычагом экономического развития промышленно развитых стран на протяжении последних двухсот с лишним лет, в значительной степени утратил способность к саморегулированию экономики. Возникает необходимость исправления его недостатков и смягчения социальных проблем и диспропорций. Из данного контекста следует важность нахождения приемлемого уровня государственного участия в экономике. В связи с этим вопрос о государстве, его функциях продолжает оставаться основополагающим

© Ратькова А. Б., 2011

для современного развития стран вообще и для России в частности.

С позиции представителей институционального направления государство это особая организация, которой граждане делегируют часть своих прав, на основе которых оно осуществляет свою деятельность. Таким образом, между гражданами и государственным аппаратом возникают властно договорные отношения, которыми определяется природа государства. Граждане убеждены, что государство лучше справится с реализацией ряда функций по обеспечению взаимодействий, поэтому добровольно передают часть своих «естественных» прав государству. Кроме того, государство экономит на масштабах производства, предоставляя обществу коллективные блага. Их производство обходилось бы каждому члену общества значительно дороже, если бы общество самостоятельно обеспечивало себя подобными благами. В контексте сказанного следует отметить, что представляя особый тип организации, государство фундаментально отличается от других организаций, существующих в рыночной экономике. Дело в том, что государство:

1) изначально формировалось как организация, являющаяся носителем власти, или политической воли;

2) для обеспечения политической воли, производит институты, принципиально отличающиеся от институтов рынка. Это институты принуждения и наказания;

3) является органом достижения общественных целей и разрешения конфликтов;

4) одновременно представляет аппарат чиновников, принимающих решения от имени всего общества, но объективно являющихся носителями собственных и групповых интересов;

5) принимает решения масштабного характера, оказывающие влияние на национальную экономику в целом и действующие длительное время.

В своем труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» А. Смит отмечал: «согласно системе естественной свободы, государю надлежит выполнять только три обязанности весьма важного значения, но ясные и понятные для обычного разумения: во-первых, обязанность ограждать общество от насилий и вторжения других независимых обществ; во-вторых, обязанность ограждать, по мере возможности, каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов; и, в-третьих, обязанность создавать и содержать определенные учреждения, создание и содержание которых не может быть в интересах отдельных лиц или групп, потому что прибыль от них не сможет никогда возместить издержки отдельному лицу или небольшой группе, хотя и может зачастую с излишком возместить их большому обществу» [3, с. 651]. В данном контексте необходимо обозначить два подхода: функции государства в экономике свободного рынка и функции государства в экономике реального конкурентного рынка. Возможности рыночного механизма свободной конкуренции велики, но не безграничны. В экономике реального конкурентного рынка государство берет на себя функции, которые принципиально не может осуществить сам рынок.

Необходимость участия государства в современной смешанной экономике обусловлена особенностями сложившихся экономической системы и экономических отношений:

1) рынок как специфическая система экономического принуждения обладает значительным созидательным потенциалом. В связи с этим перед государством стоит задача обеспечения необходимых условий для максимально полного использования возможностей рынка и прежде всего путем поощрения свободной конкуренции, в том числе развития малого конкурентного предпринимательства, недопущения криминализации хозяйственно-экономических отношений, подрывающей рыночные механизмы; пресечения монопольного диктата, обеспечения правовой основы хозяйственной деятельности;

2) рыночный механизм в значительной степени утратил способность обеспечивать саморегулирование экономики общества. Убедительным доказательством этому является Великая депрессия 30-х годов XX века. Следует заметить, что способность нерегулируемого рынка в современных условиях спонтанно обеспечить равновесие и высокую эффективность экономики, является весьма ограниченной. Кроме того полностью саморегулирующейся экономики никогда и нигде в мире не существовало и принципиально не могло существовать. В связи с этим участие государства в экономике в современных условиях является непременной предпосылкой нормального процесса общественного развития и роста;

3) неотъемлемой чертой рыночного механизма являются присущие ему «провалы» рынка, к появлению которых приводит неспособность ры-

ночной координации обеспечить выбор наиболее эффективных вариантов решения социально-экономических проблем. При определенных условиях «провалы» рынка приобретают угрожающие для его существования масштабы и формы в виде массовой безработицы, тенденции к росту социальной дифференциации населения и связанные с ней обнищанием его значительной части. В связи с этим задача государства – нейтрализовать, минимизировать такого рода кризисные процессы;

4) государство призвано заменять или дополнять рыночные механизмы в тех сферах хозяйственной деятельности, в которых он не в состоянии обеспечить нормальное функционирование экономики (фундаментальная наука, образование, здравоохранение и т. п.);

5) современная мировая интеграция и взаимозависимость формирует новые международные экономические отношения и это определяет новые функции государства.

Нельзя не согласиться с Ф. И. Шамхаловым в оценке опыта стран с либерально-демократическими режимами, где «именно государство сыграло решающую роль в обуздании стихийных рыночных сил, корректировке их негативных последствий, беспрецедентном повышении жизненных стандартов, противодействии произволу корпораций» [4, с. 73].

В условиях постиндустриализации выделяют следующие важнейшие функции государства [1, с. 102–103; 2, с. 3–11]:

1) государство выступает как «активатор» и гарант развития высоких технологий, знаний и информационных сетей. Оно призвано развивать воспроизводство творческого потенциала граждан, активировать создание и общедоступность информационных сетей, определять приоритетные направления высоких технологий и содействовать осуществлению инвестиций;

2) государство в постиндустриальном мире является институтом, содействующим решению глобальных проблем;

3) государство расширяет производство общественных благ, таких как здравоохранение, образование, строительство и ремонт дорог.

Таким образом, в условиях реального конкурентного рынка государство обретает новые функции, содержание которых определяется и формируется конкретными для каждой страны условиями, а также целями реализации функций государства в экономике.

Цели реализации функций государства объективны в своей основе. Они выражают требования объективных законов и принципов развития экономики. Вместе с тем, цели всегда являются продуктом сознания и формируются в процессе совместной деятельности людей. Исходя из этого, цели содержат в себе элементы субъективного. Цели в своей совокупности представляют определенную систему, включающую главную цель и конкретные цели, связанные с реализацией того или иного социально-экономического процесса и способствующие достижению главной цели. Взаимообусловленная совокупность главной и конкретных целей получила название «дерево целей». Так главной целью реализации государством экономической функции является обеспечение социально-экономической стабильности в обществе. Непосредственным следствием этой главной цели государственного регулирования в любой стране и не менее важной целью выступает формирование стартовых условий и потенциала для поддержания постоянных темпов экономического роста, а на этой основе – повышение благосостояния народа. Данная цель более конкретно трансформирует всеобщую главную цель. Конкретные цели неразрывно связаны с объектом регулирования. Например, объектом регулирования такой цели как выравнивание экономического цикла является экономический цикл; совершенствование отраслевой и региональной структуры – секторальная, отраслевая, региональная структуры; улучшение окружающей среды – окружающая среда.

Как видно, названные цели, во-первых, неодинаковы по значениям и масштабам, во-вторых, находятся в тесной взаимосвязи. Чаще всего одна цель не может быть постоянна и достигнута вне зависимости от других. Например, невозможно представить стимулирование инновационных процессов без создания благоприятных условий накопления капитала, выравнивания конъюнктуры, совершенствования отраслевой структуры экономики, стабильного денежного обращения.

Конкретные цели могут служить опосредующими для достижения других, более высоких для данного текущего момента целей. Так, конкретная цель – обеспечение дополнительных капиталовложений в модернизацию угольных шахт – может быть опосредующей для: стабилизации и снижения издержек в отечественной угледобывающей промышленности; снижения импорта твердого топлива и улучшения топливно-энергетического баланса;

поддержания занятости и хозяйственной конъюнктуры в угледобывающих районах; снятия в этих районах социального напряжения, вызванного угрозой закрытия шахт; оказания давления на цены нефтяных и газовых компаний.

Перечисленные цели частично перекрывают друг друга, одна может оказаться временно более важной и подчинить себе другие в зависимости от реальной хозяйственной и социальной ситуации, уровня осознания этой ситуации субъектами регулирования и от установленной правительственными органами на данный отрезок времени системы приоритетов целей. В данном контексте следует отметить, что между целями реализации функций государства могут возникать противоречия. Любая из них может содействовать, а может препятствовать достижению другой цели.

В дереве целей реализации государством своих функций существуют не только отношения подчинения конкретных целей главной, но и отношения соподчинения и взаимосвязи между самими конкретными целями. То есть конкретные цели внутри дерева могут быть первичными, вторичными, третичными и так далее.

Положения отдельных целей в дереве целей реализации функций государства нестабильно. Оно постоянно изменяется в зависимости от хозяйственной ситуации, экономических задач, выступающих на первый план. Так в условиях кризиса первичной целью становится выход из него, в конкретном случае – оживление конъюнктуры. Все остальные цели отступают и подчиняются первичной. В условиях длительного дефицита платежного баланса, роста внешней задолженности, уменьшения валютных резервов на первый план выступает первичная цель – оздоровление платежного баланса и подчиненные ей цели – привлечение капитала в страну, повышение национальной конкурентоспособности на мировом рынке.

В заключение следует отметить: в современных условиях динамично развивающейся экономики «дерево целей» реализации функций государства видоизменяется в зависимости от конкретных проблем, стоящих перед страной. В связи с этим будут определяться, и формироваться набор и содержание функций государства.

Библиографический список

1. См.: *Бабаев Б. Д.* Российская действительность и система морально-этических ценностей / Б. Д. Бабаев, Д. Б. Бабаев // Проблемы новой политической экономии. – 2004. № 1.

2. См.: *Маркарян К. В.* Меняющаяся роль государства в постиндустриальной экономике / К. В. Маркарян // Вестник Московского университета. Сер. Экономика. – 2003. № 2.

3. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит – М. : Соцэкгиз, 1962.

4. *Шамхалов Ф. И.* Государство и экономика: основы взаимодействия / Ф. И. Шамхалов. – М., 2000.

УДК 33

Свиридов Н. Н.

ЭКВИВАЛЕНТНЫЙ ОБМЕН КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА

Цель работы – изложить теоретико-методологические подходы к проблеме эквивалентного обмена как фактора устойчивого социально-экономического развития общества. Актуальность проблемы обусловлена непропорциональным развитием экономики на макроуровне, территориях и отраслях России. Излишнее вмешательство государства становится дестабилизирующим фактором, усиливающим диспропорции в экономике и создающим предпосылки для углубления материальной и социальной дифференциации населения, роста потенциала противоречий в обществе.

Ключевые слова: эквивалентный обмен, регионы, отрасли, дифференциация населения.

Экономический кризис, ядром которого оказалась банковская система США, охватила большинство стран мира. Россия также оказалась в этом потоке.

Создается впечатление, да и такова действительность, что в России проводимые ранее реформы затормозились. В результате этого обозначились весьма опасные тенденции социально-экономического положения государства: безработица достигла невообразимых размеров (около 6 млн. человек); не остановлена инфляция, которая всегда отрицательно влияла на слои

 © Свиридов Н. Н., 2011

населения с низкими доходами; разгул преступности и коррупции также приняли угрожающий характер; отсутствует институциональная защита частной собственности; нет реальной возможности приобрести достойное жилье; не решен цивилизованно земельный вопрос. В результате такого системного социально-экономического кризиса бедность стала всеобъемлющим явлением. В труднейшем материальном положении оказались крестьяне и интеллигенция – остов государства.

Проблемы усугубляются еще и в связи с тем, что нарастает потенциал социальных и политических противоречий в обществе.

Наши социологические исследования показали, что большинство (более 70 %) опрошенных не доверяют органам власти всех уровней. Каждый человек, семья связывают свое будущее и надежды лишь на личные ресурсы и возможности. Однако более двух третей опрошенных все еще ориентируются на помощь государства (признак иждивенческих настроений прошлого – государство может решить все).

При значительном количестве литературы по социально-экономическим преобразованиям современной России (распределение доходов от сырьевых отраслей, введение прогрессивного налога на доходы и имущество и другие известные мероприятия), в научной литературе отсутствуют даже постановочные подходы к данной весьма актуальной проблеме.

В данном исследовании выдвигается гипотеза о том, что главным тормозом социально-экономического развития нашей страны является неэквивалентный обмен между секторами экономики, стратами общества и регионами.

Эквивалентный обмен в экономической системе, включая территориальный, определяют такие факторы: институты (экономическое сознание, традиции), форма (экономическая организация и управление), способ (техника, применяемая в производстве и обращении), сочетание частной, коллективной (корпоративной, ассоциированной) и государственной собственности. История доказала, что монополия на экономику, идеологию, политику, формы ведения хозяйства ведут к застою.

Решение обозначенных проблем является непростой задачей. Противодействием эквивалентному обмену служат политические и исторические условия; милитаризация общества и государства; институциональная цивилизованная недостаточность, отсутствие развитого гражданского общества.

Краткий экскурс по данной проблеме. Теоретические положения эквивалентного обмена обозначил Франсуа Кенэ (1694–1774 гг.) – французский экономист, основоположник школы физиократов. Он был придворным медиком Людовика XV, а проблемами экономики занялся в зрелом возрасте – в 60 лет. Он впервые разработал методологический подход общественного воспроизводства в своей знаменитой работе «Экономическая таблица» (1758 г.), в которой показано, как совокупный годовой продукт, создаваемый в сельском хозяйстве, распределяется между классами: производительным (лица, занятые в сельском хозяйстве, – фермеры и сельские наемные рабочие), бесплодным (лица, занятые в промышленности, а также купцы) и собственниками (лица, получающие ренту, – землевладельцы и король). В этой работе Кенэ представил основные пути реализации общественного продукта в виде направленного графа с тремя вершинами (классами), объединив все акты обмена в массовое движение денег и товаров, но при этом исключив процесс накопления.

Само обращение годового продукта состоит из пяти актов: а) класс землевладельцев покупает у класса фермеров средства питания на 1 млрд ливров. Вследствие этого к классу фермеров возвращается 1 млрд ливров и 1/3 годового продукта выходит из обращения; б) класс землевладельцев на 2-й млрд ливров полученной ренты покупает у «бесплодного» класса промышленные изделия; в) класс «бесплодных» на полученный за свои товары 1 млрд ливров покупает у класса фермеров продукты питания. Следовательно, к классу фермеров возвращается 2 млрд ливров и 2/3 части продукта выходят из обращения; г) класс фермеров покупает у «бесплодного» класса на 1 млрд ливров промышленные изделия, идущие на восстановление инструментов и материалов, стоимость которых вошла в стоимость произведенного годового продукта; д) класс «бесплодных» на этот 1 млрд ливров закупает сырье у класса фермеров. Таким образом, обращение годового продукта обеспечивает возмещение использованных фондов сельского хозяйства и промышленности как предпосылку возобновления производства.

Налоги, по мнению Кенэ, должны взиматься только с земельных собственников в размере 1/3 чистого продукта.

Кенэ разработал концепцию естественного порядка, в основе которой лежат моральные законы государства, т. е. интересы отдельного лица не могут идти в разрез с общими интересами общества. Если исходить из схемы, предложенной Кенэ, места для какой-либо сознательной, активной политики правительства в области экономики просто не остается. Точнее, по мнению Кенэ, государство должно установить такие законы, которые бы соответствовали «естественным законам» природы, и на этом экономические функции государства можно будет считать исчерпанными.

Можно только сожалеть, что очень часто государство принимает нерациональные законы, тем самым нарушая эквивалентный обмен в экономике и обществе как системе. При этом социально-экономическая система теряет устойчивую положительную динамику развития, ослабевают функции самосовершенствования и адаптивности, исчезают положительные качества, свойства и признаки. Об этом поговорим далее.

Продолжил развивать идеи Р. Кенэ его ученик Тюрго Анн Робер Жак (1727–1781 гг.), который особое значение придавал частной собственности на средства производства, роли прибавочной стоимости ренты и процента. Насущной задачей Тюрго считал оздоровление финансов государства, предлагал отменить все формы налогов с крестьян, заменить их *единым земельным налогом собственников* (курсив мой – *Н. С.*).

Особое значение Тюрго придавал развитию ремесленного производства и вовлечению населения в малый бизнес.

Следующим представителем, разработавшим методологические основы эквивалентного территориального обмена, является Тюнен Йоганн Генрих фон (1783–1850 гг.). Его научное наследие не потеряло своей значимости в современных условиях. В русле данного исследования важно понять территориальные аспекты эквивалентного обмена вообще и аграрного сектора в частности. Работы Тюнена дают возможность в известной мере понять современные аспекты эквивалентного обмена, хотя он не рассматривал эту проблему как предмет исследования. Надо отметить, Тюнен был также основоположником маржинализма.

В его фундаментальной работе «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и рациональной экономике» (1826) главным содержанием было выявление закономерностей размещения сельскохозяйственного производства.

Исследования Й. Тюнена отличали высокий уровень абстракции, точные формулировки поставленных задач. Он предполагает наличие экономически изолированного от остального мира государства, в пределах которого имеется центральный город, являющийся единственным рынком сбыта сельскохозяйственной продукции и источником обеспечения промышленными товарами.

Цена каждого продукта в любой точке пространства отличается от его цены в городе на величину транспортных затрат, которые принимаются прямо пропорционально весу груза и дальности перевозки.

Пользуясь силой абстракции, Й. Тюнен ставит вопрос: какие формы примет при установленных предпосылках сельское хозяйство и какое влияние на его размещение будет оказывать расстояние от города. Он находит ответ на поставленный вопрос методом сопоставления транспортных затрат на перевозку продукции от места производства до рынка, в результате чего выявляются зоны, наиболее благоприятные (с точки зрения минимизации транспортных затрат) для размещения в их пределах тех или иных видов сельскохозяйственного производства.

Й. Тюнен доказывает, что в рамках сделанных допущений оптимальная схема размещения сельскохозяйственного производства – это система концентрических кругов (поясов) разного диаметра вокруг центрального города, разделяющих зоны размещения различных видов сельскохозяйственной деятельности. Чем выше урожайность (продуктивность), тем ближе к городу должно размещаться соответствующее производство. С другой стороны, чем дороже тот или иной продукт на единицу веса, тем дальше от города целесообразно его размещение. В результате интенсивность ведения хозяйства снижается по мере удаления от города.

Й. Тюнен выделял шесть поясов (колец) размещения сельскохозяйственной деятельности: вольное хозяйство (высокопроизводительное пригородное); лесное хозяйство; плодосменное; выгонное; трехпольное; скотоводство.

Современный читатель может удивиться, что за пригородным ведением хозяйства следует лесное. Поясним. Дело в том, что в те времена основным источником получения тепла был лес, на привозку которого требовались зна-

чительные затраты гужевого транспорта и человеческого труда.

Ясно, что при других условиях конкретный состав поясов будет другим, но принцип их чередования сохранится.

Здесь подчеркнем, что Тюнен заложил идею не только оптимального размещения сельского хозяйства, но и обозначил эквивалентный обмен между центром и поясами, а также внутри и между отдельными поясами (читай – между регионами).

Экономические условия постоянно меняются, и понятно, что каждые поколения исследователей по-своему представляют решения социально-экономических проблем. В этом отношении представители классической политической экономии (XVIII–XIX вв.) очертили круг фундаментальных проблем, сформулировали основные задачи, стоящие перед экономической наукой, создали исследовательский инструментарий, без чего невозможно ее дальнейшее развитие.

Создателями классической политэкономии являются:

Адам Смит (Англия, 1723–1790 гг.), «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1976 г.). Смит ввел понятия нормативной и позитивной экономической теории;

Давил Рикардо (Англия, 1772–1823 гг.), «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.);

Жан Батист Сэй (Франция, 1767–1832 гг.). Один из авторов трехфакторной концепции;

Джон Стюарт Милль (Англия, 1806–1873 гг.), «Основы политической экономии» (1848 г.). Синтезатор идей классической школы.

Перечислим предмет исследования и сопряженные с ним понятия и категории, которые классическая школа представила в фундаментальных исследованиях: наука о происхождении богатства и его распределении между трудящимися, землевладельцами и капиталистами; политическая экономия – наука об экономических законах (Дж. Милль); проблема экономического развития общества и повышение его благосостояния; приоритетное исследование проблем сферы производства; понятия «экономический человек» и «невидимая рука рынка»; разделение труда, производительного труда, денег, доходов, капитала и теория воспроизводства.

Обозначенные проблемы косвенно и прямо связаны с эквивалентным обменом.

Известно, что основой и источником марксизма были: немецкая классическая философия, английская политическая экономия в лице А. Смита и Д. Рикардо и французский утопический социализм. Здесь нам важно выявить генезис и проследить эволюцию теории эквивалентного обмена. Поэтому нельзя не отметить большой вклад в теорию воспроизводства и, добавим, эквивалентного обмена Маркса Карла (1818–1883 гг.). При огромном его научно-теоретическом наследии, с учетом данного исследования, выделим лишь положения, касающиеся подразделений общественного воспроизводства. Известно, что основой существования любого общества является производство материальных благ. Производимые продукты непрерывно потребляются, что обусловливает и непрерывность процесса производства. Постоянное возобновление процесса производства в масштабе общества представляет собой общественное производство. Развитие общественного разделения труда все теснее связывает различные отрасли и предприятия между собой и усиливает их зависимость друг от друга. В условиях частной собственности на средства производства такая многосложная связь осуществляется через рынок. К. Маркс указывал, что «кругообороты индивидуальных капиталов переплетаются друг с другом, предполагают и обусловливают друг друга и как раз благодаря этому-то сплетению образуют движение всего общественного капитала» (*Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – Т. 24. – С. 397).

Следовательно, общественный капитал есть совокупность всех индивидуальных капиталов в их взаимосвязи и взаимообусловленности, в их движении.

При этом необходимо учитывать не только стоимостную, но и натуральную форму продукта. Без этого невозможно было бы выяснить, кто купит произведенную продукцию, откуда потребители получат необходимые им предметы личного потребления, где приобретут нужные средства производства и каким образом создадутся предпосылки для возобновления производства во всем обществе.

Пользуясь методологией и символикой К. Маркса, отметим, что произведенные материальные блага, например, за год, делятся на три части: постоянный капитал, или стоимость потребленных в обществе средств производства (c); переменный капитал, или воспроизведенный в продукте фонд заработной платы (v); произведенную в течение года прибавочную стоимость (m).

К. Маркс использует деление продукта и по его натуральной форме. Он впервые показал, что все общественное производство делится на два крупных подразделения в зависимости от целевого назначения производимых продуктов:

I подразделение – производство средств производства;

II подразделение – производство предметов личного потребления. Дело в том, что основной обмен веществ в обществе происходит между этими подразделениями.

Продукты I подразделения по своей натуральной форме представляют собой машины, оборудование, сырье, топливо. Они потребляются производительно. Продукты II подразделения (пища, одежда, обувь, жилища, предметы роскоши и т. п.) могут быть использованы только для личного (непроизводительного) потребления. Таким образом, по своей натурально-вещественной форме, точнее, по способу использования совокупный общественный продукт состоит из двух частей: средств производства и предметов потребления. При эквивалентном обмене формируются условия пропорций I и II подразделений, создаются предпосылки расширенного воспроизводства. Такими условиями являются:

Первое условие. Сумма переменного капитала и прибавочной стоимости I подразделения должна быть больше потребленного постоянного капитала во II подразделении:

$$\mathrm{I}\,(v + m) > \mathrm{II}c.$$

Без этого невозможно увеличение постоянного капитала, а следовательно, и расширение производства в обоих подразделениях.

Второе условие. Вся продукция I подразделения должна быть больше потребленного постоянного капитала в обоих подразделениях:

$$\mathrm{I}\,(c + v + m) > \mathrm{I}c + \mathrm{II}c$$

Несоблюдение этого условия означало бы отсутствие в совокупном продукте дополнительных средств производства для увеличения постоянного капитала как в I, так и во II подразделениях.

Третье условие. Вновь созданная стоимость в обоих подразделениях (национальный доход общества) должна быть больше всего продукта II подразделения:

$$\mathrm{I}\,(v + m) + \mathrm{II}\,(v + m) > \mathrm{II}\,(c + v + m).$$

При таких условиях становится возможным использовать часть национального дохода на расширение производства, и в частности на увеличение постоянного капитала во всем обществе.

Естественно, что в конкретной действительности общества необходимая пропорциональность прокладывает себе дорогу через колебания производства, что неизбежно ведет к огромной растрате материальных и людских ресурсов.

Мы можем только выдвинуть гипотезу о том, что в современной экономике России неэквивалентный обмен принимает угрожающий характер не только на уровне государства и внутри ее как системы – отраслям, регионам и стратам (слоям) общества. Понятно, что данная проблема требует самостоятельного дальнейшего исследования. При этом совершенно очевидна необходимость использования всего арсенала теоретических и методологических подходов, направлений и течений экономической науки.

Маркс, используя широкий спектр методологической диалектики, показал классовые противоречия в теории воспроизводства. Экономические противоречия между стратами, слоями общества, регионами и государством остались и в современных условиях, но они приняли совершенно новые формы и характер. События в Северной Африке свидетельство этому. Здесь проявляется крайний метод разделения противоречий – гражданская война.

В последующих школах и научных направлениях экономической науки (историческая, марксизм, неоклассика, институционализм, монетаризм и др.) также прямо или косвенно прослеживаются аспекты проблемы эквивалентного обмена.

Объем данной статьи не позволяет более подробно остановиться на каждом течении. Заметим лишь, что их исследования все-таки базируются на предшествующих фундаментальных исследованиях доклассического периода и классической экономической мысли.

Было бы ошибочным считать, что существует только экономический эквивалентный обмен. При его главной ведущей роли следует рассматривать и социальный (добавим, и политический) эквивалентный обмен. Поясним.

Во-первых, действительно ядром обмена является экономика. Как было показано выше на теоретических положениях Кенэ, Тюрго, Тюнена, Маркса, экономика пронизывает все отрасли, слои населения и институтов (включая государство).

Нередко государство как институт, сосредоточив финансовые, материальные, человеческие ресурсы, может проводить политику (при определенных условиях) нарушения эквивалентного обмена. Такими условиями являются война, разрушительные катастрофы, природные катаклизмы (засуха, наводнения, землетрясения и т. д.), которые носят не локальный, а общегосударственный характер.

С таким обстоятельством общество, как правило, соглашается.

Во-вторых, в условиях финансово-экономического кризиса, нарушения экспортного и импортного обмена, диспропорции внутри страны также проявляются в обостренной форме – рост цен на потребительские товары и услуги, – что ведет к возмущению населения, а следовательно, к росту социально-политического потенциала противоречий.

И в-третьих, захват значительной части финансовых и материальных ресурсов государственно-номенклатурного аппарата создает эффект вытеснения других элементов валового внутреннего продукта, таких как расходы (и доходы) домашних хозяйств, инвестиций частного бизнеса. Все это ведет к стагнации экономики, обеднению значительной части населения, расширению потребляющей, а не производящей страты общества.

Государство вынуждено дополнительно печатать денежную массу, а следовательно, разгонять инфляцию. Для доказательства приведем ряд весьма важных эмпирических данных. В США в среднем за 1979–2007 гг. компоненты конечного спроса составили: личное потребление – 66,7 %; частные инвестиции в экономику – 11,3 %; частные инвестиции в жилищное строительство – 4,5 %; государственное потребление и инвестиции – 19,4 %. К сожалению, официальных данных по России практически не публикуется. Однако экспертные оценки показывают, что в России личное потребление составляет не более 20 %, но значительна доля государственных расходов (ВПК, содержание госслужащих, судов, прокуратуры, МВД и других силовых структур).

Добавим к этому, что если денежная масса (Мо) в России составляла в 2000 году 418,9 млрд рублей, то в 2005-м уже 2009,2 млрд руб., а в 2009 году – 4038,1 млрд рублей. Это точный индикатор неэквивалентного обмена, отражающегося в росте инфляции.

Особенно разрушительный характер несет в себе неэквивалентный обмен в обществе по отношению к сельскому хозяйству, сельским территориям и научно-образовательному комплексу России.

Приведем лишь ряд расчетов. В 1995 году чтобы купить трактор МТЗ-80, требовалось продать зерна 25 т или 10,8 т молока или 1,9 т мяса. В 2007 году для этих целей необходимо было реализовать 104,9 т зерна, 52.8 т молока, 10,5 т мяса. Диспропорции возросли с 4 до 10 раз. В экономической науке такое явление называется – «ножницы цен» на сельскохозяйственные и промышленные товары. В этих условиях аграрный сектор экономики обречен на разрушение. Ясно, что государство обязано обратить на это самое серьезное внимание и оказать системную экономическую и институциональную поддержку.

Неэквивалентный обмен проявляется не только на отраслевом и территориальном уровнях. Весьма опасным, с непредсказуемыми социально-экономическими, да и политическими последствиями, является неэквивалентный обмен между специальностями, слоями (стратами) общества России.

Во-первых, сложились устойчивые, закрытые и практически недоступные страты и отрасли.

Такие силовые структуры страны, как прокуратура, суды, следственные и другие органы практически превратились в касты со своими специфическими чертами, поведением, ментальностью и отношением к гражданскому обществу. Не раскрываем всю специфичность этой проблемы (это задача изучения больше социологов и психологов), важно отметить лишь ряд экономических явлений.

Трудно согласиться, когда представители указанных страт получают пенсию, превышающую зарплату учителя в 4–5 раз! Может ли учитель в этих условиях приобрести жилье или даже удовлетворить элементарные потребности – питание, одежда, обувь? Учителю еще нужно иметь свою личную библиотеку и т. д. Схожее положение и учителей профессорско-преподавательского корпуса вузов, техникумов, училищ, которые работают в государственных образовательных учреждениях.

Словом, представители этой части общества находятся в полной зависимости от государства, поэтому учителя занимаются репетиторством, чтобы как-то пополнить свой скудный семейный бюджет. Заметим, и сам процесс репетиторства требует дополнительного времени, которого не остается на самосовершенствование, отдых, спорт, чтение новой литературы и повышение квалификации. Во всех странах человек, обучающий

молодое поколение, всегда был в почете, материально обеспечен и социально защищен. К примеру, учитель гимназии с университетским образованием в Германии имеет заработную плату не менее 3–3,5 тыс. евро в месяц. Не случайно среди выпускников вузов имеют устойчивые эмиграционные настроения. Это еще пример неэквивалентного обмена в обществе и государстве.

Региональный аспект эквивалентного обмена проявляется и в том, что территориальные субъекты государства должны иметь сравнительно равный уровень социально-экономического развития.

В России наблюдаются весьма значительные различия в этой части. Во-первых, неравномерное размещение населения – концентрация на юге, в г. Москве, Санкт-Петербурге, что ведет к наращиванию критической массы населения с разной ментальностью, приводит к обострению противоречий населения и социальными катаклизмами; во-вторых, уровень жизни населения по регионам России имеет различия в 20 и более раз.

Далее, важной и актуальной проблемой является неэквивалентный межотраслевой обмен. Такие монопольные структуры России, как Газпром, энергетика, РЖД, а теперь и локальные монополисты в лице ЖКХ, ежегодно повышают цены на 15–20 процентов, этим разгоняют инфляцию, отрицательные последствия которой несет на себе население. При этом не наблюдается техническая и технологическая модернизация этих отраслей. При этом электроэнергия поставляется в Китай по цене, в два раза ниже, чем в России! Но и это еще не все. Уровень заработной платы в этих секторах экономики в 3–3,5 раза выше, чем, скажем, в образовании, здравоохранении, научных учреждениях.

Другая страта, которая сформировалась за последние 10–15 лет, – финансово-банковская, где доходы персонала практически выше других секторов.

Здесь не только экономический аспект важно видеть, здесь проявляются и социально-психологические явления. В указанные страты устроиться на работу без сильных связей (прежде всего родственных и других связей) невозможно.

Богатые страты захватывают не только экономику, но и государственную, и политическую власть, отгораживаясь от граждан общества огромными заборами своих коттеджей.

В перспективе обособленные экономические страты могут привести к непредсказуемым отрицательным социально-политическим и нравственным последствиям. И еще отметим важное положение данной проблемы. Эквивалентный обмен возможен только при условии рыночной конкуренции, и ядром этого явления могут быть только свободные цены на сырье, материалы, землю, лес и, конечно, заработную плату как цену труда при минимальном вмешательстве государства и ее властных структур, минимальной концентрации доходов, финансов в руках бюрократии и номенклатуры.

Поэтому уже сейчас надо готовиться к будущему. «Помирать собираешься, а хлеб сей», – к такому крестьянскому изречению надо прислушаться. В современных условиях России невозможна классовая идентификация общества – крестьянство как класс не существует, а рабочий класс размыт, разобщен, думает лишь о личном выживании, работая во множестве организаций малого и среднего бизнеса.

Общество стратифицируется по материальному признаку, поэтому в одну страту могут быть включены и рабочий, и сельский житель, учитель, обслуживающий персонал вузов. Материальная стратификация становится условием и предпосылкой социальной и даже политической дифференциации. Эти различия являются индикаторами неэквивалентного экономического обмена, расслоения общества с различными интересами. Вывод очевиден. Такой процесс может в перспективе стать источником социальных катаклизмов с непредсказуемыми последствиями и угрозой безопасности страны. Эквивалентный обмен все больше обусловлен степенью развитости институтов. В современной России низко качество государственных институтов. По оценкам качества госуправления Всемирного банка, по таким показателям, как гласность и общественная подотчетность правительства, степень верховенства закона и уровень коррупции, Россия входит в число стран с самым низким рейтингом. По общему качеству государственных институтов ВЭФ поставил Россию на 118-е место из 139 стран.

Многократно доказано наличие тесной связи между качеством институтов и экономическим развитием: при низком качестве первых возможность успешно развиваться практически исключена. Исследования показывают, что большинство мер экономической политики (в том числе

формирование институтов развития) имеют «пороговый» характер: они дают положительный эффект при достаточно высоком качестве институтов (низкие административные барьеры, квалифицированный и коррумпированный государственный аппарат, наличие независимых судов, прозрачность действий правительства и т. д.) и не приносят результатов (либо дают отрицательный эффект) при низком. Следовательно, обязательное условие дальнейшего развития экономики – радикальное совершенствование институтов. Фактически на нынешнем этапе краеугольным камнем экономической политики экономической политики должна стать модернизация государства, без чего ускорить экономический рост не удастся.

Вышеизложенные положения дают основание сделать вывод о том, что, во-первых, общество не все должно проедать, что произведено; во-вторых, непроизводительные страты должны нести одинаковое бремя страны; в-третьих, необходимы ресурсы для обновления капитала и квалифицированного обучения молодого поколения; в-четвертых, должен быть равный доступ к общественным благам всех слоев общества; в-пятых, государство обязано обеспечить сильную институциональную защиту частной собственности (особенно земли, леса, воды) как источник дохода и формирования семейного бюджета слоям населения, производящим материальные блага. И в-шестых, распределительная политика государства обязана учитывать интересы каждого члена общества и социальных групп.

УДК 338.47

Семенов М. О., Токарева И. В.

РЕИНЖИНИРИНГОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ТРАНСПОРТЕ

В статье рассмотрены институциональные, социальные, экономические и материально-ресурсные условия инновационной модернизации экономики России. Обосновано приоритетное значение развития инфраструктуры (особенно транспортной) для обеспечения эффективной модернизации и технологического развития национальной экономики. Предложены подходы к формированию рациональной инвестиционной политики на транспорте на основе принципов реинжиниринга, обеспечивающие устойчивое развитие транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: инвестиционная политика, реинжиниринговые принципы.

Несмотря на провозглашенный курс на модернизацию и инновационное технологическое развитие экономики страны, реальных содержательных и непрерывных подвижек в этом процессе не наблюдается. Как отметил Президент в своем выступлении 15 мая 2009 года в Горках, «Основная проблема заключается в том, что, несмотря на правильные программные установки, никаких существенных изменений в технологическом уровне нашей экономики не происходит» [1].

Среди множества причин такого положения выделим, на наш взгляд, в качестве главенствующей отсутствие соответствующей среды – особых институциональных, социальных, экономических и материально-ресурсных условий для инновационной модернизации, которые определяют, по сути, инвестиционный климат в стране.

Институциональные условия должны в первую очередь обеспечивать фактическую конкурентоспособность отечественной юрисдикции. Одной из причин отставания России в получении прямых инвестиций от других стран БРИК, выступает недостаточно привлекательный инвестиционный климат, обусловленный в частности уровнем налоговой нагрузки на бизнес. Действительно, например, в Казахстане НДС, налог на прибыль, социальный налог заметно ниже, чем в РФ. Другими причинами низкой инвестиционной конкурентоспособности российской юрисдикции является недостаточно благоприятная доступность финансовых, трудовых, инфраструктурных ресурсов, а также сложная административная среда.

Социальные условия предполагают социально безопасный процесс модернизации, при котором в обязательном порядке необходимо опережающее создание большого количества новых рабочих мест. Это связано с тем, что модернизация призвана существенно поднять производительность

© Семенов М. О., Токарева И. В., 2011

общественного труда, которая сегодня составляет всего четвертую часть от производительности труда в США и может оставить без работы, вследствие её интенсивного роста, большое количество людей в модернизируемой отрасли.

Что касается экономических условий, то они должны обеспечивать спрос на инновации, т. е. инновации должны быть экономически оправданными. При отсутствии таких условий создаваемый интеллектуальный продукт может реализовываться в других экономиках, т. е. отечественные инновации станут увеличивать занятость и налоговые поступления за рубежом.

Материально-ресурсные условия – это условия создания эффективной индустриальной базы инновационного развития в форме подготовки реальных промышленных площадок и их обеспечения соответствующей инфраструктурой: инженерной, энергетической, коммуникационной и транспортной. Следует обратить внимание на то, что институциональные условия должны обеспечиваться главным образом на федеральном уровне, а задача создания остальных условий (социальных экономических и материально-ресурсных) должна решаться в первую очередь в регионах.

В наглядном виде основные требуемые условия реализации инновационной модернизации и интенсивного технологического развития экономики страны отражены на рисунке 1. Очевидным фактом является то, что создание развитой инфраструктуры как главной составляющей материально-ресурсного обеспечения эффективной модернизации и технологического развития экономики требует наибольших временных, трудовых и финансовых затрат.

Наиболее сложной и затратной составляющей инфраструктуры является транспортная. Именно поэтому здесь необходимо привлечение внешних инвестиций, а, следовательно улучшение инвестиционного климата. В связи с этим одна из пяти стратегических целей «Транспортной стратегии РФ на период до 2020 года» является улучшение инвестиционного климата и развитие рыночных отношений в транспортном комплексе, главным образом в наземном транспорте.

Рис. 1. Условия реализации курса на модернизацию и технологическое развитие экономики

Улучшение инвестиционного климата в данной отрасли возможно только при формировании соответствующей инвестиционной политики, основанной на использовании принципов реинжиниринга, т. е. перепроектирования процессов её формирования. Использование методологии реинжиниринга позволяет реализовать глубинные изменения в формировании инвестиционного климата на транспорте, обеспечить достижение актуальных конкурентных преимуществ участникам инновационных межфункциональных бизнес проектов [2].

Эти принципы группируются по соответствующим направлениям или разделам инвестиционной политики:

– управленческие принципы;
– организационные принципы;
– общеэкономические принципы;
– социальные принципы.

К управленческим относятся принципы: компетентности, обоснованности, системности. Эти принципы означают привлечение к инвестиционным процессам в качестве участников профессионалов, а так же обеспечение соревновательства, конкуренции на всех этапах процессов, использование преимуществ системности. К организационным относятся принципы: инновационности, концентрации, согласованности. Принцип инновационности означает, что инвестиционные проекты должны реализовывать новые технологические идеи, концентрации – привлечение ключевых инвесторов, иностранных инвестиций; согласованности – обеспечение высокой степени взаимодействия и согласованности основных участников инвестиционных проектов.

К общеэкономическим относятся принципы: сбалансированности, комплексности, эффективности. Принцип сбалансированности означает недопущение развития одних видов транспорта в ущерб другим, комплексности – связанность развития транспортной инфраструктуры с социальным и экономическим развитием территорий; эффективности обеспечение превышения ожидаемых полезных результатов инвестиционных проектов над затратами финансовых, природных, трудовых и др. ресурсов.

К социальным относятся принципы: публичности и безопасности. Принцип публичности предполагает широкое вовлечение и открытое обсуждение содержания инвестиционных проектов не только его участников, но и других стейкхолдеров и гражданское общество; безопасности – не только соблюдение безопасности для жизни и здоровья людей, но и обеспечение экологической безопасности.

Библиографический список

1. *Медведев Д.* Вступительное слово на совещании по вопросам модернизации и технологического развития экономики. 15.05.2009. Горки. – URL: http://kremlin.ru/transcripts/4082

2. *Хаммер М.* Реинжиниринг корпорации: Манифест революций в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи: пер. с англ. – СПб. : Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1997. – 332 с.

УДК 332.1

Симонов А. Г.

ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ХОЗЯЙСТВО В РЕГИОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ И МОЖЕТ ДАННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА БЫТЬ ГАРМОНИЧНОЙ?

В статье рассматривается хозяйство в регионе как экономическая система и возможность применение к данной экономической системе теорию гармоничности.

Ключевые слова: регион, система, хозяйство, объект, проект, процесс, гармония.

Регион – целостная система со своими структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения. Ее характеризуют: высокая размерность; большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов с локальными целями; многоуровневое управление; иерархичность структуры; значительное запаздывание координирующих воздействий при высокой динамичности элементов; неполная определенность состояний элементов. В функционировании региона определяющую роль играет

© Симонов А. Г., 2011

население, трудовые коллективы. Эффективное управление регионом, городом принципиально невозможно без учета социального фактора. Зависимости между элементами этой сложной системы не могут быть описаны линейными функциями.

Как социально-экономическая система регион может быть представлен совокупностью пяти основных подсистем, к которым относятся: системообразующая база; системообслуживающий комплекс; экология; население; инфраструктура рынка.

Главным фактором, обеспечивающим взаимосвязь и взаимодействие указанных подсистем, интегрирующим их в единую социально-экономическую систему, является деятельность людей. Человек – органическая часть каждой из подсистем. Он представляет собой часть природы, основной компонент производительных сил национального хозяйства и, наконец, часть населения, так как через связи и отношения с другими людьми образует собственно социально-территориальную общность.

Итак, основываясь на вышесказанном, можно принять за основу следующее определение региона. Регион – это территория в административных границах субъекта Федерации, характеризующаяся: комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью, т. е. наличием политико-административных органов управления [1].

Хозяйство же, как термин значительно шире. Под хозяйством подразумевается совокупность природных и произведенных в результате деятельности человека средств, используемых для создания, поддержания, улучшения условий и средств существования, жизнеобеспечения [2].

Функционирование экономики складывается из взаимодействия этих четырех типов систем, причем каждый из них нуждается в других. К примеру, чтобы предприятие успешно работало, необходимо проект (план) выпуска той или иной продукции; объект – предприятие как юридическое лицо и имущественный комплекс; среда, куда будут поставляться результаты производства; процессы – производство продукции, ее реализация, восстановление израсходованных ресурсов. Объекты обмениваются результатами деятельности с внешней средой, которая, в свою очередь, является естественным местом протекания процессов, в то время как реализация проектов приводит к дискретному обновлению существующих и образованию новых объектов, процессов или сред [3].

Хозяйство, отвечает всем необходимым признакам экономической системы. Функционирование хозяйства, если можно так выразиться, затрагивает все четыре формы экономических систем, структурированные Г. Клейнером: объект, проект, среда, процесс.

Что такое *гармония*? Если обратиться за ответом на этот вопрос к словарю В. И. Даля, то мы найдем следующее определение: «Гармония – соответствие, созвучие, соразмерность, равновесие, равномерность, равнозвучие, взаимность соотношение, согласие, согласность». Гармонировать по В. И. Далю, значит «отвечать, соответствовать, согласоваться созвучить; быть под одно, подстать, подмасть, под лад.». Как можно применить это понятие к экономике? В ответе мы солидарны с занимавшимся этим ранее Клейнером Г. Б, членом – корреспондентом РАН [3].

По Клейнеру, гармоничность, это некое *состояние*, в котором соблюдаются некоторые условия. «Базовым условием гармонии является умеренная скорость изменений пространственных и временных характеристик экономики. Для человека, как участника экономической деятельности, одинаково неприемлемы и слишком частые и существенные перемены экономических условий (“эпоха перемен”), и слишком редкие перемены (“эпоха застоя”); и слишком дробная структура экономического пространства (“ущелья”), и слишком монотонная структура такого пространства (“пустыня”)» Г. Б. Клейнер так же приводит схему, которая отражает область гармонии в координатах пространство – время (рис. 1).

В настоящей публикации мы не ставим задачу, получить точный показатель или коэффициент, изменение которого позволит судить о степени гармоничности эконономической системы. Нас интересует сама возможность существования такого показателя и факторов влияющих на его величину.

Снова обращаясь к трудам Г. Б. Клейнера, который говорит о том, что показатель гармоничности, вероятнее всего, схож по своей структуре (если можно так выразиться) с коэффициентом Джинни.

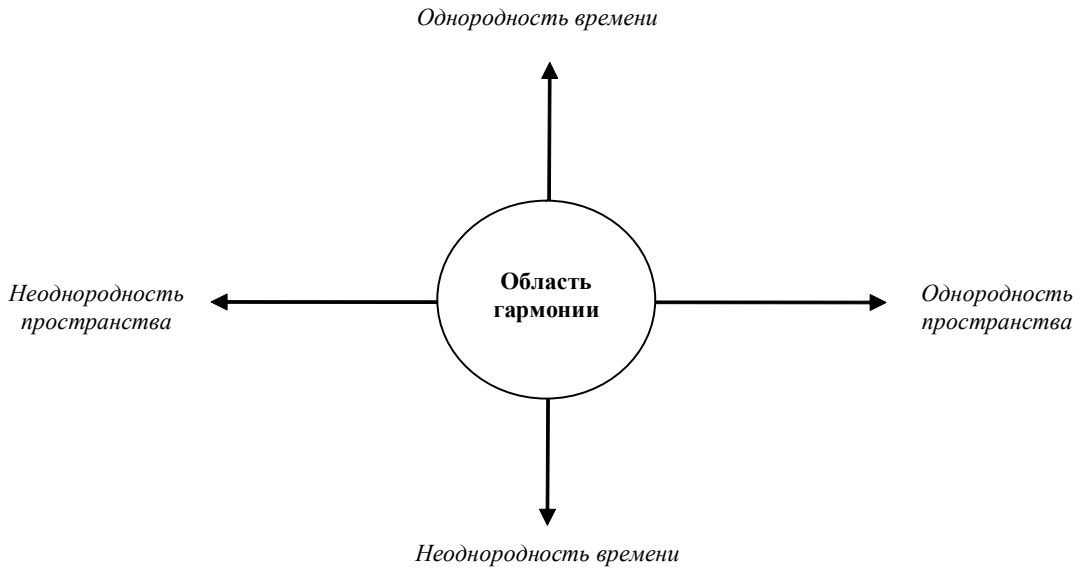


Рис. 1. Область гармонии в координатах «Пространство-время»

Как провести параллель между коэффициентом Джинни и гармоничностью экономической системы? Коэффициент Джини – статистический показатель, свидетельствующий о степени расслоения общества страны или региона по отношению к какому-либо изучаемому признаку (к примеру, по уровню годового дохода – наиболее частое применение, особенно при современных экономических расчётах). Как и кривая Лоренца, коэффициент Джини может использоваться для выявления уровня неравенства по накопленному богатству.

$$G = \frac{\acute{\Gamma}_{i=1}^{\sigma n} \acute{\Gamma}_{j=1}^{\sigma n} \left| y_i - y_j \right|}{2n^2 \overline{y}}$$

где G – коэффициент Джини, Xk – кумулированная доля населения (население предварительно ранжировано по возрастанию доходов), Yk – доля дохода, которую в совокупе получает Xk, n – число домохозяйств, yk – доля дохода домохозяйства в общем доходе, $\overline{y}$ – среднее арифметическое долей доходов домохозяйств.

Возникает вопрос: как применить данный коэффициент при расчете гармоничности? Гармоничность экономической системы на первичном уровне определяется степенью изменчивости в пространственном аспекте и волатильности – во временном аспекте, необходимо определить факторы, влияющие на эти характеристики экономики. Оказывается, что изменчивость и волатильность зависят от структуры экономических систем. Г. Б. Клейнер, считает (и мы с ним согласны), что функционирование экономики складывается из взаимодействия четырех типов взаимозависимых систем: объекты, проекты, среды, процессы.

Нам остается обосновать математический аппарат, для расчета гармоничности экономики (хотя бы в первом приближении).

Библиографический список

1. Местное самоуправление в России: технологии, проблемы, перспективы. Спецкурс. Вып. 6. – М., 1997.

2. *Борисов А. Б.* Большой экономический словарь. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.

3. *Клейнер Г. Б.* «Экономика должна быть гармоничной!» / Экономика и жизнь. – 2008. – № 19.

УДК 330

Скаржинская Е. М., Шкуров И. В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН КООПЕРАЦИИ

В работе исследуется проблема кооперации как социально-экономического феномена, разновидностями которого являются различные формы коллективной деятельности экономических субъектов. Сформулированы и обоснованы признаки, выделяющие кооперацию из множества других видов экономических организаций. Анализируются препятствия исторического, институционального и когнитивного происхождения, затрудняющие развитие кооперации в российской экономике. Среди них выделена проблема внутренней устойчивости кооперации, связанная с несовершенством информации в условиях децентрализации принятия решений в кооперации. На основе построенных математических моделей найдены частные условия устойчивости кооперации.

Ключевые слова: кооперация, устойчивость кооперации, оппортунизм, коллективные решения, стимулирование активных действий агентов.

Слово «кооперация» в экономической литературе имеет два значения. Первый, буквальный смысл состоит в том, что кооперативами называются организации, соответствующие критериям, описанным в Декларации «О кооперативной идентичности», принятой на конгрессе Международного Кооперативного Альянса (МКА) в 1995 году. Основными отличиями кооперативов от коммерческих структур являются следующие черты: кооперативы строятся на демократических началах: массовости, открытости, добровольности членства, равноправии; их деятельность должна быть направлена на благо своих пайщиков; основой, сердцевиной любого кооператива должны быть кооперативные принципы. Данным принципам соответствуют, по крайней мере, номинально, потребительские, сбытовые и кредитные кооперативы и т. п. некоммерческие организации, а также некоторые виды производственных организаций. При этом народные предприятия, товарищества, партнерские фирмы и ряд других организаций, основанных на добровольном сотрудничестве их членов и на участии последних в управлении, не являются кооперативами с формальной точки зрения. Негативное влияние на развитие методологии исследования кооперации оказал факт, что российская экономическая наука, которая отнюдь не обязана принимать законодательные нормы в качестве границ, отделяющих одну организационную форму от другой, в данном случае послушно выделила исследование формально определенного кооперативного сектора в специальный раздел[1]. Методология исследования кооперативного сектора развивалась в отрыве от современной экономической науки, что существенно ограничивало её инструментарий, слишком узкие рамки понятия «кооперация» не позволили привлечь внимание специалистов к проблемам, с которыми столкнулись народные предприятия, являющиеся кооперативами по сути, но не по форме.

Освободиться от подобной узости позволяет более широкое толкование кооперации, восходящее к исходному смыслу этого слова, означающему сотрудничество, осуществление совместных действий, принятие коллективных решений[2]. Но слишком широкая трактовка кооперации также создает проблемы, т.к. охватывает практически все виды взаимодействий между экономическими или социальными субъектами и не позволяет выделить экономические организации, в которых сотрудничество является наиболее важной характеристикой экономических отношений. Для изучения кооперации как экономического и социального феномена необходимо, прежде всего, выделить наиболее существенные признаки, по которым та или иная организация может быть отнесена к кооперации. Эти признаки должны соответствовать как широкому пониманию кооперации, так и ее узкому смыслу, и должны подчеркивать особенности норм, регулирующих отношения между членами кооперации (принятие решений, разделение ответственности, права собственности). Мы пришли к выводу, что продуктивен следующий набор признаков, наличие которых у организации позволяет рассматривать ее как разновидность кооперации.

1. Реальную возможность членов кооперации влиять на принятие кооперативных решений.

2. Барьеры на вход и на выход из кооперации.

3. Автономность субъектов, входящих в кооперацию.

© Скаржинская Е. М., Шкуров И. В., 2011

4. Взаимная зависимость членов кооперации в той области, в которой кооперация осуществляет свою деятельность.

5. Неполнота информации, которой владеют участники кооперации.

6. Равноправие членов кооперации.

7. Права членов кооперации на остаточную собственность и доход.

8. Ответственность членов кооперации за ее долги.

Необходимым условием для того, чтобы организацию имело смысл рассматривать, как разновидность кооперации, является наличие первого, четвертого, шестого и седьмого признаков, остальные признаки позволяют выделять внутри кооперации ее разновидности. Так, к кооперации в том смысле слова, который мы предлагаем, могут быть отнесены и кооперативы, удовлетворяющие требованиям МКА, и народные предприятия, и партнерские фирмы, и получившие широкое распространение сетевые организации. Наличие общих признаков, выделяющих кооперацию из множества других экономических организаций, дает возможность исследовать общие для всех видов кооперации закономерности функционирования и влияния на социально-экономическое развитие отрасли или региона, разрабатывать методологию исследования этих закономерностей, что дает основания для выделения кооперации в качестве отдельного экономического и социального феномена.

При исследовании данного феномена мы считаем существенным, что кооперация и конкуренция связаны онтологически, кооперация может ограничивать конкуренцию на локальном уровне, и в то же время усиливать конкурентные преимущества сектора, в котором развиты кооперативные начала [3, с. 30]. Кооперация заменяет отношения конкуренции отношениями сотрудничества и координации. М. Бест показал, что шумпетерианская конкуренция невозможна без наличия кооперации между отдельными производителями, примером чему служит позитивный опыт развития кооперации в Германии, Японии, Италии.

Чем объясняется отсутствие интереса к возможностям кооперации, как со стороны научных экспертов, так и со стороны правительства всех уровней? Явно недостаточное внимание, уделяемое кооперации определяется, на наш взгляд, следующими обстоятельствами. Первое – малый удельный вес кооперативного сектора экономики, в особенности в российской экономике. Второе – явно недостаточная разработка научной методологии исследования кооперации. Эти обстоятельства взаимосвязаны: окраинное положение кооперации в экономике, плюс недоверие к возможностям кооперативного сектора снижают интерес к исследованиям в этой области, а недостаточная разработанность экономической теории кооперации препятствует эффективному использованию этой формы организации.

Недоверие к возможностям кооперативов является, к сожалению, характерной чертой и мейнстрима и новой институциональной экономики. Для этого есть веские теоретические и практические основания. В теории контрактов разработана модель «Moral Hazard in Team» [4], доказывающая невозможность организовать эффективный объем выпуска в организации, лишенной центрального регулятора собственника, который присваивает «лишний» доход и берет на себя возможные убытки. Существуют убедительные модели, показывающие, что рациональные решения по поводу общего блага индивидов, движимых собственными интересами, в отсутствии центрального регулятора в лице руководства фирмы или правительства являются неэффективными по Парето. Неэффективные коллективные решения приводят к недопроизводству коллективного блага, или к его истощению[3]. Опыт деятельности колхозов и потребительских кооперативов в современной России, кибуц в Израиле и т.п. также не способствует популярности кооперативных форм организации.

Но эти доводы мы считаем недостаточными для списания кооперативов из сценариев возможного институционального развития России. В экономической теории кооперативы получили неожиданную, но заслуженную поддержку в работах Э. Остром, лауреата Нобелевской премии по экономике за 2009 год. На основании многолетних полевых исследований Э. Остром пришла к выводам, что самоорганизация при использовании общего ресурса может быть эффективной, если выполняются несколько основных принципов институционального дизайна. Эти принципы важны для исследования кооперации и используются в нашем исследовании, они хорошо изложены в работе Р. Капелюшникова, которую мы рекомендуем заинтересованному читателю [6, с. 300–384]. Для анализа практической реализации кооперативов в России мы считаем ценным

опыт народных предприятий (акционерных обществ работников), несмотря на то, что эти организации не являются кооперативами с формальной точки зрения.

Методологическая разработка кооперации, как экономического феномена и как институциональной альтернативы предполагает анализ преимуществ и недостатков этой формы организации по сравнению с альтернативными организациями, рынком и фирмой. В работах, посвященных проблемам кооперативов, подчеркиваются, как правило, сильные стороны кооперации: увеличение возможностей для развития производства, стабилизация спроса на продукцию и услуги, более полное и эффективное использование производственных мощностей, большая гибкость и быстрая адаптация к изменению спроса, углубление специализации с повышением качества продукции и т. д. [11, с. 17–26]. Но без должного теоретического обоснования перечисленных преимуществ, и без определения условий их реализации они остаются только декларативными доводами в пользу кооперации и не способствуют росту доверия к этой перспективной форме организации.

Наш коллектив сосредоточил внимание на исследовании слабых сторон кооперативов, снижающих их эффективность, и на инструментах их преодоления за счет внутренних и внешних факторов, поскольку именно они являются тормозом на пути использования кооперации как механизма развития российской экономики.

Проблема устойчивости кооперативов. Жизненный цикл организации проходит все стадии при условии, что организация обладает достаточной устойчивостью. Понятие устойчивости определяется в общей теории систем, как способность системы возвращаться к состоянию равновесия после того, как она отклонилась от равновесия под действием внешних или внутренних факторов. Равновесие и устойчивость это понятия, которые часто смешивают в экономических исследованиях, эти понятия связаны, но имеют разный смысл. Равновесие это состояние, определяемое определенным балансом: доходов и расходов, потоков и оттоков, балансом интересов акторов. Состояние равновесия может быть эффективным, если в нем достигает максимума целевая функция, или неэффективным, если максимум не достигается. Желательным путем развития экономических систем является их переход из одного равновесного состояния в другое без потери устойчивости, которая влечет за собой хаотическое развитие, гибель системы или ее перерождение.

Формами потери устойчивости экономической системы могут быть на макроуровне дефолт или гиперинфляция национальной экономики, на микроуровне банкротство фирмы, или перерождение организации в паразитарные формы. Так, в работе Е. С. Ткаченко обсуждается проблема перерождения кредитных кооперативов в финансовые пирамиды, что наблюдается довольно часто [12, с. 63–67]. Е. С. Ткаченко предлагает логическую схему, согласно которой первоначально «благонамеренный» кооператив в первый период своей деятельности не имеет ничего общего с финансовой пирамидой, но может стать ею в процессе своей деятельности (перейти на второй этап своего развития), «если деятельность кооперативов первого уровня не будет эффективной». Главными факторами автор считает ослабление контроля и финансовой дисциплины и обсуждает организацию этого контроля, оставляя в стороне весьма значимые вопросы – во-первых, как будет развиваться кооператив, если будут обеспечены условия внешнего контроля, но при этом кооперативы первого уровня останутся неэффективными, и, во-вторых, какими факторами определяется эффективность кредитных союзов? Здесь явно ощущается методологическая недостаточность, свойственная многим работам в данной области, что еще раз подчеркивает актуальность методологической разработки кооперации.

Исторический опыт содержит массу примеров разрушения или перерождения кооперативов в паразитарные формы. Советские колхозы были во многом паразитарными и разрушились после прекращения ресурсной подпитки со стороны государства, кредитные кооперативы перерождаются в финансовые пирамиды, товарищества жильцов перерождаются в коррумпированные структуры, народные предприятия перерождаются в обыкновенные ЗАО, партнерские фирмы превращаются в частные и т. п. Не все эти организации имеют формальные признаки кооперативов, поэтому уточним объект нашего исследования.

С точки зрения экономической теории, разница между перечисленными формами организации является менее существенной по сравнению с общими закономерностями их развития, притом, что эти закономерности проявляются в

различной степени в зависимости от конкретной формы организации и технологии производства.

Различные формы кооперации, к которым мы относим потребительские и производственные кооперативы, партнерские фирмы, народные предприятия, некоторые ЗАО и некоммерческие организации в различной степени обладают перечисленными признаками, но соответствуют необходимому условию – присутствию этих признаков хотя бы в частичном объеме. Общими для этих видов организации являются не только преимущества, но и слабые стороны, важнейшей из которых является их меньшая устойчивость в сравнении с фирмой. В данной работе мы проанализируем один, но существенный фактор потери устойчивости кооператива – невозможность достаточного контроля кооператива над деятельностью его участников.

Внутренний механизм стимулирования качества в кооперативе. Фирма, несущая убытки от выпуска некачественной продукции, старается обеспечить такой контроль на всех стадиях производства, что наделяет ее функциями контрольно-измерительного учреждения, издержки измерения составляют часть трансакционных издержек фирмы. Рынок (речь идет о конкурентном рынке) распределяет издержки измерения между производителями, покупателями, посредниками. Гибрид, к разновидности которого является кооператив, имеет более слабые возможности контроля по сравнению с фирмой и рынком.

Кооператив не всегда имеет возможность контролировать качество продукции участников, в особенности, если производство распределено по территории, а производственный вклад отдельного участника не велик, т.к. в этих случаях существенно возрастают издержки измерения. Существенно, что издержки контроля ложатся на участников кооператива, снижая их выгоды от участия в нем. Естественной реакцией будет уклонение участников кооператива от контроля над другими участниками, что увеличивает возможности для внутрикооперативного оппортунизма. Единственным механизмом в условиях низкого контроля является механизм формирования стимулов работников.

Рассмотрим кооперацию автономных индивидов, объединившихся для получения некоего коллективного блага, доступного только членам кооператива. Ценность этого блага для i-го участника кооператива обозначим g_i. Суммарная ценность блага для всего кооператива равна $G = \sum_{i=1}^{n} g_i$, где n – число участников кооператива. Затраты на производства блага составляют величину Q, которая распределяется между участниками: $Q = \sum_{i=1}^{n} q_i$. Обозначим $\widetilde{g}_i$ наибольшую ценность аналогичного блага, которую может получить i-й участник при затратах q_i, не вступая в кооператив, тогда разность $g_i - \widetilde{g}_i$ составит квазиренту участника кооператива. Получение квазиренты является целью, для достижения которой индивиды объединяются в кооператив, таким образом, индивид отказывается от членства в кооперативе, если он не достигает этой цели. Индивидуальные затраты q_i, $i = 1,2,...n$, определяются решением кооператива, они измеримы, так, что внесение взноса q_i является условием участия i-го индивида в кооперативе.

Теперь предположим, что существует дополнительное условие для получения коллективного блага G, и выполнение этого условия зависит от значения измеряемого количественного признака x, зависящего в свою очередь от неверифицируемых признаков x_i, $i = 1,2,...,n$, которые будем отождествлять с ненаблюдаемыми действиями (например, активностью) участников кооператива[4]. Условие получения кооперативом коллективного блага запишем в виде неравенства

$$x = f(x_1, x_2, ..., x_n) \geq x_0, \qquad (1)$$

где $x = f(x_1, x_2, ..., x_n)$ – неубывающая функция n переменных, x_0 – экзогенно заданная величина, принимающая значения на отрезке [0, 1]. Таким образом, кооператив несет коллективную ответственность за действия всех участников, так как не получает коллективного блага, если участники кооператива проявляют активность, при которой не выполняется условие (1). Функция $x = f(x_1, x_2, ..., x_n)$, выражающая зависимость параметра x от значений индивидуальных активностей x_i, описывает технологию измерения коллективного признака, от значения которого зависит, получит ли кооператив коллективное благо.

Предполагается, что активность x_i участника кооператива, положительно влияющая на значение

коллективного признака x, связана с индивидуальными издержками $y_i = y_i(x_i)$, где $y_i(x_i)$ неубывающая функция. Эти издержки, в отличие от «взносов» q_i не являются верифицируемыми величинами и не компенсируются участникам кооператива.

При нейтральности к риску всех участников кооператива, их индивидуальные полезности равны разности между индивидуальной долей коллективного блага и индивидуальными затратами:

$$\begin{aligned} &u_i = g_i - q_i - \sigma_i(x_i), \text{ если } x = f(x_1, x_2, ..., x_n) \geq x_0 \\ &u_i = -q_i - \sigma_i(x_i), \text{ если } x = f(x_1, x_2, ..., x_n) < x_0 \end{aligned} \quad (2)$$

Механизм принятия коллективного решения в данной модели не рассматривается, но предполагается, что он обеспечивает выбор кооперативом значений g_i и q_i, $i = 1,2,...,n$ для каждого его участника, и впоследствии каждый участник воспринимает их как данность.

Кооператив не может контролировать активность всех участников, например, из-за слишком высоких издержек контроля, или в силу физической невозможности измерения значений x_i. При отсутствии контроля агенты имеют возможность выбирать значения x_i, максимизирующие их индивидуальные полезности, т.е. наименьшие значения активности. Если такую стратегию изберут многие участников кооперации, то условие (1) может быть нарушено, и результатом «эгоистических интересов»[5] участников кооператива может стать неполучение коллективного блага *G*. Однако, при определенных условиях существуют стимулы, снижающие оппортунизм участников кооператива.

Выбор индивидами своих стратегий (в данном случае это уровни активности x_i) зависит от целого ряда условий: ожидаемые выигрыш и издержки, механизм контроля, возможность санкций или компенсаций, моральные установки, социальные нормы и т. п. Индивидуальный выбор вместе с влияющими на него условиями представляет самостоятельную научную проблему, концепция ее решения определяет, по сути, основную гипотезу экономических моделей. Подходы к проблеме принятия решений в свою очередь опираются на определенные поведенческие предпосылки, т. е. гипотезы об алгоритмах индивидуального выбора. В неоклассике, как известно, проблема выбора базируется на гипотезе индивидуальной рациональности, в силу которой индивиды совершают выбор, максимизируя свои функции полезности. Критика этой гипотезы и аргументы ее несостоятельности хорошо известны, их анализ не входит в задачу данной статьи. Противоположный полюс образуют бихевиористские (поведенческие) гипотезы принятия решений, учитывающие, что выбор индивида не является рациональным в силу недостатка информации, когнитивных ограничений, а также существующих поведенческих закономерностей, отклоняющих решения от рациональных.

Введем гипотезу ограниченной рациональности. В условиях, когда участники кооператива не имеют информации о поведении своих коллег, рациональный участник выбирает стратегию x_i, исходя из значений ожидаемой полезности и ожидаемых издержек, а также из субъективной гипотезы о стратегиях всех других участников, от которых зависит реализация условия (1). Оптимальная стратегия максимизирует условное математическое ожидание полезности агента в игре против природы, в которой природа олицетворяет для агента поведение всех остальных участников кооператива.

Рассмотрим случай, когда активность x_i, $i = 1,2,...,n$ может принимать значения 0, или 1, тогда индивидуальные издержки c_i по обеспечению коллективного блага принимают значения

$$\begin{aligned} &c_i = q_i + \sigma_i, \text{ где } y_i > 0, \text{ если } x_i = 1, \\ &c_i = q_i, \text{ если } x_i = 0. \end{aligned} \quad (3)$$

Возможные исходы игры представлены в таблице 1, в клетках которой записаны значения полезности агента и условные вероятности исходов:

$$\begin{aligned} &P = P\{x = f(x_1, x_2, ..., x_n) \geq x_0 \quad \text{при} \quad \text{условии} \quad x_i = 1\}, \\ &\hat{P} = P\{x = f(x_1, x_2, ..., x_n) \geq x_0 \quad \text{при} \quad \text{условии} \quad x_i = 0\}. \end{aligned} \quad (4)$$

Рациональный агент при выборе стратегии сопоставляет значения условных математических ожиданий m_1 – математическое ожидание полезности при высокой индивидуальной активности,

Таблица 1

x_i ; исходы:	$x = f(x_1, x_2, ..., x_n) \geq x_0$	$x = f(x_1, x_2, ..., x_n) < x_0$
$x_i = 1$	$u_i = g_i - q_i - \sigma_i(x_i)$, вероятность P	$u_i = -q_i - \sigma_i(x_i)$, вероятность $1-P$
$x_i = 0$	$u_i = g_i - q_i$, вероятность $\widehat{P}$	$u_i = -q_i$, вероятность $1-\widehat{P}$

m_0 – математическое ожидание полезности при низкой индивидуальной активности. Из таблицы 1 следует, что

$$m_1 = E[x = f(x_1, x_2, ..., x_n) \geq x_0 \quad \text{if} \quad x_i = 1] = P \cdot g_i - q_i - \sigma_i,$$
$$m_0 = E[x = f(x_1, x_2, ..., x_n) \geq x_0 \quad \text{if} \quad x_i = 0] = \widehat{P} \cdot g_i - q_i. \qquad (5)$$

Участник кооператива получает стимул для высокой активности ($x_i = 1$), если выполняется индивидуальное условие совместимости со стимулом, т. е. $m_1 \geq m_0$, что равносильно неравенству

$$\left(P - \widehat{P}\right) \cdot g_i \geq \sigma_i, \qquad (6)$$

где P и $\widehat{P}$ – вероятности, определяемые по уравнениям (4), зависят от технологии измерения коллективного признака, далее мы будем рассматривать следующие варианты измерения:

1. $x = f(x_1, x_2, ..., x_n) = \max\{x_i\}$, $i = 1,2,...,n$.
2. $x = f(x_1, x_2, ..., x_n) = \min\{x_i\}$, $i = 1,2,...,n$.
3. $x = f(x_1, x_2, ..., x_n) = \sum x_i \cdot q_i / \sum q_i$.

Кроме технологии измерения коллективного признака, вероятности P и $\widehat{P}$ зависят от субъективной гипотезы каждого участника кооператива относительно поведения всех остальных участников. С точки зрения i-го участника активность x_j любого j-го участника ($j \neq i$) является случайной величиной. Вероятности ее возможных значений 1 и 0, h_{-i} и $1-h_{-i}$ соответственно, отражают субъективные ожидания i-го участника относительно оппортунизма всех остальных. С другой стороны, вероятность h_{-i}, т. е. субъективная вероятность того, что любой другой участник проявит высшую активность $x_{-i} = 1$, отражает доверие i-го участника к его коллегам по кооперативу. При полном доверии $h_{-i} = 1$, при абсолютной уверенности в оппортунизме $h_{-i} = 0$. Ограничимся рассмотрением симметричного случая, когда все участники кооператива исходят из одинаковой субъективной гипотезы относительно ожидаемой активности коллег, при этом вероятности принимают одинаковые значения для всех для всех $i = 1,2,...n$.

$$h_{-i} = P\{x_{-i} = 1\}, \qquad (7)$$

Поскольку обе вероятности P и $\widehat{P}$, как следует из уравнений (4), неотрицательно зависят от субъективной вероятности h_{-i}, то взаимное доверие, или, напротив, взаимные опасения оппортунизма, могут влиять на условие совместимости со стимулом как положительно, так и отрицательно. Это зависит от технологии измерения коллективного признака.

Например, соседи по подъезду могут рассчитывать, что кто-нибудь другой проявит сознательность и уберет мусор после ремонта, в результате подъезд может долго простоять неприбранным. Этот пример проблемы безбилетника, соответствует технологии измерения $x = f(x_1, x_2, ..., x_n) = \max\{x_i\}$, при которой доверие снижает стимул к активности.

Стимул к активности может снижаться также из-за взаимного недоверия. Предположим, что владелец колодца разрешает жителям деревни брать воду из него за умеренную плату 100 р. с деревни, но требует, что после каждого пользования человек накачал воду в колодец. Можно отказаться от коллективного пользования, и покупать привозную воду по 10 р. за то же количество. В деревне 100 жителей, плата распределяется равномерно, по 1 р. с человека, таким образом, выгода без учета издержек по накачке воды составляет 10 – 1 = 9 р. Работа по накачке воды требует физических усилий, которые эквивалентны 1р. у сильных людей и 9 р. у слабых. Колодец расположен так, что проконтролировать, кто именно из жителей берет воду, невозможно, но снабжен устройством, определяющим, накачивалась вода после пользования, или нет. Владелец колодца запрещает деревне пользоваться им,

если накачка не будет произведена хотя бы один раз, т. е. данный пример соответствует технологии измерения коллективного признака $x = f(x_1, x_2, ..., x_n) = \min\{x_i\}$. Очевидно, что в данном случае вероятность h_{-i} отражает уверенность каждого жителя деревни в том, что любой другой накачивает воду. Чем меньше эта уверенность, чем ниже взаимное доверие, тем ниже стимул к выполнению условия, тем выше оппортунизм. Если доверие слишком малое, жители деревни могут решить, что нет смысла собирать взносы и объединяться в кооператив пользователей.

Таким образом, технология измерения коллективного признака (т. е. выходного сигнала) влияет на стимулы к активности членов кооператива. Технология выходного сигнала в свою очередь зависит от условий производства коллективного блага и от условий внешнего контроля над деятельностью кооператива. Каждый вариант технологии порождает свой вариант коллективной ответственности кооператива за поведение его участников, свой вариант взаимозависимости членов кооператива. Общей является задача нахождения коллективного решения, обеспечивающего получение коллективного блага при наименьших издержках.

Мы построили математические модели кооперативов, в которых условием получения коллективно блага является условие, соответствующее технологии измерения качества продукции кооператива в целом. В большинстве этих моделей стимулирование высокой активности является проблематичным и требует разработки специального институционального дизайна, который строится на принципах, предложенных Э. Остром. Реализация этих принципов зависит не только от участников кооператива, в большей степени она зависит от институциональных условий, в которых создается и развивается кооператив. Следовательно, проблема эффективности и устойчивости кооперативов выходит за рамки внутриорганизационного дизайна, и включает вопросы политико-экономического характера.

Примечания

[1] В советское время возникли средние и высшие учебные заведения для подготовки специалистов кооперативного сектора, организованы научные издания для исследования кооперации, некоторые из которых сохранились до сих пор.

[2] Англ. co-operation

[3] Этот эффект получил название «трагедия общин».

[4] Например, в российских условиях для того, чтобы жители многоквартирного дома получали от управляющей компании качественную коммунальную услугу, им недостаточно оплатить эту услугу (плата q_i). Требуется, чтобы жильцы проявляли активность во взаимоотношениях с компанией, и при этом несли некоторые индивидуальные издержки y_i. Однако, коллективное благо – качественная коммунальная услуга, доступно всем жильцам, независимо от их издержек y_i.

[5] Подобная проблема, известная как «проблема безбилетника», возникает при производстве коллективных благ в условиях неполной информации об индивидуальных предпочтениях, либо издержках. См. *Samuelson P. A.* The pure theory of public expenditure. Review of Economic and Statistics. – С. 387–389.

Библиографический список

1. *Samuelson P. A.* The pure theory of public expenditure. Review of Economic and Statistics. – С. 387–389.

2. *Бабаев Б. Д.* Производственный кооператив: опыт системного подхода (теоретико-методологический аспект) // Вестник КГУ им Н. А. Некрасова: Серия технические и естественные науки : Системный анализ. Теория и практика. – 2010. – №1. – С. 3–8.

3. *Бест М.* Новая Конкуренция. Институты промышленного развития. – М. : ТЕИС, 2002 – С. 269.

4. *Бремзен А.* Конспекты лекций по теории контрактов / А. Бремзен, С. Гуриев. – М., 2005.

5. *Димаджио П. Дж.* Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях / П. Дж. Димаджио, У. В. Пауэлл // Экономическая социология. – 2010. – Т. 11. – № 1. – С. 35–36

6. *Капелюшников Р. И.* Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике – 2009 // Экономические институты современной России: материалы научной конференции памяти М. И. Скаржинского. – Кострома, 2010. – С. 300–384.

7. *Коробейников М. А.* Развитие кооперации в России. // Фундаментальные и прикладные исследования. – 2006. – № 2. – С. 10–13.

8. Скаржинская Е. М. Системный подход к проблемам кооперации экономических субъектов в Российской экономике / Е. М. Скаржинская, А. А. Волынский, И. В. Шкуров // Вестник КГУ им Н. А. Некрасова : Серия технические и естественные науки : Системный анализ. Теория и практика, – 2010. – № 1. – Т. 16. – С. 3–88.

9. *Скоробогатов А. С.* Лекции и задачи по теории контрактов : учебное пособие. – СПб. : «Ютас», 2006

10. *Скоробогатов А. С.* Теория организации и модели неполных контрактов // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 71–95.

11. *Соловых Н. Н.* Кооперация – необходимый институт рыночной инфраструктуры // Фундаментальные и прикладные исследования. – 2003. – № 1. – С. 17–26.

12. *Ткаченко Е. С.* Особенности функционирования кредитных потребительских кооперативов и отличие их деятельности от финансовых пирамид // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2009. – № 5–6. – С. 63–67.

13. *Шкляр М. Ф.* Кредитная кооперация : учебное пособие. – 2-е изд. – М. : «Дашков и К». 2003.

УДК 338.45

Смирнов В. А., Шкор Я. А.

ЛОКАЛЬНЫЕ АВТОРЫНКИ И ВЫЗОВЫ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЮ

Статья посвящена анализу перспектив развития локальных авторынков и трендов автомобилестроения.

Ключевые слова: локальные рынки, автомобилестроение; единое экономическое пространство.

Понимая важность начала дискуссии между менеджментом предприятий и экономистами-исследователями, **целью данной работы** был выбран анализ перспектив и вызовов, с которыми столкнутся белорусские автопредприятия при формировании локальных авторынков. В качестве предприятия для аналитического исследования было выбрано ОАО «Минский автомобильный завод» (ОАО «МАЗ»). Во-первых, предприятие является одним из флагманов аытопрома, получающих значительную, выручку. В первом полугодие 2010 г. выручка ОАО «МАЗ» превысила 1,3 трлн. белорусских рублей, а само предприятие заняло третье место среди белорусских акционерных обществ по уровню выручки [1]. Во-вторых, на предприятии сосредоточены наиболее современные технологии, применяемые в автомобилестроении. В-третьих, предприятие обеспечивает работой несколько десятков тысяч человек, занятых на предприятиях-смежниках.

Достижение поставленной цели потребовало решения **следующих задач:**

– используя открытые источники информации оценить перспективы развития ОАО «МАЗ» с точки зрения объемов производства, географии поставок, стратегии маркетинга;

– проанализировать, какое влияние мировой финансовый кризис оказал на экономику предприятия.

Основание Минского автомобильного завода началось летом 1944 года. Уже в 1947 году на заводе были собраны первые пять автомобилей МАЗ. В 1948 году было организовано серийное производство автомобилей. В 1951 году завод выпустил 25 тысяч машин. Выпуск новых машин продолжал наращиваться и в 1989 году был выпущен миллионный МАЗ. В конце 1997 года собранные автомобили МАЗ, полностью удовлетворяющие всем европейским требованиям к большегрузным автомобилям для международных перевозок [5].

На сегодняшний день ОАО «Минский автомобильный завод» – крупнейшее государственное предприятие Республики Беларусь по выпуску большегрузной автомобильной, а также автобусной, троллейбусной и прицепной техники. Завод является самостоятельным хозяйствующим субъектом с правом юридического лица, входит в качестве головного предприятия в состав Производственного объединения «БелавтоМАЗ» (в составе которого находятся также РУП «МоАЗ», г. Могилёв; ОАО «БААЗ», г. Барановичи; ОАО «ОЗАА», г. Осиповичи; РУА «КЗТШ», г. Жодино; РУП «Литмаш», г. Минск; ПРУП «ДЭМЗ», г. Дзержинск; РУП «СтройМАЗтрест», г. Минск).

Несмотря на то, что Минский автомобильный завод является открытым акционерным обществом, предприятие, по-прежнему, не публикует годовые отчеты о результатах своей деятельности. Поэтому для анализа текущего положения предприятия автором были использованы данные, полученные из открытых источников, которые, по мнению автора, заслуживают доверия.

Рассмотрим, прежде всего, потенциально возможный объем производства предприятия. Согласно Программе развития автомобильной отрасли Республики Беларусь на 2007 – 2010 гг. производство грузовых автомобилей МАЗ в 2010 г. по сравнению с 2007 г. должно было возрасти на 17% – с 26 500 грузовиков в 2007 г. до 31 000 грузовиков

© Смирнов В. А., Шкор Я. А., 2011

Таблица 1

Динамика наращивания производственных мощностей ОАО «МАЗ» в 2007–2010 гг., ед.

Продукция	2007	2008	2009	2010
Грузовые автомобили	26500	27000	28000	31000
Прицепы и полуприцепы	8500	7500	8500	9000
Автобусы	1400	1500	1900	2500
Краны	550	550	600	600

Источник: Программа развития автомобильной отрасли РБ на 2007–2010 годы

Таблица 2

Структура продаж грузовых автомобилей МАЗ по регионам мира

Регионы	2007	2008	2009	2010
Беларусь	15,70%	15,30%	14,40%	13,30%
Россия	57,20%	57,30%	57,80%	57,70%
Украина	12,10%	11,70%	11,90%	11,70%
Другие страны СНГ	7,60%	8,30%	8,10%	8,30%
Дальнее зарубежье	7,40%	7,40%	7,80%	9,00%
Всего	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Источник: Программа развития автомобильной отрасли РБ на 2007–2010 годы

в 2010 г. [6]. Динамика наращивания производственных мощностей представлена в табл. 1.

Из таблицы видно, что согласно Программе наиболее быстрыми темпами должно было возрастать производство автобусов. Так, в 2008 г. их производство по сравнению с 2007 г. должно было возрасти на 7,1% и составить 1500 ед., в 2009 г. был запланирован рост на 26,7%, в 2010 г. – на 31,6% [7]. В области географии поставок Программа предполагала, что основным рынком сбыта грузовиков будет являться Российская Федерация, на поставки в которую в 2010 г. должно было бы приходиться 57,7% производимых грузовиков. Структура продаж грузовиков МАЗ по годам реализации программы представлена в табл. 2.

Из представленных данных видно, что в Программе на всем протяжении ее реализации не было заложено серьезных изменений географии продаж. Предполагалось, что основной сбыт грузовых автомобилей будет приходиться на Российскую Федерацию. Так, если согласно прогноза в 2010 г. на Беларусь приходилось лишь 13,3% продаж выпускаемых грузовиков МАЗ, то доля России составляла 57,7%. Для поставок грузовиков в Россию характерно то, что доля этого рынка согласно прогнозу продаж практически не изменялась. Например, в 2008 г. доля продаж в Россию составляла 57,3%, в 2009 – 57,8% и лишь в 2010 г. она незначительно снизилась до 57,7%.

Если проанализировать структуру источников финансовых вложений, то можно заметить, что основными источниками финансирования инвестиций были: реинвестированная прибыль, средства инновационного фонда, другие государственные ресурсы. Если в 2007 г. собственные средства в общем объеме финансовых вложений составляли лишь около 36%, то начиная с 2008 г., объемы финансирования из собственных средств постепенно возрастали и к 2010 г. по плану должны были составить около 80% всех инвестиционных вложений.

Значительный объем финансирования согласно Программе должен был обеспечиваться за счет других источников, которые по своей сути являлись государственными средствами. При этом ежегодное финансирование из этого источника постепенно сокращалось. Финансовые вложения средств инновационного фонда были незначительны. Так, в 2007 г. объем финансирования из инновационного фонда составил 6 700 млн. белорусских рублей (5% от общего объема финансирования), а к 2010 г. сократился до 5 000 млн.

белорусских рублей (6% от общего объема финансирования).

Прежде чем перейти к определению возможных путей развития предприятия в условиях финансового кризиса и формирующегося Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана, необходимо проанализировать, что же собой представляет ОАО «МАЗ» с точки зрения организации управления и производства.

Во-первых, ОАО «МАЗ» является зависимым от импорта узлов и агрегатов, применяемых в производстве грузовых автомобилей и автобусов. Часть необходимых компонентов поставляется из России, другая часть – из стран Европейского союза.

Во-вторых, как было показано выше, основным покупателем продукции предприятия является Россия. Таким образом, Россия, с одной стороны, выступает крупнейшим потребителем белорусских грузовиков, а с другой – российские предприятия являются ключевыми поставщиками компонентов, используемых при производстве белорусских грузовиков.

В-третьих, ОАО «МАЗ» является головным предприятием Производственного объединения «БелавтоМАЗ», в который так же входит 12 предприятий так или иначе связанных с производством автотехники. С одной стороны, такое объединение позволяет формировать и реализовывать согласованную стратегию развития всей отрасли в целом. С другой стороны, в таком объединении трудно контролировать издержки каждого предприятия объединения, следить за качеством продукции. В таких условиях головное предприятие не может разместить заказ на изготовление узлов и агрегатов у сторонних предприятий, если такая продукция производится в компании, входящей в объединение. Отсутствие конкуренции у предприятий-производителей узлов и агрегатов негативно сказывается на качестве продукции и на цене конечного изделия.

В-четвертых, в условиях наступившего кризиса предприятие в качестве маркетинговой стратегии избрало максимально индивидуальный подход к каждому заказчику. По словам руководства, предприятие в 2009 году было способно выпускать 166 моделей техники, около 3 000 модификаций в 2900 исполнениях. Безусловно, такой подход к клиенту позволяет наиболее полно

учесть пожелания заказчика, а значит повысить спрос на продукцию предприятия [10]. С другой стороны, мелкосерийный выпуск продукции оправдан на высокоавтоматизированном и роботизированном производстве, каким ОАО «МАЗ» пока не обладает. Выпуск ограниченных партий продукции при высокой доле ручного труда приводит к росту издержек, потерям времени на переналадку оборудования и сокращению прибыли.

В-пятых, производство грузовиков – это не только здания и сооружения, станки и оборудование, но и технологии, опирающиеся на научные разработки. Понимание того, что в конкурентной борьбе ключевым фактором успеха является использование современных технологий, обусловило создание в 1997 г. совместного белорусско-германского предприятия ЗАО «МАЗ-МАН». По замыслу учредителей предприятие должно было стать крупным производителем современных большегрузных автомобилей европейского класса для региональных и международных перевозок, строительной и специальной техники, фронтальных погрузчиков BME [11]. Производственные мощности предприятия рассчитаны на выпуск до 3000 автомобилей в год. В период с 1998 по 2005 гг. было выпущено 1000 большегрузных автомобилей [12]. В 2006 г. СП ЗАО «МАЗ-МАН» заключило соглашение с MAN на право продажи его продукции в Беларуси [13]. В 2008 г. предприятие произвело и реализовало 125 тяжелых грузовиков собственных моделей с использованием двигателей MAN, а также импортировало в Беларусь 418 грузовых автомобилей MAN [14]. Вопрос, почему взаимодействие МАЗа с MAN Group не переросло в стратегическое партнерство в области производства грузовых автомобилей, пока остается открытым, ведь годовой объем производства на совместном предприятии пока не превышает 1% от объема производства ОАО «МАЗ».

Для того, чтобы проанализировать несколько возможных сценариев развития ОАО «МАЗ», необходимо ответить на следующие вопросы:

– Каковы цели предприятия?

– Как на деятельности предприятия отразится формирование Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана и скорое вступление Беларуси в ВТО?

– Какую стратегию маркетинга оно может использовать?

– Каковы возможные источники финансирования его инвестиционных проектов?

Анализ данных о деятельности предприятия позволяет выделить несколько целей его хозяйственной деятельности. Во-первых, это сохранение доли на внутреннем белорусском рынке грузовиков. Во-вторых, увеличение поставок техники в Россию и страны СНГ. В-третьих, создание сборочных производств в странах дальнего зарубежья, например, в Венесуэле.

Таблица 3

Стратегия развития ОАО «МАЗ» и интеграционные процессы

	Участие в интеграционных процессах			
Цели стратегии развития	**Беларусь вне интеграционных объединений**	**Беларусь интегрируется с Россией**	**Беларусь входит в Таможенный союз и ЕЭП**	**Беларусь вступает в ВТО**
1) Сохранение доли на внутреннем рынке Беларуси	(+) Предприятие за счет регулирования государством ввозных таможенных пошлин может увеличить долю на белорусском рынке. Однако емкость внутреннего рынка мала и не может обеспечить даже в самой благоприятной ситуации продажи 20-25% годового объема производства ОАО «МАЗ».	(-) Рост конкуренции на внутреннем рынке за счет упрощения поставки в Беларусь российских грузовиков и грузовиков мировых производителей, имеющих сборочное производство или представительство в России. В то же время, за счет ограничений продажи валюты предприятиям государство может снизить спрос на импортную технику.	(-) Рост конкуренции за счет поставок со стороны предприятий автомобилестроения стран-участниц таможенного союза. Однако за счет ограничений продажи валюты предприятиям государство может снизить спрос на импортную технику.	(-) ОАО «МАЗ» практически не осуществляет поставки техники на европейский рынок. Вступление в ВТО приведет к резкому обострению конкуренции на внутреннем рынке – мировые производители получат упрощенный доступ на него. (-) Государство не сможет оказывать серьезной финансовой поддержки предприятию из-за норм ВТО.
2) Увеличение поставок техники в Россию и страны СНГ	(-) Если Беларусь не будет взаимодействовать с другими государствами в интеграционных процессах, то вероятна ситуация, когда ближайшие страны окажутся в различных блоках с различными правилами таможенного регулирования или вступят в ВТО. В этом случае выход белорусской продукции на зарубежные рынки будет затруднен.	(+) Россия является крупнейшим покупателем техники белорусских грузовиков. Формирование единого пространства России и Беларуси упрощает перемещение продукции, документооборот и платежи. Другими словами, снижаются трансакционные издержки продавца и покупателя. (+) Упрощается ввоз в Беларусь необходимых узлов и агрегатов для производства грузовиков. (+) Интеграция позволяет увеличить выпуск и поставки готовой продукции на Российский рынок. (+) В целом процесс положительно сказывается на взаимодействии с другими странами СНГ Рост продаж невозможен без грамотного построения дилерской сети, сети предприятий сервисного обслуживания, продуманного маркетингового плана.	(+) Рынок сбыта расширяется до масштабов Таможенного союза. Необходима дилерская сеть, качественное и своевременное сервисное обслуживание.	(-) Рост конкуренции на внутреннем рынке Беларуси и рынке ТС со стороны мировых производителей, не только европейских, но и азиатских, в первую очередь – китайских. Государство может вводить ряд ограничительных мер, но они могут носить разовый характер и не могут помешать ТНК завоевывать рынок ТС в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Рассмотрим, как реализация данных целей будет осуществляться в условиях формирования Единого экономического пространства.

Для оценки эффективности интеграционных процессов мы использовали матрицу, учитывающую цели предприятия, а также факторы, оказывающие воздействие на предприятие при различных формах интеграции Беларуси с другими государствами. Полученные результаты представлены в табл. 3.

По вертикали размещены основные стратегические цели ОАО «МАЗ» – сохранение своего присутствия на внутреннем рынке Беларуси, увеличение поставок в Россию и страны СНГ, развитие сотрудничества со странами дальнего зарубежья.

По горизонтали мы разместили варианты взаимодействия Беларуси с другими государствами в рамках интеграционных процессов. В частности, предполагалось, что:

– Беларусь существует вне интеграционных объединений, в том числе, и с Россией.

– Беларусь строит с Россией единое государство и не входит в другие интеграционные объединения[1].

– Беларусь, Россия и Казахстан создают Таможенный союз и Единое экономическое пространство (сегодняшний вариант развития событий).

– Беларусь входит в ВТО.

Также знаком «+» отмечены факторы, оказывающие положительное влияние на ту или иную стратегию, а знаком «–» обозначены факторы, отрицательно влияющие на достижение поставленных целей.

Представленные в матрице результаты анализа взаимосвязи целей стратегии развития предприятия и внешних условий, складывающихся под влиянием интеграционных процессов, показывают, что сохранение за предприятием доли белорусского рынка возможно и при участии Беларуси в интеграционных процессах с Россией и странами ТС – государство может административными мерами ограничивать покупку предприятиями иностранной валюты, а следовательно спрос на иностранную технику. При вступлении Беларуси в ВТО государство не сможет оказывать серьезной финансовой поддержки предприятию.

Кроме того, сценарии развития событий в рамках различных моделей интеграционных процессов показывают, что в условиях высокой значимости экспортных поставок для ОАО «МАЗ» и зависимости от импортных поставок узлов и агрегатов, интеграционные процессы Беларуси с Россией и Казахстаном выгодны для предприятия.

Стратегия ОАО «МАЗ»: возможные направления

Без грамотной маркетинговой политики на территории сопредельных государств возможности, которые открываются для предприятия при создании Таможенного союза, рискуют остаться неиспользованными.

Эффективная маркетинговая политика должна предусматривать, **во-первых**, создание продуктивно работающей дилерской сети. На сегодняшний день по данным корпоративного сайта ОАО «МАЗ» предприятие располагает на территории России 86 дилерами. С одной стороны, их число велико, с другой – по два дилера одновременно находятся в Барнауле, Вологде, Новосибирске, Калининграде, Кемерово, Челябинске, Самаре, Ижевске, по три дилера сосредоточено в Нижнем Новгороде и Ростове-на-Дону, по четыре дилера работают в Санкт-Петербурге и Смоленске [15], 17 дилеров сосредоточено в Москве и Московской области6. Почему дилеры МАЗа вынуждены конкурировать между собой сказать сложно.

Во-вторых, рост продаж грузовых автомобилей невозможен без их послепродажного сервисного обслуживания. В 2009 г. в странах ближнего и дальнего зарубежья, без учета России и Украины, действовало более 45 станций технического обслуживания, с которыми ОАО «МАЗ» заключило договора на обслуживание и ремонт техники [16]. Одним из перспективных направлений работы ОАО «МАЗ» в области повышения качества сервисных услуг может стать создание современной логистической системы доставки необходимых запасных частей на станции технического обслуживания, а также финансирование части расходов партнеров на приобретение современного сервисного оборудования.

В-третьих, успешная реализация большого объема техники невозможна без эффективной системы кредитования покупателей. Здесь стоит отметить опыт успешного взаимодействия ОАО «МАЗ» и ОАО «Сбербанк России», который на

[1] Варианты 1 и 2 используются для оценки влияния интеграционных процессов на стратегию развития предприятия, маркетинговую политику, возможности доступа к финансовым ресурсам для осуществления инвестиционных вложений.

основании договора с Правительством Республики Беларусь осуществляет льготное кредитование покупателей белорусской техники.

Исходя из проведенного анализа деятельности ОАО «МАЗ», можно утверждать, что, несмотря на достигнутые успехи в области автомобилестроения в советский период и 90-е годы прошлого века, именно от сегодняшних управленцев зависит насколько успешным будет развитие данной отрасли в будущем.

Библиографический список

1. Обзор рынка ОАО в первом полугодии 2010 года. – URL: http://bel.biz/news/35488.html?print=1. – Дата доступа: 09.12.2010

2. Volvo Group Global. – URL: http://bel.biz/news/35488.html?print=1. – Дата доступа: 05.03.2011

3. Report on the fourth quarter and full-year 2010. Volvo Group. – URL: http://www.volvogroup.com/GROUP/GLOBAL/EN- GB/INVESTORS/REPORTS/Pages/ financiallanding.aspx. – Дата доступа: 12.03.2011

4. The Volvo Group 2009 Annual Report. – URL: http://www.volvogroup.com/GROUP/GLOBAL/EN-GB/INVESTORS/REPORTS/Pages/financiallanding.aspx. – Дата доступа: 12.03.2011

5. Программа развития автомобильной отрасли Республики Беларусь на 2007–2010 годы. – URL: http:/ / busel.org›texts/cat5ko/id5xwdcnv.htm. – Дата доступа: 10.03.2011

6. История ОАО «МАЗ» . – URL: http://www.maz.by/maz_mid380.html. – Дата доступа: 01.03.2011

7. World motor vehicle production. – URL: http:// oica.net/wpcontent/uploads/ranking-2009.pdf. – Дата доступа: 05.03.2011

8. ТОП-100 акционерных обществ: школа выживания. – URL: http://neg.by/publication/2010_06_25_13305.html?print=1. – Дата доступа: 05.03.2011

9. МАЗ приспосабливается к новым рыночным условиям. – URL: http://www.abercade.ru/research/industrynews/1731.html. – Дата доступа: 02.03.2011

10. О совместном белорусско-германском предприятии закрытом акционерном обществе «МАЗ-МАН». – URL: http://www.maz-man.by/about/about/. – Дата доступа: 02.03.2011

11. 1000-й седельный тягач МАЗ-MAN. – URL: http://www.mazman. by/press/news/29.html. – Дата доступа: 02.03.2011

12. СП ЗАО «МАЗ-МАН» – официальный представитель M.A.N. в Республике Беларусь. – URL: http://www.maz-man.by/press/news/43.html. – Дата доступа: 02.03.2011

13. MAN лидирует в продажах в Беларуси по итогам 2008 года. – URL: http://www.maz-man.by/press/news/49.html. – Дата доступа: 14.03.2011

14. МАЗ пытается адаптироваться к новым условиям. – URL: http://www.infobaza.by/transport/2381.html?print=1. – Дата доступа: 16.03.2011

15. Долгосрочное кредитование. На приобретение техники белорусского производства. – URL: http:/ /www.sbrf.ru/moscow/ru/s_m_business/credits/ long/by_technics/. – Дата доступа: 16.03.2011

16. Консолидированная финансовая отчетность и отчет независимого аудитора 31 декабря 2009 Международные стандарты финансовой отчетности Группа «КАМАЗ». – URL: http://www.kamaz.ru/download/finance/IFRS_2010_ENG.pdf. – Дата доступа: 16.03.2011

17. Foton Motor Inc. – URL: http://english.foton.com.cn. – Дата доступа: 16.03.2011

УДК 338.24:334

Смирнова В. А.

ФОРМЫ ЛИЧНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ИХ МЕСТО В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Являясь категорией общественного сознания, личные потребности выступают как специфическая экономическая категория, выражающая общественные отношения межу людьми по поводу производства, обмена и использования материальных и духовных благ и услуг. Личные потребности носят активный характер, служат побудительным мотивом деятельности человека. С экономической деятельностью общества наиболее связаны производственные потребности. Производственные потребности вытекают из требований максимально эффективного функционирования общественного производства.

Ключевые слова: общественная потребность, личная потребность, производственная потребность, экономическая потребность, экономические отношения.

Общественные потребности – потребности, возникающие в процессе развития общества в целом, отдельных его членов, социально-экономических групп населения. Они испытывают на себе влияние производственных отношений социально-экономической формации, в условиях которой складываются и развиваются.

Общественные потребности делятся на две крупные группы потребности общества и населения (личные потребности).

 © Смирнова В. А., 2011

Потребности общества определяются необходимостью обеспечения условий его функционирования и развития. К ним относятся потребности производственные, в государственном управлении, обеспечении конституционных гарантий членам общества, охранения окружающей среды, обороне и т. п.

С экономической деятельностью общества наиболее связаны производственные потребности. Производственные потребности вытекают из требований максимально эффективного функционирования общественного производства. Они включают потребности отдельных предприятий и отраслей народного хозяйства в рабочей силе, сырье, оборудовании, материалах для выпуска продукции, потребности в управлении производством на разных уровнях – цеха, участка, предприятия, отрасли народного хозяйства в целом. Эти потребности удовлетворяются в процессе хозяйственной деятельности предприятий и отраслей, которые связаны между собой как производители и потребители.

Личные потребности возникают и развиваются в процессе жизнедеятельности человека. Они выступают как осознанное стремление человека к достижению объективно необходимых условий жизни, обеспечивающих полное благосостояние и всестороннее развитие личности.

Являясь категорией общественного сознания, личные потребности выступают и как специфическая экономическая категория, выражающая общественные отношения межу людьми по поводу производства, обмена и использования материальных и духовных благ и услуг.

Личные потребности носят активный характер, служат побудительным мотивом деятельности человека. Последняя в конечном счете всегда направлена на удовлетворение потребностей: осуществляя свою деятельность, человек стремиться полнее удовлетворить их.

С другой стороны, сама эта деятельность выступает важнейшим фактором формирования личных потребностей. Чем она шире и многограннее, тем разнообразнее, богаче потребности человека и тем в конечном счете полнее они удовлетворяются.

Определение экономического содержания потребностей дается различными авторами далеко неоднозначно. Чаще всего экономические потребности это те, для удовлетворения которых необходимы экономические блага. Другими словами экономические потребности – это потребности для удовлетворения которых необходимо производство, распределение, обмен и потребление благ. Следовательно, напрашивается вывод, что любой человек нуждается в экономической сфере жизнедеятельности для удовлетворения хотя бы его первичных потребностей.

Исследование экономических потребностей как таковых имеет свою определенную эволюцию. Активно этой проблемой занимались советские ученые-экономисты: Я. А. Кронрод, Э. Ф. Миженская, Б. В. Ракитский, В. В. Радаев, Б. М. Левин, Л. П. Евстигнеева и другие.

Я. А. Кронрод называл экономическими потребностями лишь те, которые удовлетворяются не вообще явлениями и предметами внешнего мира, а лишь те, что созданы трудом, являются продуктами общественного производства [1, с. 32]. Э. Ф. Миженская определяет экономические потребности как такие, которые непосредственно зависят от производства и в той или иной степени удовлетворяются предметами общественного производства [2, с. 89]. Б. В. Ракитский относил к экономическим потребностям такие потребности, которые удовлетворяются результатами общественного производства [3, с. 33]. Н. М. Римашевская относит к экономическим потребностям часть общественных потребностей, удовлетворение которых связано с функционированием всего общественного производства. Согласно этому определению в группу экономических потребностей попадает потребность в труде, в общении в процессе производственно-трудовой деятельности человека, интеллектуально-творческой деятельности, самовыражении и др. Однако все эти потребности, на наш взгляд, являются скорее социально-экономическими, поскольку они связаны с функционированием человека и как экономического, и как социального субъекта, ведь с точки зрения функционального подхода индивид может выступать как предприниматель, производитель, распределитель, потребитель и т. д. различного рода благ, что определяет специфику их потребностей. Я. А. Кронрод выделял два фактора определения экономических потребностей: блага, удовлетворяющие потребности как результат труда; возможность материального потребления воспроизводимых продуктов труда. Таким образом, два момента: удовлетворение потребностей материальными продуктами, воспроизводимыми

общественным трудом, и возможность и необходимость использования этих продуктов для существования общества, – взятые в единстве, и конституируют потребности как экономическую категорию [1, с. 101, 103]. Остается только недостаточно ясным: каковы же признаки экономических потребностей? В первом признаке отражен важный фактор это трудовое происхождение благ, однако труд не единственный источник создания благ, а именно дары природы (вода, воздух и т. д.) не опосредованы трудом. Согласно второму признаку Я. А. Кронрода, экономические потребности – это лишь материальные потребности. Однако, материальные потребности нельзя ограничивать одними предметами потребления, забывая о потребностях в средствах производства. Потребность в предметах потребления и в средствах производства в единстве и составляют материальные потребности индивидуума, с чем трудно не согласиться. Экономическая наука рассматривает, прежде всего, материальные потребности, т. е. потребности, выражающие взаимодействие общества или человека с объективными условиями материальной жизни. И хотя все прочие потребности испытывают на себе влияние экономических отношений и развиваются под их воздействием, но общей основой экономических потребностей являются потребности материальные. В отличие от Я. А. Кронрода, Б. М. Левин предлагает уже четыре признака, определяющие экономические потребности: удовлетворяются благами, которые представляют собой соединение двух элементов вещества природы и труда; имеют общественно-исторический характер и выражают экономические отношения, а не сводятся к субъективным стремлениям индивида и отражению его биологических особенностей; удовлетворение экономических потребностей воспроизводимыми природно - трудовыми благами обеспечивает жизненный процесс индивидов; потребности, носящие массовый характер и удовлетворяющиеся благами природно-трудового происхождения [4, с. 50–55]. Причем, Б. М. Левин называет экономические потребности социально-экономическими потребностями, мотивируя добавление слова «социально» тем, что все потребности, так или иначе, замыкаются на человеке. На наш взгляд, критический интерес и вопросы вызывает четвертый признак, а именно словосочетание «массовый характер», ведь для конкретного индивида (члена общества), не имеет значения, относится ли его потребность к числу массовых или нет. Главным в этой ситуации будет вопрос «привычности» потребления данного вида продукта или услуги.

Экономические потребности часто имеют вещную связь с производственной деятельностью, но связь проявляется не только через материальность потребности, есть потребности органически связанные с процессом воспроизводства отнюдь не материального характера, но также значимые для общества. При этом экономические потребности выражают исторически определенные общественные отношения людей [5, с. 50–55]. Поэтому всякие изменения в этих отношениях создают основу изменения потребностей.

Для определения экономических потребностей необходимо найти критерий их вычленения из всей совокупности общественных потребностей, точно также как экономика является только одним из проявлений общественной жизни, экономические потребности являются структурным звеном общественных потребностей.

На наш взгляд, наиболее верным и полным критерием трактовки потребности как экономической может служить только ее предназначение. Ведь как уже отмечалось ранее потребности приобретают общественно -экономическое содержание в системе экономических отношений, главным фактором, придающим потребностям экономическое содержание, является их всесторонняя связь с производством. Только через взаимодействие с производством раскрывается их экономическая природа.

Библиографический список

1. *Кронрод Я. А.* Система общественных потребностей, закономерности их формирования и развития в условиях социализма /Я. А. Кронрод. – М. : Ин-т экон. АН СССР, 1966.

2. *Миженская Э. Ф.* Личные потребности при социализме / Э. Ф. Миженская. – М. : Наука, 1973.

3. *Ракитский Б. В.* Материальные и духовные потребности при социализме / Б. В. Ракитский // Политич. самообразование. – 1965. – № 10.

4. *Левин Б. М.* Социально-экономические потребности: закономерности формирования и развития / Б. М. Левин. – М. : Мысль, 1974.

5. *Радаев В. В.* Потребности как экономическая категория социализма / В. В. Радаев. – М. : Мысль, 1970.

УДК 338.24

Титов А. Н.

ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Транснациональные корпорации являются основным элементом развития международных экономических отношений и мировой экономики. Развитие транснациональных корпораций в последнее десятилетие отражает процессы интернационализации производства и капитала, глобализации мирохозяйственных связей. Целью статьи является изучение тенденций эволюции транснациональных корпораций как экономического явления с выявлением направления дальнейшего усовершенствования.

Ключевые слова: транснациональные корпорации (ТНК), глобализация, прямые инвестиции, слияние и поглощение корпораций, интеграционные процессы.

Транснациональные корпорации (ТНК) – это сложные социально-экономические системы, объединяющие научно-технологические, торгово-сервисные, финансовые, управляющие, производственные структуры, активность которых в качестве лидирующих субъектов мировой экономики характеризуется глобальным масштабом. При определении понятия ТНК в качестве основного критерия при экономическом подходе изучения ТНК выделяется наличие международных производственных мощностей за границей, и главное внимание при этом обращается на число стран, в которых осуществляется зарубежная деятельность [1, с. 16–17].

Общее число ТНК, по сведениям ООН, к 2009 году составило 67 тысяч с 690 тысячами иностранных филиалов. Для сравнения: в 1939 насчитывалось всего около 30 ТНК, в 1970 – 7 тысяч, в 1976 – 11 тысяч (с 86 тысячами филиалов). ТНК инвестируют в мировую экономику около 3,5 трлн. долларов. Вывоз прямых инвестиций превышает рост мирового экспорта и мирового ВВП.

Сегодня ТНК контролируют 1/2 мирового промышленного производства и дают 1/3 мирового экспорта. На предприятиях ТНК работает примерно 10% всех занятых в несельскохозяйственном производстве (из них почти 60% работают в материнских компаниях, 40% – в дочерних подразделениях) Основная часть ТНК и инвестиций принадлежит странам Европейского Союза, Японии и США. Лидерами на рынке мирового капитала являются США, Япония, Германия, Франция, Великобритания и другие страны ЕС, Гонконг, Тайвань. На ТНК приходится более 70% мировой торговли, причем 40% этой торговли осуществляется внутри ТНК, то есть она происходит не по рыночным ценам, а по так называемым трансфертным ценам, которые формируются не под давлением рынка, а под долгосрочной политикой материнской корпорации [5, с. 54–57].

Глобальные ТНК формируют финансовый центр экономики, который глобально воздействует на функционирование и развитие мирового производства продуктов, услуг, знаний, информации, интеллектуального капитала, глобального рынка рабочей силы. Новую экономику конца XX и начала XXI века приводит в движение конкурентная борьба между глобальными ТНК и все новые методы борьбы за создание новых конкурентных преимуществ.

Конкурентные преимущества мировых ТНК, их способность противостоять финансово-экономическим потрясениям и лидировать в глобальной экономике обусловлены уникальными корпоративными стратегиями, динамичными оргструктурами, в которых доминируют самообучающиеся и обучающие системы стратегического управления, инновационные структуры, крупные научно-исследовательские центры, подразделения по повышению квалификации и подготовке кадров. На долю ТНК приходится более 80% зарегистрированных патентов и около 80% финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

В настоящее время ТНК определяют и направляют мировое производство природного сырья, топлива и электроэнергии, современной техники, конструкционных материалов, технологических знаний, информации информационных сетей, вооружений. ТНК лидируют в подготовке современных специалистов и управляющих, выдвигают лидеров нового типа, которые в свою очередь придают гибкость, динамичность и антикризисную устойчивость самим ТНК, являются творцами и реализаторами перемен и динамики корпоративных структур, обеспечивающих собственную долговременную жизнеспособность

© Титов А. Н., 2011

и развитие глобализированной мировой экономики [2].

Национальные государства и ТНК поддерживают и усиливают друг друга по главным направлениям мирового научно-технического прогресса. Когда в стране возникают и множатся крупные промышленные корпорации и международные финансово-промышленные группы, это означает наращивание экономической мощи страны, усиление ее геополитических позиций.

России не повезло на начальном этапе рыночных преобразований. В угоду идее создания конкурентной среды в постсоциалистической экономике были разделены горно-металлургический, машиностроительный, топливно-энергетический, атомный, военно-промышленный и другие отраслевые и межотраслевые комплексы национального значения, остановлено наращивание минерально-сырьевой базы российской промышленности на Урале, в Сибири.

В последнее время наметился переход к поддержке крупнокорпоративных форм развития инновационно-воспроизводственных связей в России и странах СНГ со стороны государства и инициативный рост крупных российских финансово-промышленных групп и корпораций [3, с. 79–80]. Следует сказать и о начальном периоде крупнокорпоративного движения в России, об относительной и абсолютной слабости отечественных корпораций по сравнению с мировыми гигантами, которые в силу своей экономической природы захватывают российские рынки, подавляют отечественного производителя. Развитие ТНК российского базирования, в первую очередь, горнометаллургических и машиностроительных компаний, является реальным выходом из кризиса российской экономики, которая не сможет в ситуации глобальной конкуренции за топливно-энергетические ресурсы в XXI веке построить конкурентоспособную стратегию на экспорте нефти, газа, угля, черного и цветного металла. Из этого следует актуальность исследований в области стратегического управления развитием ТНК России, как со стороны государства, так и со стороны центров управления корпорациями.

Завоевание внешних рынков металлургическими корпорациями России, возникшими после разрушения системы государственного управления, предприятиями черной и цветной металлургии на базе акционерного капитала произошло не в результате нормальной конкуренции. На мировые рынки поступает металл по демпинговым ценам. С одной стороны, это поддерживает бюджет России, так как экспорт металлопродукции является третьим по величине после нефти и газа источником валютных поступлений. С другой стороны, это вызывает сопротивление таких государств, как США, мобилизующих свое законодательство и политические механизмы на формирование антидемпинговой политики и квотирование экспортных поставок металла из России.

Данная ситуация диктует необходимость перехода металлургических предприятий и торгово-сбытовых фирм, обслуживающих рынки металлопродукции России, на новую стратегию.

Следовательно можно выделить следующие тенденции [4, с. 64–69]:

1. ТНК увеличивают степень централизации и концентрации капитала;
2. ТНК становятся ядром новой сферы мировой постиндустриальной экономики;
3. Интенсивнее становятся процессы слияний и поглощений корпораций;
4. Усиливается влияние ТНК в глобализационных процессах;
5. Увеличение доли их участия в производстве ВВП;
6. Увеличение участия ТНК в интеграционных процессах;

ТНК это важнейшая составная часть растущей мировой экономический системы. Среди основных современных тенденций деятельности этих компаний можно выделить тенденции, связанные с концентрацией и централизацией капитала.

Библиографический список

1. *Александрова Ю.* Модель ТНК // Новое время. – 2006. – № 36. – С. 16–17.
2. Глобализация мирового хозяйства и место России / отв. ред. В. П. Колесов, М. Н. Осьмова. – М. : ТЕИС, 2000. – 230 с.
3. *Евстигнеева Л.* Самоидентификация России и формирование нового регионального союза / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 2004 – № 10. – С. 79–80.
4. *Климович Л.* Тенденции развития транснациональных компаний в современных условиях // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 1999. – № 3. – С. 64–69.
5. *Мовсесян А.* Современные тенденции в развитии и управлении ТНК / А. Мовсесян, А. Либман // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 54–57.

УДК 330

Тишин П. Я., Тишина В.Н.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОСЫЛЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье обоснована авторская позиция, реализующая методологический поиск анализа экономической деятельности.

Ключевые слова: анализ, экономическая деятельность, методология экономической науки.

Основная концепция работы заключается в рассмотрении экономической деятельности (экономического поведения) как взаимодействия экономического пространства с экономической сферой субъекта. При этом интересно выделить такое понятие как окрестность, которая представляет собой ту часть экономического пространства, которая непосредственно взаимодействует с экономической сферой. Если рассматривать эти определения с позиций ресурсно-факторного подхода, то окрестность пространства и часть сферы это факторы экономической деятельности, а само экономическое пространство и экономическая сфера -это ее ресурсы.

Представляется, что разработка вопросов экономического пространства и экономической сферы позволит сформулировать принципы выделения экономической окрестности, которая в свою очередь позволит определить потенциал экономической деятельности субъекта в каждой точке экономического пространства. Затем можно прогнозировать потенциал группы субъектов и субъектов, представляющих собой группу экономических агентов. Зная потенциал ведущих групп и субъектов можно прогнозировать их экономическое поведение. Этот подход позволяет подойти к трактовке экономической деятельности с позиций аналогичных, позициям бихевиоризма в психологии, которые объясняют деятельность человека. Любое экономическое поведение будет тем самым определяться наложением сферы экономического субъекта на экономическое пространство, которое по сути своей в большей части будет представлено объединением множества сфер других субъектов и лишь отчасти объективными характеристиками. Такой анализ позволит не только анализировать поведение субъектов, но и что очень важно прогнозировать его. Причем прогноз естественным образом будет носить формализованный характер, а значит, позволит легко создавать конкретные методики по выявлению (прогнозированию) типов экономического поведения, что является сегодня серьезной задачей, как для макро, так и для микро уровня.

Указанная теория позволит не просто провести анализ экономического развития среды обитания человека, но и выявить потенциал такого развития. Кроме того, указанный подход позволит указать факторы этого процесса, то есть провести всесторонний анализ динамики экономических отношений.

В результате, мы получаем пошаговую модель анализа экономического пространства и потенциала ее развития .

Сразу свое место получает теория институционализма которая естественным образом является характеристикой экономического пространства и практически ни коим образом не позволяет полным образом проанализировать развитие ситуации, ибо анализ институтов не позволяет оценить возможное поведение экономического субъекта.

Итак, выбор в этом случае представляет своеобразную реакцию субъекта на свое положение в экономическом пространстве, при этом субъект может остаться в данной точке, а может ее покинуть. Выбор может быть как осознанным, так и не осознанным. Осознанность выбора зависит от того насколько развита экономическая сфера субъекта.

К экономической сфере видимо следует отнести такие характеристики субъекта как его социальные связи, наличие уже существующих экономических отношений, длинные и короткие связи, уровень исходящей от него информации, ее плотность.

Такого рода анализ имеет два уровня: с одной стороны эк. пространство есть совокупность экономических сфер всех его элементов (субъектов, реализующих свои экономические потребности и объектов, являющихся источниками экономических интересов) Причем интересно что эк. сфера объектов представляется связями идущими к нему от других экономических субъектов.

© Тишин П. Я., Тишина В.Н., 2011

Таким образом если рассмотреть структуру экономического пространства, то она напоминает молекулярную структуру, в узлах молекулы находятся эк. субъекты, сила связей между двумя узлами определяется областью пересечения экономических сфер каждого из них, причем вектор и величина результирующей силы определяется взаимным местоположением субъектов и объектов (источников экономического интереса и потребности). Чем ближе объект, либо чем больше векторов на него направлено, тем сильнее результирующая сила данного субъекта. То есть экономическое пространство это структурное размещение субъектов и объектов в пространстве, согласно силе взаимного проникновения их эк. сфер друг в друга.

Однако, можно предложить другую трактовку экономического пространства где пространство предстает уже существующим размещением субъектов и объектов, а также их результирующими силами. В этом случае интерес будет представлять анализ позиционирования того или иного субъекта в экономическом пространстве и динамике изменения экономического пространства в результате изменения позиционирования одного из них. То есть если в первом случае мы рассматриваем понятие прочности, устойчивости эк. пространства, как следствия взаимодействия его элементов, то во втором случае мы рассматриваем применимость уже существующего пространства с теми свойствами которые уже есть. Если провести аналогию, то такое рассмотрение позволяет рассматривать любой стройматериал например дерево с одной стороны с позиций его свойств: прочности (например бук) или гибкости (лоза), а с другой стороны с позиций его применимости при строительстве. То есть в зависимости от границ применимости мы требуем определенных свойств материала и значит его ингредиентов. Если переложить этот подход на концепцию экономического пространства, то в зависимости от модели развития экономики общества мы должны предложить определенную схему развития экономического пространства, которая в свою очередь определяется степенью развития и плотностью размещения экономических сфер.

Еще раз подчеркнем, что можно рассматривать динамику самого экономического пространства, выявляя тем самым характеристики макроэкономических процессов в стране или регионе, на рынке. Либо динамику определенного количества экономических субъектов как результата их взаимодействия с существующим эк. пространством -микроэкономические процессы. Конечно, эти процессы взаимосвязаны и не могут рассматриваться безотносительно друг к другу, однако уровень анализа определяет его объект и соответственно результат.

Экономическая динамика

Чтобы понять современный мир необходимо выявить механизм функционирования денежной экономики и особенно факторы, определяющие рост экономической активности и уровень занятости.

Динамика начинается, очевидно там где заканчивается статика.

При этом разумно полагать, что статика описывает все процессы до тех пор, пока они предсказуемы и происходят равномерно, то есть не меняют своего направления (ускорения).

В тех случаях, когда элементы экономической жизни подвергаются воздействиям, которые не влекут за собой изменения их количества, но существенно их трансформируют, существуют качественные изменения. Когда же экономические элементы изменяются лишь количественно, без какого-либо изменения в их качестве, можно утверждать о наличии количественных изменений. Кондратьев выделял три типа законов и закономерностей: статические, динамические и генетические. Законы статики раскрывают структуру, внутренние и внешние взаимодействия изучаемого предмета в состоянии покоя или устойчиво-равновесного движения. Диспропорции ведут к кризису. Закономерности динамики проявляются в периоды нарушения равновесия, когда происходят качественные сдвиги в пропорциях составляющих систему элементов и межэлементных связей, перелом в траектории движения, замена равномерно-эволюционных на скачкообразно-революционные формы динамики. Познание этих закономерностей помогает выяснить суть и предпосылки периодически потрясающих общество и отдельные его элементы кризисов, выбрать наиболее эффективные, с наименьшими потерями, пути выхода их них. Цель изучения закономерностей динамики – выявить упорядоченность в кажущейся хаотичности движения социально-экономических систем и их элементов, в калейдоскопе неожиданно меняю-

щихся событий, в периодически происходящих взрывах противоречий.

До тех пока цена товара поднимается в связи с ростом спроса. Это состояние должно описывается статикой, как только цены начинают замедляться или еще больше цена начинает падать, то вопрос выяснения причин, анализа происходящих изменений, возможностей дальнейшего развития – это вопросы динамики.

Итак, динамика должна отвечать на вопросы:

1) Есть ли в экономике (рынке) неожиданное изменение, то есть поменялся ли вектор экономических процессов[1]. Вектор характеризуется двумя параметрами : длина (читай сила) и направление плюс если говорить о рынке, то конкретный представитель определяется еще и начальной точкой (то есть точкой рынка, субъекта, товара в этом пространстве.)

2) Как именно поменялся вектор: изменилось направление, сила, точка в пространстве причем типы динамики лежат именно здесь.

3) Причины этих изменений с классификацией на изменяемые и неизменяемые (обратные и не обратные), субъективные и объективные, внешние, внутренние.

4) Возможные сценарии развития: Все сценарии развития ,но с анализом их реальности.

Итак, прежде всего в любом экономическом процессе нужно видеть результирующий[2] вектор, который управляет им. Очевидно, что такой вектор определяется как равнодействующая всех сил, действующих в данной точке экономического пространства (потом физика). При этом, следует обратить внимание на два вопроса:

1. *Масштаб экономического пространства* – (микро, макроэкон), макропроцессы, когда точка это отрасль, государство орган, денежная система, банковская система. Микроуровень точка – субъект, предприятие, человек, предмет.

2. *Точка экономического пространства* – (которая зависит от масштаба). В зависимости от масштаба, данной точкой может быть субъект, объект, или просто пустая точка ЭП, которую тогда можно назвать потенциалом. Причем можно рассматривать классическое понятие вектора как множества сонаправленных отрезков одинаковой длины и тогда существование каждого отдельного вектора в данной точке пространства, будет определяться областью *существования вектора*, областью его затухания (возможно это уже результирующая от встречи с др. вектором).

Если определиться, что именно меняется (а для этого надо определиться, что может поменяться – очевидно – что в зависимости от масштаба могут меняться сами «представители масштаба», их свойства (какие?), их связи.

Если определиться, что именно меняется (а для этого надо определиться, что может поменяться – очевидно – что в зависимости от масштаба могут меняться сами «представители масштаба», их свойства (какие?), их связи.

Связка: что поменялось + как именно поменялось является уникальной и может однозначно характеризовать процесс изменений – то есть, выражать (отражать) тип Экономической динамики ,

Пока неясно, изменения разных субстанций имеют одинаковую структуру, либо каждая субстанция имеет свои персональные типы изменений. Было бы неплохо, если бы типы изменений были бы универсальными.

Но, строго говоря, экономическая динамика – это функция, возвращающая множество *значений* возможных типов изменений для конкретной экономической субстанции в конкретный промежуток времени, причем в каждый момент времени могут иметь место сразу несколько значений.

Как человек может одновременно становиться старше (необратимый процесс), слабее (обратимый), зависимее (внешнее), боязливее (внутр. хар-ка) и умнее (общая хар-ка), то его динамика = функция, возвращающая такой набор характеристик {старение + ослабевание + зависимость + боязнь + мудрость}. Это ведь только изменение *свойств* представителя, а он может вообще сойти с ума или уехать в другое место, разорвав все связи - вот еще дополнительный набор изменений.

То есть, надо определить изменение каких субстанций мы рассматриваем; какие изменения мы считаем существенными на данном масштабе; и проводим их классификацию, исследуем свойства этих изменений.

В дальнейшем предстоит рассматривать последовательные причины и дальнейшее развитие ситуации в результате процессы динамики мы анализируем в 4 этапа.

Теория динамики экономических процессов в результате.

Теперь по поводу причин.

Причины могут крыться в изменении самих субстанций либо субстанций их окружающих, в изменении их взаимного расположения

Так, если взять экономическую петлю, то она описывает процесс динамики макроуровня, при котором происходит дублирование расположения субстанций государства и собственников, в экономическом пространстве. Единственное, что меняется – это экономическая позиция внутри субстанции собственников. Причиной и инициатором может выступать государство с целью получить более эффективную систему с позицией как управления доходом, так и управления собственниками. Это могло произойти в силу смещения экономических интересов внешней структуры (государства) и субъектов его составляющих (людей). Заметим, что в данном случае вектор изменений порожден политическими процессами и экономической неэффективностью. Возможные последствия: экономическое пространство достигает своей точки (искомая петля) в этом случае развитие будет идти не по стандартному сценарию и результат вообще неизвестен и зависит от соотношения сил субстанций. (Кто кому будет диктовать условия?)

Экономическое пространство дойдет до начальной точки, но расстановка сил будет другая (технологический прогресс, политический прогресс). В этом случае опять основную роль будет играть доминирующий вектор. Если доминировать будет вектор усиления позиций государства, то это означает ужесточение налогов, затруднение условий, централизация интересов государства, гос. заказ и снова экономическая петля, только во времени «после НЭП», – командная экономика.

Если доминировать будет вектор собственников, то есть риск превращения государства в Совет Собственников и фактически государство будет служить их интересам, удовлетворив доминирующий вектор экономической петли.

Если же произойдет повышение эффективности государства (удовлетворение основных соц. гарантий) на фоне закрепления позиций собственников, то есть результирующий вектор сложится между ними, то экономическая петля завершиться и наступит снова статический поступательный процесс.

То есть, экономическая динамика сродни дин. Деятельности. Она также в своей основе имеет определенную потребность и возможность для своего завершения. Она способна заканчиваться новым типом экономической динамики (в случае неудовлетворения потребности, либо экономической статикой о которой мы говорили в самом начале). То есть причиной возникновения экономической динамики служит возмущение в какой либо точке экономического пространства?

Может произойти возмущение субстанции либо возмущение эгрегора. В зависимости от этого необходимо рассматривать типы экономической динамики и условия ее завершения. То есть, любая экономическая динамика стремиться либо завершиться, либо трансформироваться в другую, если завершение невозможно; опасность процесса трансформации заключается в том, что невозможно показать, что именно подвергается изменению, а значит, предотвращение этих изменений может не остановить трансформацию, а даже усилить ее.

Вопросы завершения экономической динамики и предотвращения трансформаций, либо их возбуждения сегодня крайне важны, то есть основными задачами следует считать:

– Классификация причин экономической динамики;

– Типы и виды экономической динамики;

– Способы завершения экономической динамики;

– Проблемы управления трансформации экономической динамики. Решение этих вопросов позволит пока говорить о понимании процессов динамики, но вряд ли об управлении их возникновением. Управление причинами возникновения ЭД следует искать глубже.

Большой научный вклад в развитие теории статики и динамики Кларка внес Н. Д. Кондратьев. В своих первоначальных исследованиях он был во многом близок к Кларку, но пошел гораздо дальше, разграничив динамические процессы на процессы качественных и количественных изменений. В тех случаях, когда элементы экономической жизни подвергаются воздействиям, которые не влекут за собой изменения их количества, но существенно их трансформируют, существуют качественные изменения. Когда же экономические элементы изменяются лишь количественно, без какого-либо изменения в их качестве, можно утверждать о наличии количественных изменений. Кондратьев выделял три типа законов и закономерностей: статические,

динамические и генетические. Законы статики раскрывают структуру, внутренние и внешние взаимодействия изучаемого предмета в состоянии покоя или устойчиво-равновесного движения. Диспропорции ведут к кризису. Закономерности динамики проявляются в периоды нарушения равновесия, когда происходят качественные сдвиги в пропорциях составляющих систему элементов и межэлементных связей, перелом в траектории движения, замена равномерно-эволюционных на скачкообразно-революционные формы динамики. Познание этих закономерностей помогает выяснить суть и предпосылки периодически потрясающих общество и отдельные его элементы кризисов, выбрать наиболее эффективные, с наименьшими потерями, пути выхода их них. Цель изучения закономерностей динамики – выявить упорядоченность в кажущейся хаотичности движения социально-экономических систем и их элементов, в калейдоскопе неожиданно меняющихся событий, в периодически происходящих взрывах противоречий. Закономерности динамики Кондратьев разбивает на четыре вида. Одни из них характеризуют последовательность изменений системы, ее волнообразные колебания. Другие помогают выяснить резонансное взаимодействие циклов разной длительности в данной системе по вертикали. Третьи характеризуют взаимодействие непосредственно и косвенно связанных систем общественного развития. Четвертые более детально выявляют стадии и механизмы переломных, кризисных моментов в динамике общества; их уяснение помогает определить наиболее болезненные пути выхода из них. Закономерности генетики раскрывают механизмы наследственности, изменчивости и отбора в динамике социальных систем. Следует обратить внимание на выделенные нами курсивом категории, подтверждающие обоснованность изложенных выше рассуждений. События в ходе развития общества могут меняться неожиданно в процессе взаимодействия противоречий. Во-вторых, системы развития взаимосвязаны, взаимодействуют, поддаваясь закономерностям и последовательности изменений. Вместе с тем, необходимо несколько оспорить определение закономерности статики, данное Кондратьевым. Эволюционные процессы, заложенные им как ключевые признаки статики, тоже являются процессами движения, а, следовательно, динамики. По нашему мнению, характеризовать законы статики с позиции равновесного движения несколько неуместно. Выше мы условились, что статика рассматривает экономические явления без изменения их во времени и пространстве, а категория движения все же предполагает изменения во времени или (и) пространстве. Наряду с изложенными выше подходами, Н. Д. Кондратьев разделяет динамические процессы на эволюционные (необратимые) и волнообразные (обратимые). При этом эволюционные – это такие изменения, которые при отсутствии резких посторонних воздействий протекают в одном и том же определенном направлении, а волнообразные в данный момент имеют свое направление, но постоянно меняют его, имея возможность вновь вернуться к исходному состоянию. Совершенно очевидно, что в экономической жизни абсолютной обратимости нет и быть не может вследствие того, что существует целый ряд необратимых процессов. Итак, любой экономический процесс представляет собой совокупность непрерывных и многообразных качественных и количественных изменений. Поскольку в экономической системе присутствуют необратимые элементы, то и в целом процесс экономического развития необратим. Проведенные рассуждения позволяют утверждать, что основой методологии исследования экономических процессов и явлений являются существование противоположностей, колебания противоречий и множественность вариаций необратимых экономических элементов. Итак, мир – это совокупность взаимодействующих материальных объектов. В любом взаимодействии существуют силы действия некоторого объекта на среду и силы противодействия среды. Источником самодвижения и саморазвития природы является противоречие как взаимоотношение противоположностей. Метод абстрагирования, а также расчленение сложных систем на более простые составные элементы позволяет познавать сущность многих явлений и процессов.

Примечания

[1] Похоже экономические процессы взяты как абстракция, на самом деле совершенно непонятно изменение чего именно следует рассматривать. Обычно показатели! Но это обычно и опять безрезультатно.

[2] Лучше даже говорить доминирующий, т. к. в экономике в отличии от физики потребность не пропадает, а теряет свое доминирующее положение – сублимируется.

УДК 330

Тишина В. Н.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ ИХ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ

В статье развиваются концептуальные идеи пространственного подхода в экономическом анализе.

Ключевые слова: экономическое пространство, экономические взаимоотношения, процессы институционализации.

Благосостояние любого общества определяется уровнем развития производительных сил, которые представляют собой личные и вещественные факторы общественного производства в их взаимодействии. Определяющим фактором в этом единстве является трудящийся, его труд. Под трудом принято понимать процесс сознательной целесообразной деятельности человека, воздействие его на предметы природы с целью создания материальных и духовных благ для удовлетворения личных и общественных потребностей.

Труд человека – это не только важнейшая форма его бытия и главная сфера жизнедеятельности, но и способ, посредством которого человек, преобразуя природу, преобразует самого себя и общество в целом. Труд превращает во блага материал, предоставляемый ему природой, и наряду с природой является источником всякого богатства.

Наше понимание трактовки роли труда человека в преобразовании природы дополняется с акцентом того, что при этом должно обеспечиваться экологическое равновесие. Именно человек в своей трудовой деятельности должен стремиться к восстановлению экологического равновесия. Суть не в реализации известного мичуринского лозунга: «все взять от природы», а в том, чтобы в максимальной мере сохранить и восстановить экологическое равновесие в этой природе.

Для того, чтобы осуществить процесс труда, человеку необходимы предметы труда (материалы и т. д. – все то, что составляет материальную основу будущего продукта) и средства труда (машины, инструмент, механизмы и т. д. – орудия труда). Средства труда и предметы труда являются средствами производства, форма соединения рабочей силы со средствами производства определяет социальный характер труда, основу которого составляют отношения собственности. Собственность как экономическая категория представляет собой совокупность производственных отношений людей к средствам производства и произведенному продукту. В свою очередь, производственные отношения регламентируются определенными правилами, установленными в обществе. Поэтому собственность можно как совокупность этих правил. По определению известного американского экономиста *Пола Хейне*, собственность – это «пучок» различных прав, в котором может недоставать некоторых травинок

Проблема прав собственности всегда являлась камнем преткновения философов и экономистов. Это вытекает из того, что от прав собственности, которые установлены и являются общепризнанными в обществе, в первую очередь, зависят решения, действия и поступки людей в любой экономической системе. Эти поступки и действия носят рациональный характер и, в первую очередь, направлены на преследование своих собственных интересов. В то же время мы не склонны полагать, что люди абсолютно эгоистичны и что альтруизм не играет никакой роли в обществе.

Степень развития общества обуславливается в конечном счете и степенью развития личности, ибо в процессе труда происходит совершенствование способностей человека и их реализация. Необходимым условием совершенствования личности является превращение работника в хозяина производства. А это значит наделение каждого человека определенными экономическими правами. Сложившаяся в прошлом административно-командная система оторвала человека от средств производства и результатов труда, превратила в поденщика, равнодушного к состоянию хозяйства и не заинтересованного в его развитии. *Роль личности работника упала, так как отсутствовал механизм реализации его потенциальных возможностей, что привело к крупным социально-экономическим потерям в обществе*.

Подводя итог *вышеотмеченному, можно* отметить, что *уровень развития производительных сил общества, а это значит и его благосостояние*, главным образом, определяются тремя основными взаимосвязанными составляющими:

© Тишина В. Н., 2011

трудом, собственностью и уровнем развития личности, обеспеченной экономическими правами.

Попытаемся детально рассмотреть эти составляющие и выявить взаимосвязь между ними.

Труд и собственность. Труд, с одной стороны, характеризуется количеством и качеством. Под количеством труда мы понимаем его продолжительность и интенсивность. Продолжительность определяется с учётом развития науки, техники и технологии на данный момент времени в данном обществе. Интенсивность труда характеризуется количеством затрат физической и умственной энергии человека на единицу времени. Качество труда отражает его сложность, условия труда и полезность для общества.

Указанные характеристики труда оказывают значительное влияние на формирование издержек производства, а следовательно, и на стоимость продукции, служат критериями для организации оплаты труда. С другой стороны, труд можно охарактеризовать с точки зрения его свободы – степенью присвоения производителями результатов своего труда, являющихся вновь созданным продуктом. Если результаты труда, в виде вновь созданной стоимости полностью поступают в распоряжение производителей, то этот показатель достигает максимального размера. Продуктом, который полностью присваивается его производителем, например, является выращенный на дачном участке урожай. В данном случае средства производства полностью принадлежат производителю, который не использовал наёмный труд и поэтому труд здесь можно считать в полной мере свободным. Для наглядности представим расчёт этого показателя в виде формулы:

$$Z = \frac{S}{So},$$

где Z – степень использования созданных результатов труда личностью (коллективом), характеризующая свободу труда; S – стоимостное выражение созданного продукта, поступившего в распоряжение производителя; So – общая стоимость созданного продукта.

В нашем упрощенном примере S = S*o,* т. е. показатель Z достигает при этом максимальной величины = 1,0. В данном случае производитель полностью несет издержки производства, выражающиеся в виде износа инвентаря, зданий и сооружений, затрат на посадочный материал, воду, налог на землю и т. д. и не применяет наёмного труда, являясь собственником средств производства.

Из приведенного примера можно сделать вывод: полностью присваивать весь вновь созданный продукт может только собственник средств производства при условии отсутствия использования наёмного труда. Логически продолжая мысль, можно обозначить зависимость: чем больше доля собственности средств производства у производителя, тем в большей степени он может рассчитывать на большую долю при распределении результатов труда.

В общественном производстве дело обстоит гораздо сложнее. Для того, чтобы государство могло обеспечить соблюдение законности, национальную оборону, финансировать строительство дорог, школьных учреждений и удовлетворить другие социальные нужды общества, часть вновь созданного продукта должна быть предоставлена в распоряжение государства. Традиционно это осуществляется государством, главным образом, путём принуждения – через налоговую систему. Поэтому свободный труд в том понятии, в котором мы его представляем *(S = So)* может существовать только в идеальном виде, когда отпадет необходимость содержания армии, милиции и т. д., *или государство сможет финансировать издержки на указанные нужды общества за счёт прибыли, полученной от деятельности государства как самостоятельного равноправного производителя в условиях рыночной экономики.*

Известно, что государство может довольно эффективно выступать в качестве предпринимателя, принося прибыль и расходуя её на социальные нужды. В качестве примера можно привести известную немецкую автомобильную фирму «Фольксваген».

Подводя итоги вышесказанному, можно утверждать, что на свободу труда в значительной степени оказывает влияние право собственности на средства производства. Остановимся на понятии «собственность на средства производства». Под средствами производства, согласно трактовке К. Маркса, принято понимать средства труда и предметы труда. Однако большинство современных экономистов, с мнением которых мы согласны, склонны считать собственность и потенциальные возможности человека как средства производства. Ведущие западные экономисты, такие как П. Хейне, П. Самуэльсон и др., эти возможности человека называют человеческим капиталом и рассматривают их как главную составляющую

часть капитала, приносящую больший доход, по сравнению со стоимостной частью капитала. Под капиталом понимаются произведённые средства производства или блага, которые можно использовать для производства будущих благ. Машины и оборудование являются капиталом наряду с производственными и коммерческими зданиями и сооружениями. Но капиталом являются также и знания, и умения, которые люди приобретают посредством образования, профессиональной подготовки или практического опыта и которые позволяют им предоставлять другим людям ценные производительные услуги. Если включить человеческий капитал в определение капитала, то можно справедливо утверждать, что распределение результатов производства должно осуществляться прямо пропорционально вложенному капиталу. Поскольку свободу труда мы характеризуем долей продукта, присваиваемого производителем, то данную зависимость можно изобразить графически (см. рис. 1).

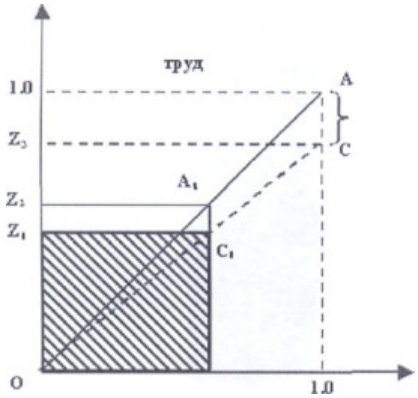
Здесь и далее ось *OX* условно названа: «собственность». По существу, мы здесь приводим одну из важнейших характеристик собственности – величину капитала.

Точка А на графике определена из предположения, что полностью присваивать весь вновь созданный продукт может только единоличный собственник капитала, включая человеческий капитал. Начало прямой *OA* обусловлено тем, что не вкладывая капитала в процесс производства (включая труд), в общем случае, отсутствует право личности на присвоение доли вновь созданного продукта. Угол наклона прямой *OA* здесь характеризует зависимость использования результатов труда от величины вложенного капитала условно. Как отмечалось выше, часть созданного продукта поступает в распоряжение государства на удовлетворение общественных нужд. Это обстоятельство на графике учитывает угол наклона прямой ОС, а величину отчужденного продукта, поступающего в распоряжение государства, отражают отрезки *AC* и *A}C/*. Произведение *X2* характеризует величину созданного продукта, поступающего в распоряжение производителя в зависимости от вложенного капитала, включая человеческий капитал, или вложенных производственных ресурсов в разнообразных формах: от идей и навыков до станков с числовым управлением и плодородных полей.

Однако подлинным собственником производственных ресурсов не всегда является тот, кто имеет какое-то имущество или хранит документ, удостоверяющий права собственности. Поясним эту мысль на примерах.

Можно иметь огнестрельное оружие, но действующее законодательство не позволяет его применять даже в исключительных случаях. В дан-

(степень использования результатов труда) **Z**



X собственность (Доля капитала личности в общем объёме капитала, включая человеческий капитал)

Рис. 1. Зависимость использования результатов труда от величины вложенного капитала, включая человеческий капитал

ном случае права собственности ограничены законодательством.

Можно иметь прекрасное образование, но не иметь работы по специальности, т. е. обладать человеческим капиталом ограниченной ценности, не имея возможности в полной степени использовать имеющийся капитал.

После революции большевики провозгласили общественную собственность на средства производства. Формально все средства производства принадлежали трудящимся. В то же время никто из них не имел права распоряжаться этой собственностью.

Таким образом, права собственности зависят от действующих норм и правил, связанных, в первую очередь, с экономическими правами личности в обществе.

Собственность и личность. В соответствии с определением собственности, которое нами уже выше приводилось, собственность – это «пучок» различных прав, в котором может недоставать нескольких травинок. Здесь речь идет о правах определенного субъекта – личности. Поэтому личность мы будем рассматривать с точки зрения наделения её определенными экономическими правами, связанными с владением и распоряжением собственностью.

Низкий уровень профессиональной подготовки основной массы работников в странах СНГ, а, следовательно, и низкое качество выпускаемой продукции по сравнению с мировым уровнем, наряду с другими факторами, является следствием недостаточного стимулирования приобретения человеческого капитала. Это можно объяснить ограничением прав личности в получении соответствующего эквивалента на вложенный человеческий капитал. Здесь имеются ввиду различные ограничения на фонды оплаты труда предприятий и заработную плату работников, частично действующие и в настоящее время.

Развитию частного земледелия и фермерского хозяйства в настоящее время препятствует отсутствие гарантированных прав собственности на землю. Надежды, возлагаемые в этом плане на аренду, не оправдали себя. Это связано с тем, что договор аренды на землю сроком действия ограничивается. Кроме этого, в договоре указаны другие обязательства арендатора, не позволяющие ему чувствовать себя полным хозяином. Вполне понятно, почему арендатор не заинтересован в полной мере вкладывать в эту землю или дело свой материальный и человеческий капитал. Сохранившийся класс «несунов» – яркое тому подтверждение.

Из приведенных примеров видно влияние экономических прав личности на развитие и функционирование капитала. Чем больше общество предоставляет и гарантирует экономических прав личности, тем в большей степени создаются предпосылки приобретения и преумножения капитала.

Остановимся подробнее на экономических правах личности, опуская политические и гражданские.

В конституции США, принятой более двухсот лет назад, гарантируется право свободного распоряжения частной собственностью. Эта конституция включает в себя известный билль о правах, вошедший в конституцию в виде 10 поправок, гарантирующих политические и социально-экономические права граждан США. Рассматривая этот документ, конституции и проекты конституций, в т. ч. стран СНГ, необходимо выделить следующие основные моменты:

– право на собственность (капитал) является гарантией осуществления интересов и свобод личности и предполагает нравственное, рациональное использование собственности;

– собственник по своему усмотрению владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему имуществом и человеческим капиталом. Право распоряжения человеческим капиталом включает в себя и право на труд;

– собственник капитала должен иметь право на полное распоряжение доходами, полученными в результате вложения его капитала, в том числе и человеческого;

– использование и распоряжение капиталом, а также доходами не должно приносить ущерба правам, свободе и достоинству граждан, общественному благу;

– собственность должна быть неприкосновенной;

– капитал может находиться в частной собственности граждан и их объединений, а также в государственной собственности. При этом все собственники должны быть юридически и экономически равноправны и пользоваться одинаковой защитой закона;

– каждый должен иметь право на возмещение государством имущественного, личного и морального ущерба, причиненного действиями

государственных органов и их должностных лиц при исполнении ими служебных обязанностей;

– каждый должен иметь право на бесплатное основное образование в системе государственных учебных заведений. Дальнейшее образование необходимо поощрять и сделать доступным в различных формах в зависимости от способностей каждого. То есть государство должно гарантировать возможность бесплатного приобретения первоначального человеческого капитала.

Размышляя об обществе социальной справедливости, приходишь к выводу, что кроме этого целесообразно гарантировать каждому члену общества (наряду с правом бесплатного приобретения первоначального человеческого капитала) право на получение при рождении первоначального ограниченного имущественного капитала. Назовем этот капитал родовым фондовым паем. Предлагаемое нововведение в области прав личности позволит решить ряд важнейших проблем, связанных с социальной защитой каждого человека, уменьшить социальную напряженность в обществе, снизить уровень преступности, обеспечить каждому определенные стартовые условия в рыночной экономике, что, в конечном счете, сыграет немаловажную роль в развитии общества.

Как будет функционировать и какую роль в общественном производстве будет играть фондовый пай, мы подробно рассмотрим в следующем разделе, посвященном становлению и функционированию нового механизма хозяйствования. Здесь ограничимся дополнением вышеприведенных экономических прав личности в следующей редакции:

– каждый должен иметь право при рождении на бесплатное получение определенной части имущественного капитала (фондового пая) и свободно распоряжаться его приращением.

При рассмотрении категорий «труд» и «собственность» в предыдущем пункте нам удалось количественно выразить эти категории с интересующей нас точки зрения. Каким образом это сделать применительно к оценке уровня экономических прав личности? Очевидно, только через отношение суммарной величины фактически действующих экономических прав к суммарной эталонной величине по балльной системе. Для этого необходимо произвести экспертную оценку значимости и балльной характеристики каждой составляющей совокупности экономических прав личности.

При проведении экономических исследований и принятии управленческих решений часто прибегают к методу экспертных оценок. Существуют различные методики таких оценок, где подробно разработаны и изложены требования к количественному и качественному составу экспертов. Мы воспользуемся наиболее распространенным методом – расстановки приоритетов, применяя его в упрощенном виде для более наглядной демонстрации оценки уровня экономических прав. Если произвести дополнительные расчеты, то можно значительно повысить объективность полученных результатов. В данном случае мы сами будем выступать в роли экспертов, не претендуя на высокую степень достоверности результатов оценки.

Поместим рассмотренные выше экономические права личности в укрупненном виде в следующую таблицу (см. табл. 1.)

При заполнении графы 4 таблицы 1 использована 50-балльная шкала оценки. Интервал оценки, например, от 0 до 20, предполагает возможность варьирования в конкретных условиях и позволяет более объективно оценить характеристику экономического права.

По своей значимости приведенные в таблице права неодинаковы. Для учёта этого факта необходимо определить значимость каждого права, т. е. его удельный вес во всей совокупности прав. Чтобы это сделать и заполнить графу 5, необходимо сравнить все права с точки зрения их значимости попарно друг с другом. Для этого строится матрица (см. табл. 2).

В данной матрице попарно сравниваются все «права». Более предпочтительному, по мнению экспертов, «праву» присваивают значение «2», менее предпочтительному – «О». Если эксперты признали оба «права» равнозначными, то каждому из них присваивается число «1». Техника заполнения матрицы следующая: прежде всего заполняется диагональ, где символы сравниваются сами с собой, по диагонали проставляют единицы. Затем заполнение производится построчно. При этом, если «праву» присваивается значение «2», то сразу же по горизонтали в столбце сравниваемого «права» проставляется «О» и т. д. Таким образом, сначала заполняется первая строка и первый столбец, затем 2-я строка и 2-й столбец и т. д. После заполнения матрицы, подсчитывают сумму набранных баллов по каждой строке и определяют удельный вес (значимость) каждого «права» в общей массе «прав» путем деления суммы на-

Таблица 1

Оценка уровня обеспеченности личности экономическими правами с определением эталонного варианта

№ п/п	Экономическое право личности	Характеристика права личности	Балльная оценка	Удельный вес права (значимость)	Эталонный вариант с учетом веса	Оценка права	Оценка с учетом удельного веса	
1	Владения собственностью	отсутствует	0	0,2	10	10	2	16
		частичное	0–40					
		полное	50					
2	Распоряжения собственностью	отсутствует	0	0,16	8	30	4,8	
		частичное	5–30					
		полное	50					
3	Получение дохода на вложенную собственность	отсутствует	0	0,18	9	30	5,4	21,4
		частичное	0–40					
		полное	50					
4	На гарантию защиты собственности	отсутствует	0	0,12	6	10	1,2	14
		частичное	0–30					
		полное	50					
5	Распоряжения доходами	отсутствует	0	0,10	5	20	2	8
		частичное	0–30					
		полное	50					
6	На образование и повышение квалификации	отсутствует	0	0,09	4,5	50	4,5	6
		частичное	0–30					
		полное	50					
7	На часть собственности при рождении (фондовый пай)	отсутствует	0	0,15	7,5	10	1,5	
		полное	50					
					50		21,4	

Таблица 2

Матрица парных сравнений экономических прав личности

	1	2	3	4	5	6	7		Удельный вес
1	1	1	2	1	2	1	2	10	0,20
2	1	1	1	1	1	2	1	8	0,16
3	0	1	1	1	2	2	1	8	0,16
4	1	1	1	1	0	1	1	6	0,12
5	0	1	0	2	1	1	1	6	0,12
6	1	0	0	1	1	1	0	4	0,09
7	0	1	1	1	1	2	1	7	0,15
								49	1,0

бранных «правом» баллов на общую сумму баллов. В данном примере общая сумма баллов по матрице равна 49. После проведенных таким образом расчётов, можно ранжировать «права» по их значимости. Найденный удельный вес каждого «права» заносится в графу 5 таблицы 1. и определяется эталонный вариант путём перемножения максимальных значений графы 4 на графу 5.

После проделанной работы, можно считать, что «инструмент» для определения уровня экономических прав личности создан. Для его определения необходимо заполнить графу 7 в соответствии с действующей конституцией, уставом предприятия по разработанной балльной шкале. Затем скорректировать полученные результаты (учесть значимость «прав» путём перемножения графы 7 на графу 5 и результат записать в графу 8) и, просуммировав значение графы 8, соизмерить его с эталонной величиной (см. табл. 2).

$$Y = \frac{P}{Po} = \frac{21.4}{50} = 0.43$$

где *Y* – уровень обеспеченности экономических прав личности; *P* – суммарная балльная оценка прав личности с учетом значимости каждого права (сумма графы 8); *Po* – суммарная балльная эталонная оценка прав личности с учетом значимости каждого права (сумма графы 5).

Таким образом, величина *У* достигает максимального размера = 1 при условии, что действующие экономические права личности в полной мере соответствуют эталонным по сумме набранных баллов *(P = Po).*

Здесь необходимо подчеркнуть то, что приведенная выше характеристика прав, их наименование, балльная оценка и приоритетность определены субъективно без соблюдения необходимых требований, которые предъявляются при экспертной оценке. Это обусловлено тем, что в данном случае не ставим перед собой цели по оценке экономических прав личности, а показали возможность такой оценки в методическом плане.

Вернемся к анализу зависимости экономических прав личности и собственности. Выше было показано, что чем больше общество предоставляет и гарантирует экономические права личности, тем в большей степени создаются предпосылки приобретения и приумножения капитала. С другой стороны, личность, не имеющая экономических прав, не может владеть собственностью или владеет ею формально. Исходя из этого, представим рассматриваемую зависимость графически (см. рис 2.)

Прямая *OA* отражает общую тенденцию рассматриваемой зависимости: чем больше экономических прав предоставляется личности, тем в большей степени создается возможность роста капитала, в т.ч. и человеческого. Произведение Y1 и x1 характеризует совокупность экономических прав и части капитала какого-либо объекта – человека, коллектива, общества.

В завершение, остается рассмотреть зависимость между уровнем экономических прав личности и степенью использования созданных результатов труда.

Личность и труд. Об этих категориях достаточно подробно было сказано выше. Труд рассматривался с точки зрения его свободы, которая характеризуется степенью присвоения личностью созданных результатов живого и прошлого труда (результатов созданных капиталом), а личность – с точки зрения наделения её экономическими правами.

При рабовладельческом способе производства раб не имел никаких экономических прав и, в связи с этим, не участвовал в распределении созданного продукта. Он был лишен собственности на средства производства и жизненных средств, сам являясь собственностью индивидуального владельца. К. Маркс в данном случае характеризует труд с точки зрения его свободы как рабский. Феодальный способ производства предполагал некие экономические права работника, которому принадлежали результаты своего труда, созданные за рамками отработанного на фео-

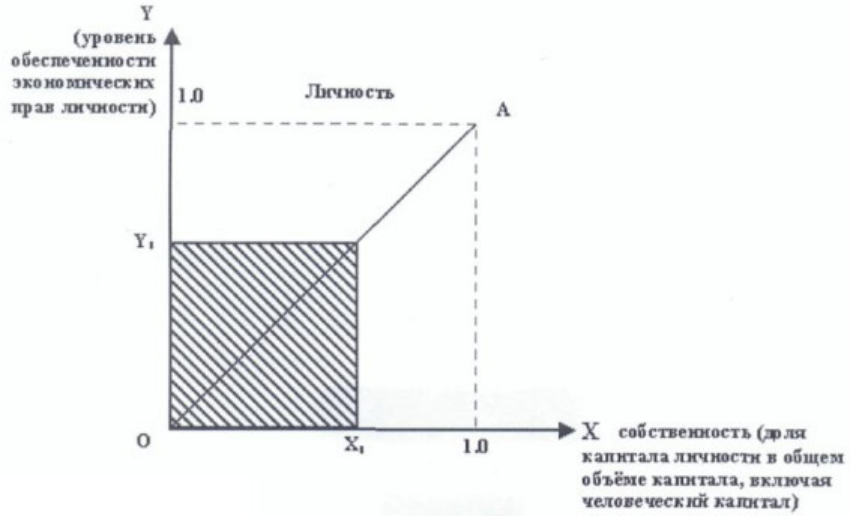


Рис. 2. Зависимость развития частной собственности на средства производства от уровня экономических прав личности

дала времени и выплаты ему ренты. Таким образом, можно предположить, что появление экономических прав у работника влечет за собой освобождение его труда.

Пользуясь принятыми обозначениями *(S* – стоимостное выражение созданного продукта, поступившего в распоряжение производителя, S*o* – общая стоимость созданного продукта) можно утверждать, что для раба S=*0,* а следовательно, и отношение S к So, характеризующее степень использования созданных результатов труда *(Z),* равно *0.* То есть, труд здесь в полной мере несвободный. (Условно не учитываем, что раб все-таки получает от рабовладельца какую-то минимальную часть продукта на поддержание своей работоспособности). С другой стороны, и величина *(Y),* характеризующая уровень обеспечения экономических прав, для раба равна *0.*

Таким образом, можно определить начальную точку искомой зависимости – начало координат.

При феодальном способе производства величины *Y* и *Z* имеют определенное значение. Далее можно предположить, что чем больше уровень обеспеченности прав личности, тем больше появляется у неё возможностей в использовании результатов труда. Это обстоятельство можно наглядно подтвердить следующим примером.

Допустим, исключим из совокупности прав право получения дохода на вложенную собственность. Тогда определенно можно утверждать, что собственник лишается части вновь созданного продукта.

Учитывая вышеизложенное, представим рассматриваемую зависимость графически (см. рис. 3).

Прямая *OA* на графике, как и в предыдущих случаях, отражает общую тенденцию зависимости. Точка *A* определена из предположения, что полностью распоряжаться созданным продуктом может только личность, обладающая всей совокупностью экономических прав, и в т.ч. правом владения и распоряжения средствами производства. Однако, в любом обществе кроме прав, предоставленных личности, ей вменяются и обязанности. Эти обязанности могут носить принудительный или добровольный характер. Тем не менее, по принуждению или добровольно часть созданного продукта должна быть передана на общественные нужды. Это обстоятельство на графике учитывает прямая *0B, а* величину передаваемого в общественные фонды продукта характеризуют отрезки *AB* и 2/ 2г-Произведение 2 на У представляет плоскостное выражение величины присваимого продукта, зависящего от уровня экономических прав личности.

Таким образом, мы рассмотрели три взаимосвязанных составляющих фактора развития производительных сил – труд, собственность, личность

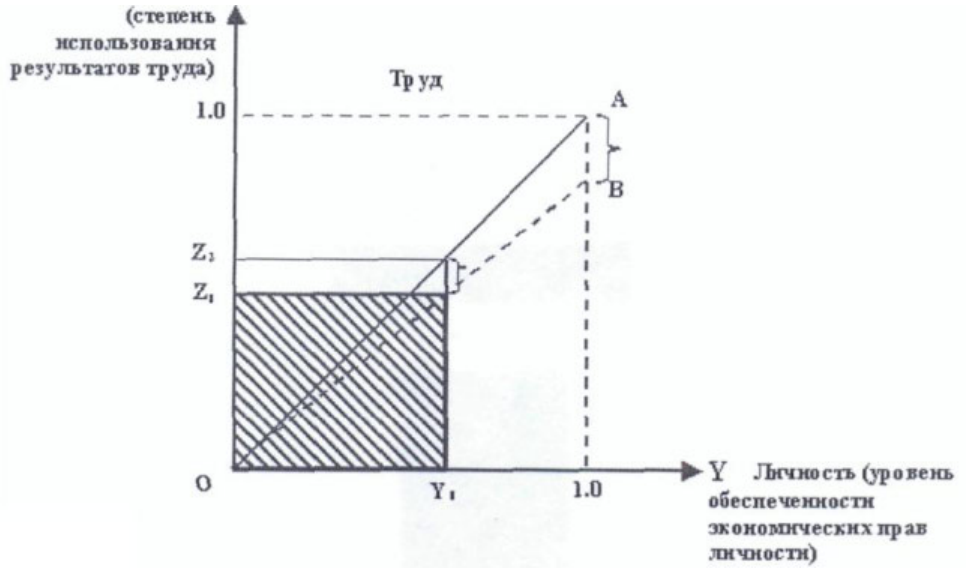


Рис. 3. Зависимость уровня обеспеченности экономических прав личности и степени использования результатов труда (свободы труда)

с интересующей нас точки зрения. Выявили их общую взаимосвязь и взаимопроникновение. Так, например, гарантию права на образование личности можно рассматривать адекватно наделению личности частью созданного продукта, за счёт которого и будет получено это образование. Гарантия защиты собственности осуществляется также за счёт части созданного продукта.

Объединяя три приведенных ранее графика, можно получить объемную модель, представленную на рисунке 4.

В результате соединения на графике предельных значений *X, Y* и Z, равных 1,0, получаем геометрическую фигуру в виде куба. Максимальный объем куба равен 1,0 (X * Y* Z = 1,0 * * 1,0 * 1,0 = 1,0). Этот объём и составляет всю совокупность экономического пространств а какого-либо субъекта – личности, коллектива предприятия, отрасли, республики, всего мирового сообщества.

Если рассматривать экономическое пространство применительно к личности, например в рамках предприятия, то оно будет представлять из себя величину гарантированных возможностей личности в свободе труда и получении части вновь созданного продукта в соответствии с вложенным капиталом, включая человеческий.

Из существа составляющих этого пространства, ему можно в общем виде дать следующее определение: экономическое пространство – это экономическая категория, характеризующая уровень экономических прав личности (коллектива), величину её капитала и степень свободы труда, выраженную долей продукта, поступающего в распоряжение личности (коллектива).

Экономическое пространство можно количественно определить для различных субъектов и на различных уровнях:

– личности на предприятии;
– личности в обществе;
– коллектива в рамках предприятия;
– коллектива в рамках отрасли;
– коллектива в обществе;
– отрасли в рамках общества, включая и субъекты экологического равновесия, а именно – флоры и фауны.

При этом необходимо принять для измерения масштаб, соответствующий субъекту и уровню. Например, если зададимся целью измерить экономическое пространство конкретной личности в рамках предприятия, то уровень прав необходимо определять с учётом действующей конституции, нормативных и законодательных докумен-

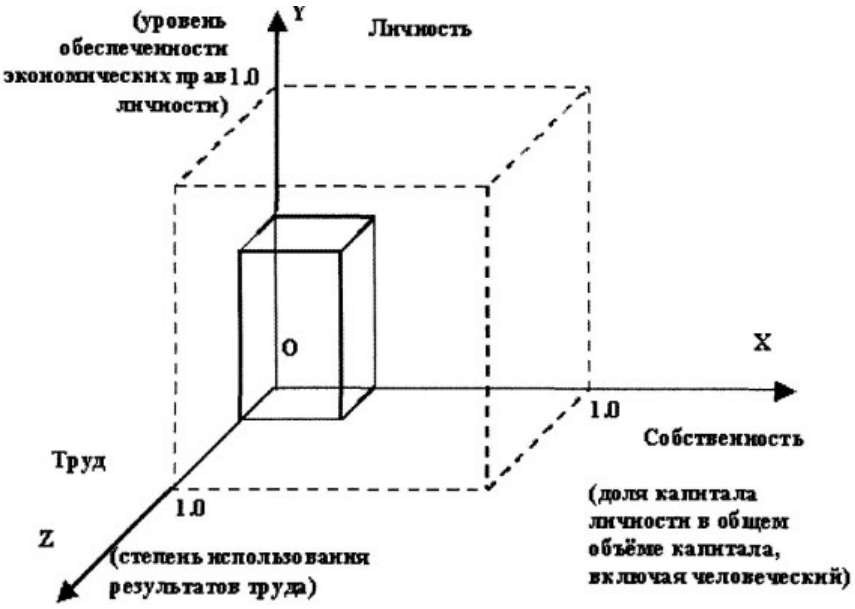


Рис. 4. Графическое изображение экономического пространства

тов, касающихся экономических прав человека, Устава предприятия.

Величина вложенного капитала, включая человеческий *(К),* определяется вкладом личности в вещественный капитал предприятия (по стоимости акций, долевому фонду, сертификатам) и размером заработной платы, поскольку последняя является единственным критерием оценки величины вложенного человеческого капитала. Величину общего капитала предприятия *(Ко)* определяют путём суммирования стоимости всех средств производства и общего фонда заработной платы. Расчёт необходимо вести применительно сопоставимого объёма выпущенной продукции, например, за месяц. Тогда:

$$X = \frac{K}{Ko}$$

Степень присвоения результатов труда личности в рамках предприятия можно определить отношением дохода личности, полученного вследствие функционирования её имущественного и человеческого капитала *(О)* и общего дохода предприятия *(По),* Доход личности определяется как сумма полученной заработной платы, включая премиальные надбавки и величины полученных дивидендов, на вложенный капитал.

$$Y = \frac{D}{Do}$$

Путем перемножения Y, X, Z можно определить экономическое пространство личности в рамках предприятия *(ЭПп):*

$$ЭПn = Y \times X \times Z$$

Величину экономического пространства коллектива предприятия в рамках этого предприятия (где может иметь место и капитал государственный или сторонних предприятий) можно определить как сумму экономических пространств всех работников предприятия *(ЭПп):*

$$ЭПn = \sum_{i=1}^{\infty} ЭПn$$

где *n* – количество работников предприятия.

Соответствующим должен быть подход к определению составляющих экономического пространства для других субъектов и уровней.

Рассмотрим, как развивается экономическое пространство с момента рождения человека. Основные экономические права родившегося человека уже регламентированы конституцией и другими законодательными актами. Общество, наряду с родителями, часть продукта инвестирует в ребенка в виде затрат на его образование, т. е. формирование человеческого капитала.

Таким образом, минимальное экономическое пространство обеспечивается с момента рождения человека родителями и обществом. Общество при этом не наделяет его при рождении вещественным капиталом. Капитал он может получить только от родителей, если таковой у них имеется. Можно ли считать это экономическое пространство, безвозмездно передаваемое человеку при рождении, достаточным? Обратимся к опыту живой природы.

Каждого мыслящего человека невольно поражает одна особенность природы – приспособляемость живых организмов к окружающей среде. Каждое живое существо обладает способностями, которые обеспечивают ему выживание, развитие, рост и размножение в тех условиях, в каких он живет. Например, передние конечности у разных видов позвоночных выполняют не одинаковые функции и в связи с этим имеют разное строение. У рыб они являются грудными плавниками, у крота – приспособлены к рытью земли, у лошади – к быстрому бегу, у птиц превратились в крылья. Однако приспосабливаемость к среде у животных относительна. Относительна, в том смысле, что никогда не бывает вполне совершенной, т.е. никогда полностью не защищает организм от гибели. В процессе развития приспособляемость живых организмом совершенствуется путём естественного отбора и борьбой за существование.

Существует несколько форм борьбы за существование. Эти формы не сводятся к прямой «драке» между животными. Ч. Дарвин считал, что особи одного и того вида как у растений, так и у животных, постоянно конкурируют между собой из-за места, пищи и других необходимых условий жизни. Как установлено наблюдениями учёных, для семейства соловьев требуется участок в полторы тысячи квадратных метров, для пескарей – 30 см, для волков и стаи гиен – многие километры. Эта борьба за пространство среди животных происходит на основе инстинкта, заложенного природой в каждый биологический вид.

Человек, являясь высшим творением природы, наделен разумом. В то же время он является одним из видов на эволюционном дереве и в его подсознании природой заложен аналогичный инстинкт. Конечно, этот инстинкт менее явно выражен в человеке, чем инстинкт самосохранения или размножения. Возможно поэтому он оставался вне поля зрения исследования. Специалисты, занимающиеся изучением подсознательного поведения человека, приводят следующий пример. При наблюдении за посадкой пассажиров в пустые вагоны поезда абсолютно всегда повторяется одна и та же картина. Люди рассаживаются, сохраняя максимально возможную дистанцию друг от друга. Если это электричка, то сначала люди занимают «купе» на расстоянии одно от другого, пока не заполняются все «купе» отдельными людьми или семьями, и только потом подсаживаются на незанятые скамейки.

Всем известен главный тезис Адольфа Гитлера о «жизненном пространстве для немецкого народа». Он провозгласил этот лозунг с позиции простой логики: людей в стране много, в избытке безработных, недовольство, озлобленность. Выход психическому напряжению может дать война за жизненное пространство.

Вполне понятно, что проведена грубая аналогия между понятием жизненного пространства и представлением экономического пространства. Логично предположить, что инстинкт «экономического пространства» отдельных людей суммируется в психическое состояние общества, и это множество людей может быть заражено опасным психическим напряжением. Напряжение требует разрядки. И люди, не подозревая о причине своего коллективного дискомфорта, раздражения, агрессивности, ищут выход. И находят – во внешней войне или междоусобице, становясь преступниками или алкоголиками. Вот почему такое значение придается изучению экономического пространства и методам его измерения.

Мудрое правительство должно идти по пути, противоположному гитлеровскому, а именно: создавать необходимое экономическое пространство для каждого члена общества в меру своих возможностей, не нападая в той или иной форме на соседа.

Таким образом, созданная модель объёмного выражения экономического пространства позволяет охарактеризовать не только уровень развития производственных отношений любого государства и различных производственных структур, но и определить пути по дальнейшему их совершенствованию. С помощью модели удалось определить новый вид собственности, обладающей свойствами известных видов, но с абсолютно новыми качествами, зависящими от уровня развития общества, открывающей новые возможности существования любого геополитического пространства. Четкая и простая взаимосвязь всех звеньев в модели обеспечивает возможность самовыражения личности и доступна пониманию каждого члена общества. Отличительными её особенностями являются: всемерное развитие личности; противоинфляционный алгоритм; саморегулирующие начала в обществе; социальная защита молодежи, пенсионеров, инвалидов, гуманитарной части общества; конвертируемость денежного обращения; стабилизация производства, снижение цен на продукцию и повышение её качества; устранение социальных корней преступности и насилия, развитие предпринимательства и другие особенности.

Впервые деятельность человека поставлена в зависимость от сохранения экологического равновесия. Разработанная модель является новой экономической моделью XXI века и экономической религией для всех народов. Единственным (слабым местом является её внедрение, которое должно сопровождаться сменой существующих структур всех уровней, кроме президентов, избранных всем народом. Это не всем понравится, хотя будет делаться им же во благо.

УДК 338.1

Толикова Е. Э.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена рассмотрению роли экологических факторов в процессе развития промышленности российской экономики. Актуальность рассматриваемых вопросов обусловлена тем, что в современных условиях внедрение ресурсосберегающих и безотходных технологий может обеспечить промышленный прорыв российской экономики.

Ключевые слова: промышленность; экология; ресурсосбережение; безотходные технологии.

Для России характерна высокая удельная энергоемкость экономики, которая: снижет конкурентоспособность товаропроизводителей; требует привлечения дополнительных финансовых затрат на энергообеспечение страны; обуславливает наличие значительного объема выбросов вредных веществ в окружающую природную среду; увеличивает расходование невозобновляемых природных топливных ресурсов, прежде всего углеводородов. Вследствие вышесказанного, экологическими императивами развития промышленности в России являются:

1. формирование системы экологического менеджмента промышленного предприятия;
2. организация системы экологически безопасного обращения с отходами производства и потребления;
3. внедрение системы учета и контроля энергопотребления.

Проблемам эколого-экономического развития, эффективности мероприятий в области охраны окружающей среды, развития экологически чистых производств, экологической конкурентоспособности предприятий посвящены работы Гордукалова А. А., Газизуллина Н. Ф., Гирусова Э. В., Губайдуллиной Т. А., Голуба А. А., Гершкович В. Ф., Данилова-Данильяна В. И., Катасонова В. Ю., Струкова Е. Б., Сухоруковой С. М, Хасановой А. Ш., Шевелева В. Б., Щелокова Я. М. и др.

В числе важнейших проблем, которые приходится решать каждому промышленному предприятию – организация системы экологически безопасного обращения с отходами производства и потребления. Причем к этому его подталкивает необходимость как исполнения требований законодательства Российской Федерации в области охраны окружающей среды, так и сокращения экономических издержек при обращении с отходами. Практика хозяйствования на крупных промышленных предприятиях показывает, что инвестирование в новые малоотходные технологии и технологии переработки образующихся отходов дает со временем экономический эффект, покрывающий расходы на внедрение этих технологий. Поэтому все чаще предприятия не ограничиваются формальным исполнением экологических требований, а ориентируются на формирование системы управления отходами, позволяющей оптимизировать их потоки.

Процесс формирования системы управления отходами является многостадийным. На первой стадии (организационной) предприятие ориентируется на исполнение требований, предъявляемых законодательством Российской Федерации в области обращения с отходами. Эти требования включают: организацию и ведение первичного учета отходов на предприятии; установление свойств отходов и их классов опасности для окружающей природной среды; паспортизацию опасных отходов; профессиональную подготовку лиц, допущенных к обращению с опасными отходами; получение всех необходимых разрешительных документов на обращение с отходами (лицензии, лимитов); представление ежегодной статистической отчетности об управлении отходами, а также организацию текущего производственного контроля образования отходов и обращения с ними. Эта стадия является фундаментом для разработки будущей системы управления отходами на предприятии как части системы управления окружающей средой. Уже при подготовке Проекта нормативов образования отходов и лимитов на их размещение (ПНООЛР), Материалов обоснования деятельности по обращению с отходами становится очевидной необходимость совершенствования отдельных процессов и оптимизации потоков отходов, а также намечаются позиции для такого совершенствования

© Толикова Е. Э., 2011

и закладываются основы для принятия соответствующих управленческих решений.

Федеральным законом «Об отходах производства и потребления» закреплен целостный комплекс требований, исполнение которых позволяет обеспечить экологически безопасное обращение с отходами [2].

Организация обращения с отходами, включает исполнение следующих основных требований законодательства:

1. установления класса опасности отходов для окружающей среды и подтверждения отнесения отхода к данному классу опасности;

2. паспортизации опасных отходов;

3. ведения первичного учета отходов на предприятии и ежегодного представления формы статистического наблюдения;

4. лицензирования деятельности по обращению с опасными отходами;

5. разработки проекта нормативов образования отходов и лимитов на их размещение (ПНООЛР) и получения разрешительного документа (лимита) на размещение отходов;

6. внесения платы за размещение отходов.

Итогом процесса является формирование системы управления отходами на предприятии в рамках системы экологического менеджмента[1]. Создание и функционирование такой системы обеспечивает возможность сертификации предприятия на соответствие требованиям стандартов серии ИСО 14000. В свою очередь, как показывает практика, наличие такого сертификата дает значительные конкурентные преимущества для продвижения продукции предприятия на мировом и отечественном рынке.

Экономическая эффективность природоохранных мероприятий измеряется соотношением результатов от реализации проекта и затратами на его осуществление.

Основным результатом реализации природоохранного мероприятия является предотвращение загрязнения окружающей среды, дополнительно может быть получен прирост прибыли за счет реализации полученной продукции из отходов основного производства или непосредственно реализации отходов стороннему предприятию для последующей переработки.

В качестве показателя экономической эффективности предприятия можно использовать рентабельность природоохранного мероприятия (рентабельность = прибыль от природоохранного мероприятия/затраты на природоохранное мероприятие).

Создание рациональной рыночной среды оказывает непосредственное влияние на реализацию политики энергосбережения в стране и включает в себя следующие приоритетные направления: ценовую политику и развитие институтов торговли топливно-энергетическими ресурсами; развитие конкурентных отношений в электроэнергетике; развитие институтов ресурсо- и энергосбережения.

Главным результатом создания рациональной рыночной среды должно стать формирование новых субъектов рынка и новых стимулов их хозяйственной деятельности, которые приведут к экономически целесообразному использованию существенного потенциала роста энергоэффективности.

В рамках системы учета и контроля энергопотребления необходимо обеспечить широкое привлечение саморегулируемых организаций к контролю за рациональным и эффективным расходованием топливно-энергетических ресурсов (далее – ТЭР), осуществить развитие института добровольной сертификации и государственной экспертизы проектов по энергоэффективности, а также провести дальнейшее совершенствование строительных норм и правил в части энергоэффективности. Данный комплекс мероприятий способен обеспечить сокращение потребления ТЭР на 10–15%.

Ключевую роль в повышении энергоэффективности, с учетом развития механизма частно-государственного партнерства, играет поддержка стратегических инициатив хозяйствующих субъектов.

Обозначим приоритетные направления энергосберегающей политики в основных отраслях экономики страны [1].

Основными направлениями энергосбережения в *промышленности* является: структурная перестройка предприятий, направленная на выпуск менее энергоёмкой, конкурентоспособной продукции; модернизация и техническое перевооружение производств на базе наукоёмких ресурсо- и энергосберегающих и экологически чистых технологий; совершенствование существующих схем энергоснабжения предприятий.

В сельском хозяйстве основными направлениями повышения эффективности использова-

[1] Environmental Management System – EMS

ния ТЭР являются: внедрение энергоэффективных систем микроклимата, кормления, поения, содержания молодняка; внедрение энергоэффективных систем освещение производственных помещений, уличного освещения населенных пунктов; термореновация производственных помещений; внедрение приборов контроля и регулирования ТЭР.

Основными направлениями повышения эффективности использования ТЭР и реализации потенциала энергосбережения *в строительстве* являются: внедрение новых и совершенствование существующих технологий в производстве энергоёмких строительных материалов, изделий и конструкций; разработка и внедрение энергоэффективных технологий производства строительно-монтажных работ; автоматизация технологических процессов, утилизация вторичных энергоресурсов.

Основными направлениями повышения эффективности использования ТЭР и реализации потенциала энергосбережения в *жилищно-коммунальном хозяйстве являются*: ликвидация неэкономичных котельных с переводом их нагрузок на другие котельные; децентрализация систем теплоснабжения со строительством котельных малой мощности; повышение эффективности работы коммунальных котельных путём замены неэкономичных котлов на более эффективные, перевод автомобильного городского коммунального транспорта на газ.

Эффекты от мероприятий энергосбережения можно разделить на несколько групп [3]:

– экономические эффекты у потребителей (снижение стоимости приобретаемых энергоресурсов);

– эффекты повышения конкурентоспособности (снижение потребления энергоресурсов на единицу производимой продукции, энергоэффективность производимой продукции при ее использовании);

– эффекты для электрической, тепловой, газовой сети (снижение пиковых нагрузок приводит к снижению риска аварий, повышению качества энергии, снижению потерь энергии, минимизации инвестиций в расширение сети, и, как следствие, снижению сетевых тарифов);

– рыночные эффекты (снижение потребления электроэнергии, особенно в пиковые часы, приводит к снижению цен на энергию и мощность на оптовом рынке электроэнергии);

– эффекты, связанные с особенностями регулирования (например, снижение потребления электроэнергии населением уменьшает нагрузку перекрестного субсидирования на промышленность - в настоящее время в России население платит за электроэнергию ниже ее себестоимости, дополнительная финансовая нагрузка включается в тарифы для промышленности);

– экологические эффекты (например, снижение потребления электрической и тепловой энергии в зимнее время приводит к разгрузке наиболее дорогих и «грязных» электростанций и котельных, работающих на мазуте и низкокачественном угле.);

– связанные эффекты (внимание к проблемам энергосбережения приводит к повышению озабоченности проблемами общей эффективности системы - технологии, организации, логистики на производстве, системы взаимоотношений, платежей и ответственности в ЖКХ, отношения к домашнему бюджету у граждан).

Библиографический список

1. Основные положения Энергетической стратегии России на период до 2020 года // Прил. к обществ.-дел. журн. «Энергетическая политика». – М. : ГУ ИЭС, 2001.

2. Федеральный закон от 24 июня 1998 года N 89-ФЗ (редакция от 30.12.2008) (принят ГД ФС РФ 22.05.1998) (с изменениями и дополнениями, вступающими в силу с 01 января 2010 года) «Об отходах производства и потребления» ФЗ от 24.06.1998 г. N 89-ФЗ (ред. от 30.12.2008) (принят ГД ФС РФ 22.05.1998) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2010) «Об отходах производства и потребления».

3. Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23 ноября 2009 г.

УДК 339.187.62

Тяжов А. И., Воронович С. О.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА НЕДВИЖИМОСТИ

Рано или поздно в любой компании возникает необходимость приобрести недвижимость в собственность, будь то офисное здание или производственное помещение. Однако единовременное отвлечение солидных средств на подобную покупку часто оказывается неэффективным. Обращение же в коммерческий банк также может не принести желаемого результата: отечественные банки пока еще неохотно предоставляют «длинные кредиты», а у компаний зачастую не хватает обеспечения. Кроме того, по действующим нормативам имущество, приобретаемое с помощью банковского кредита, не может служить его обеспечением. Чтобы разрешить проблему, руководителю компании стоит воспользоваться лизингом недвижимости, при котором допускается передача кредитору в залог имущества, приобретенного в соответствии с целевым назначением кредита.

Ключевые слова: лизинг, недвижимость, институционализация экономических отношений.

Лизинговые схемы являются одной из эффективных экономических рыночных систем, ускоряющих оборот новых и уже эксплуатировавшихся объектов недвижимости на развитых рынках, которые существенно оживляют рыночную динамику.

Популярность лизинга на развитых странах обусловлена очевидными преимуществами для всех участников лизинговой сделки по сравнению с другими вариантами инвестирования. В Европе доля лизингового финансирования составляет 19% от общего объёма кредитования. В России этот показатель равняется 5,6%, соответствующим образом характеризуя модернизационную активность экономики. Несмотря на то, что лизинговые услуги на российском рынке представлены уже не первый год, они до сих пор не рассматриваются как наиболее перспективное направление инвестирования.

В России лизинг недвижимости в денежном выражении серьёзно отстаёт от лизинга техники (лизинга ж/д техники и судов, авиатехники – в 7,9 раза, автотранспорта – в 5,5 раз), хотя в процентном отношении за 2010 год, по сравнению с 2009 годом, в структуре российского лизинга самый значительный прирост показал лизинг недвижимости (+297,88%). Если рассматривать отраслевую структуру рынка лизинга недвижимости в России и Европе, то в Европе рынок лизинга недвижимости составляет 12% от общего объёма рынка лизинга, а в России лишь 2%. Это говорит о том, что в Европе лизинг недвижимости – наиболее востребованный инвестиционный механизм, это комплексная услуга, лизингодатель предлагает клиенту кроме услуг по финансированию, помощь в подборе объекта, услуги по оценке, управлению и развитию.

В связи с неразвитостью лизинговых процедур в сфере оборота недвижимости России, субъекты рынка упрощённо трактуют данное экономическое понятие как альтернативные варианты кредитных программ и арендных отношений. Когда лизинг только появился на российском рынке, его стали называть «мутацией аренды», и тем не менее за последние десятилетия лизинг потеснил на развитых рынках недвижимости традиционное кредитование, и доказал, что «мутирует» он в сторону полезности.

Экономическое содержание лизинга определяется пакетом имущественных отношений, связанных с предоставлением имущества во временное пользование. Кроме договора лизинга в пакет включаются другие договоры, – это договор займа и договор купли-продажи, и эти процедуры предшествуют главному событию лизинга – передаче имущества в пользование, но в случае приобретения недвижимости в собственность пользователем, а также после окончания договора лизинга, завершают весь блок отношений лизинга.

Основой лизинговой сделки служит финансовая (кредитная) процедура. Лизингодатель предоставляет пользователю финансовую услугу, покупая имущество в свою собственность за полную стоимость, а затем, за счёт периодических, согласованных лизинговых платежей, при завершении лизингового периода, возмещает эту трату. Такая своеобразная форма кредитования основных фондов является финансовой сутью отношений в лизинговой сделке, поэтому, с точки

© Тяжов А. И., Воронович С. О., 2011

зрения экономики, лизинг – это кредит, данный в виде передаваемого в пользование имущества.

Отличием лизинга служит отделение права пользования недвижимым имуществом от права владения им, то есть право его использования переходит к лизингополучателю, а лизингодатель сохраняет право собственности. Объект остаётся собственностью лизингодателя при завершении срока лизинга, но в договоре лизинга можно предусмотреть право лизингополучателя на покупку недвижимости по истечению договора лизинга, при этом, после оплаты объекта лизинга, переходит и право собственности на него.

Может быть востребован лизинг уже бывшей в эксплуатации недвижимости, особенно дорогостоящих объектов, совершенно недоступных широкому бизнесу, ввиду внушительной первоначальной цены. При этом владелец сам, или посредством лизинговой фирмы, отдаёт в лизинг невостребованную в собственном бизнесе недвижимость, минимизируя издержки от простоя.

При обычном варианте, лизингополучатель сам подбирает на рынке объект, и, не имея достаточных средств, заключает договор лизинга с фирмой-лизингодателем, которая и покупает затем данную недвижимость у поставщика, а потом передаёт лизингополучателю на условиях лизингового соглашения.

На других рынках встречается прямой лизинг, что представляет собой двустороннее соглашение, при котором поставщик отдаёт объект недвижимости в лизинг самостоятельно. При так называемом, «косвенном лизинге», передача объекта организована через посредника.

Возвратный лизинг (sale-lease-back) – это частный случай прямого лизинга. Собственник объекта или имущественного комплекса передает право собственности на него будущему лизингодателю на условиях купли-продажи, т.е. продает по малой цене (до 20% от рыночной). При этом покупатель (лизингодатель), согласно соглашению, обязан сдать объект в аренду бывшему хозяину на длительный срок (5–7 лет) при довольно низкой плате (13–14% в год от суммы купли-продажи). Такой вариант лизинга даёт возможность предприятиям получить средства, которые они могут использовать более выгодно, а инвестору – приобрести в собственность доходную недвижимость, сдавать площади в аренду и получать стабильный поток денег. Выгода и в том, что возвратный лизинг оптимизирует налоговые выплаты. При ускоренной амортизации налог на имущество уменьшается примерно в три раза, а лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции, а это уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

В практике применения лизинга встречаются разные формы:

– «финансовый лизинг» – это лизинг объекта недвижимости с окупаемостью в полном объёме, с выплатой полной его стоимости, при этом лизингодатель возвращает себе всю стоимость недвижимости и премируется маржой от лизинговой сделки. Период временного пользования совпадает со сроком его полной амортизации;

– в «оперативном лизинге» срок договора короче периода амортизации объекта недвижимости. Лизингодатель за период договора лизинга компенсирует часть стоимости и вынужден сдавать его во временное пользование несколько раз, обыкновенно, разным пользователям. В итоге лизингодатель компенсирует все расходы. Риск утраты или порчи недвижимости лежит на лизингодателе, страхование, ремонт и обслуживание выполняется им же;

– при «чистом лизинге», лизингополучатель сам ведёт частичное (или полное) обслуживание объекта, и в лизинговые платежи не включаются расходы лизингодателя по эксплуатации объекта;

– при «мокром лизинге», лизингодатель предлагает лизингополучателю более обширный комплекс эксплуатационных услуг, техническое обслуживание, ремонт, страхование, поставку необходимого для бизнеса сырья и оборудования, подготовку персонала, маркетинг и рекламу продукции.

Специфической схемой инвестирования жилищного строительства можно считать жилищный лизинг, выполняемый лизинговыми фирмами, при котором, они приобретают по заданию лизингополучателя у строителей жильё и передают его в аренду, тем самым одновременно кредитуя лизингополучателя.

Компания «РЕСО Лизинг» иллюстрирует эффективность лизинговой сделки по отношению к простому банковскому кредитованию (даже с большей процентной ставкой): Отток денежных средств по сделке сокращается в пределах 7–12%. Естественно, экономический эффект от применения механизма финансового лизинга (налоговая экономия за счёт ускоренной амортизации, экономия налога на прибыль за счёт включения

в себестоимость, НДС, принимаемый к зачёту), в значительной степени зависит от конкретных условий сделки.

Лизинг объектов недвижимости как один из перспективных инвестиционных инструментов выполняет ряд важнейших функций (инвестиционную, финансовую, сбытовую, функцию использования налоговых льгот), раскрывающих его потенциал и назначение. Ведущая роль принадлежит инвестиционной функции лизинга, и заключается в том, что он является дополнительным способом вложения в основные фонды, разнообразит традиционные каналы финансирования, такие как собственные средства организаций, долгосрочное кредитование и другие варианты.

Давая оценку инвестиционной характеристике лизинга, Дмитрий Зотов, длительное время возглавлявший «Сбербанк Лизинг» озабочен тем, как встраивается лизинг в программу модернизации экономики: «Лизинг – это очень важный, но только финансовый инструмент, направленный на обновление основных фондов, а если промышленной политики нет, то и любой эффективный инвестиционный инструмент, в том числе лизинг, либо останется не востребован, либо будет развиваться, как говорится, не благодаря, а вопреки».

Руководитель финансовой компании «Политекс» Елена Шуникова отметила: «Интерес предприятий к лизингу не вызывает сомнений, да и государственная поддержка этого сегмента налицо. В конце 2010 года законодатели постарались сделать приятное лизинговым компаниям и их клиентам, предложив ряд поправок в профильные нормативные акты. И прежде всего – в закон «О финансовой аренде (лизинге)», что открывает лазейку для развития нового и весьма емкого направления – лизинга для физических лиц. Прежде, законом устанавливалось, что в лизинг можно передавать объекты, которые должны быть использованы в предпринимательских целях. Но теперь этот пункт исключили, что открывает возможности взять в лизинг имущество, которое в дальнейшем может использоваться не обязательно для бизнеса».

Лизинговые компании, чтобы уйти от ответственности за поставку некачественного объекта недвижимости, прописывают в договоре, что объект лизинга выбран самим лизингополучателем по заявке, оформленной по соответствующей форме – это ещё один из многочисленных нюансов лизинговых процедур.

Директор «ЧелИндЛизинг» Таисия Зотова констатирует, что «силу набирают компании с государственным участием (как и на других финансовых рынках), выходя в регионы, тесня местных игроков. Обладая неограниченными дешевыми и длинными денежными средствами, лизинговые компании с государственным участием могут предложить привлекательные условия, тем самым ужесточая конкуренцию на рынке лизинговых услуг. Шансы у независимых лизинговых компаний есть, т. к. потребителям «государственного» лизинга приходится сталкиваться с чрезмерно сложными «бумажными» процедурами. Да и просвещением (особенно в сегменте малого и среднего бизнеса, где разницу между кредитом и лизингом способны сформулировать далеко не все потенциальные клиенты) гиганты не особенно интересуются».

По мнению авторов исследования, широкий спектр используемых лизинговых схем на рынке недвижимости, их функциональное разнообразие, несколько оправдывают временные трудности организационного характера и законодательные недоработки. Лизинг необходим рынку недвижимости, являясь важным инструментом инвестирования в недвижимость, форсируя в какой-то степени оборот объектов на рынке, внося тем самым лепту в экономическое оздоровление.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 164-ФЗ «О лизинге» от 29.10.1998

Асаул А. Н. Экономика недвижимости : учебник для вузов / А. Н. Асаул. – 2-е изд., испр. – СПб. : СПбГАСУ, 2007. – 384 с.

Тютюненко Н. Как лучше // Бизнес Журнал. – 2011. – № 8. – С. 10–18.

2. *Дун И. Р.* Возвратный лизинг в России // Финансы и кредит. 2011. – № 9. – С. 51–55.

3. *Круглая А. А.* Бизнес-стратегия лизинговой компании // Финансы и кредит. 2007. – № 36. – С. 44–50.

4. *Полисюк Г. Б.* Экономико-правовое обеспечение лизинговых операций в России / Г. Б. Полисюк, И. Р. Шпербер // Финансы и кредит. – 2007. – № 32. – С. 57–60.

5. *Девяткина В. Е.* Инвестиционный потенциал лизинга // Успехи современного естествознания. – 2008. – № 1. – С. 27–27.

6. *Кувшинова Е. С.* Финансовое обеспечение лизинга промышленных предприятий // Финансовая экономика. – 2009. – № 5. – С. 65–73.

7. Есть ли проблемы с лизингом недвижимости? – URL: http://www.newsland.ru/News/Detail/id/560733/cat/105/ (дата обращения: 20.09.2010).

УДК 159.9

Фетискин Д. Н.

МЕХАНИЗМЫ ДЕСТРУКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

В статье рассмотрены механизмы оппортунистического поведения субъектов экономических отношений.

Ключевые слова: деструктивное поведение, оппортунизм, экономические отношения

Проблема экономической деструктивности приобрела особую значимость в условиях рыночной среды. Сочетание таких факторов как социально-экономическое расслоение общества, корпоративные условия экономической сферы – с одной стороны и прагматико-индивидуалистические стратегии личностной направленности – с другой стороны, во многом способствует деструктивно-делинквентным проявлениям в рыночной экономике. В этой связи научно-практический интерес вызывает не столько аспект, связанный с изучением социально-экономических детерминант, сколько аспект, ориентированный на изучение механизмов экономических деструкций. Анализ специальной литературы, начиная с работ М. Вебера, показывает, что базовыми механизмами деструктивного поведения в экономической сфере могут служить:

1. Стереотипы привычки, традиции, сформированные в той или ментально-экономической среде, наносящие ущерб производству. В этом случае субъект совершает поступок, не задаваясь какой-либо целью; он не определяет его ценности, не испытывает особого эмоционального состояния – он просто подчиняется укоренившимся в нем за долгую жизненную практику деструктивным стереотипам. Экономические нарушения этого типа являются следствием социальных дисфункций и консервативного поведения.

2. Аффективность экономического поведения. Данный деструктивный механизм обусловлен исключительно душевным состоянием или настроением субъекта. Это – эмоциональные реакции, окрашенные индивидуальными особенностями в конкретных обстоятельствах (обиды, потрясения, срывы).

Им может служить, в одном случае, единичный факт преступления, вызванный внутренним конфликтом, трагедией. Например, порча оборудования предприятия в ответ на задержку заработной платы. Во втором случае, это осознанное невыполнение прямых обязанностей, в целях удовлетворения собственных потребностей и тактических целей за счёт производства. К распространенным формам такого деструктивного поведения относятся: превышение полномочий и злоупотребление своими правами в личных целях.

3. Ценностно-рациональные деструктивные мотивы, осуществляемые как на осознанном уровне в виде девиантных убеждений, проекций, так и не осознанном уровне. В первом случае подобное поведение определяется осознанной верой в ценность определенного способа поведения как такового, независимо от его результата: человек поступает определенным образом не из-за преследуемой цели, а потому что хочет остаться верным своим принципам, во втором случае, таким механизмом может служить механизм проекции или идентификации. Так, например, капитан не покидает тонущий корабль, потому что такой поступок был бы бесчестием; религиозный человек готов пожертвовать жизнью, но не отказаться от принципов своей веры, потому что это было бы предательством идеалов.

Девиации и деликты ценностно-рационального поведения в экономической сфере связаны с организацией нелегальных производств, сектантских движений и пр.

4. Деструктивная рационализация манипулятивного типа. Суть этого механизма срабатывает тогда, когда предметы внешнего мира и другие люди воспринимаются как условия или средства: это поведение, при котором человек ставит перед собой ясную цель и стремится найти средства для ее достижения. Это поведение инженера, строящего мост; поведение бизнесмена, стремящегося к максимальной выгоде; поведение политика, стремящегося к власти.

В рамках рационально-манипулятивного поведения психологи выделяют эгоистическое, индивидуально-целевое деструктивное поведение и групповое деструктивное поведение (групповой эгоизм). Последнее проявляется при наличии

© Фетискин Д. Н., 2011

сильного неформального лидера, ориентированного на деструктивную деятельность. К скрытым формам данного поведения можно отнести и имитационное поведение, когда истинные цели камуфлируются псевдоактивностью. Качественной стороной данного вида девиантного поведения является мошенничество.

В норме, один из четырех механизмов социального действия доминирует незначительно, а при реализации поведения учитываются социальные, моральные и правовые нормы. Деструктивное поведение появляется тогда, когда доминирование определённого механизма провоцирует нарушение норм, влекущих за собой потенциальную или реальную угрозу деятельности группы, общества или предприятия.

Вызвать деструктивное поведение могут различные социально-экономические факторы: нарушение привычной организации социально-экономической среды (изменение системы контроля-поощрения, например), трудовых отношений, или личностные потрясения субъекта. Поэтому разновидностей деструктивной формы поведения довольно много.

УДК 338.24

Хомутов А. В.

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью исследования является анализ и эволюция взглядов на производственный потенциал промышленного предприятия в научных теориях, концепциях, сформировавшихся к современному периоду. Актуальность заключается в том, что возрастает необходимость формирования новой стратегии наращивания и использования производственного потенциала с целью обеспечения устойчивого развития промышленных единиц. Основой потенциала являются ресурсы предприятий, что предопределило рассмотрение его с ресурсных позиций. В тоже время отдельные ученые утверждают, что сформировалась результативная позиция, согласно которой производственный потенциал – реальный объем продукции, возможности производства продукции при полном использовании имеющихся у предприятия ресурсов.

Ключевые слова: методология, анализ, производственный потенциал, промышленное предприятие, ресурсный подход, эффективность, объект управления, фонды, выпуск продукции, реальный объем.

Возрождение экономики России определяется устойчивостью развития отрасли промышленности и ее первичных звеньев – промышленных предприятий. Это актуализирует необходимость формирования новой стратегии использования производственного потенциала хозяйствующих субъектов с целью обеспечения их устойчивого развития. Академик Д. С. Львов считал, что повышение эффективности использования ресурсного потенциала экономики одним из важнейших критериев успешного проведения реформ в России. В современных условиях выделились два направления теоретического исследования понятия «производственный потенциал» и параллельно институциональных изменений, которые произошли в экономике России за годы экономических реформ и которые выразились в:

– макроэкономических изменениях (изменения отношений собственности, формирование новых социальных услуг, появление новых финансовых институтов и инструментов и др.);

– микроэкономических (внутриотраслевых) изменениях, определяющих специфику преобразований происходящих в промышленности (модернизация и техническое обновление, изменение межотраслевых и хозяйственных связей, зачастую либеральная ценовая политика предприятия и др.). Рассматривая проблему определения понятия «потенциал», оказалось, что единственное, в чем сходятся ученые и специалисты – практики, это в трактовке этого понятия. Однако, что касается видов потенциалов, его структуры, методов оценки, оптимального использования имеются большие расхождения. В различные периоды развития отечественной экономики задача определения реальных возможностей экономических субъектов решалась по – разному. Системное изложение основных принципов такого

© Хомутов А. В., 2011

определения появилось сравнительно недавно – в конце 60-х – начале 70-х годов прошлого века, оформленное в виде теорий потенциала. В конце 70-х – начале 80-х того же века вышло много публикаций, содержащих различные аспекты понятия « производственный потенциал». В большинстве работ этого периода, производственный потенциал рассматривается с позиций ресурсного подхода, то есть как сложная система производственных ресурсов со всеми ее особенностями и характеристиками. Этот ресурсный подход к концепции производственного потенциала получил достаточно широкое распространение среди исследователей. Сегодня в ресурсном подходе выделяются две ресурсных позиции. Согласно первой, производственный потенциал представляет собой совокупность ресурсов без учета взаимосвязей и участия в процессе производства. Первым понятие производственного потенциала в таком смысловом виде использовал А. И. Анчишкин, включив в него набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов [4]. Л. И.Абалкин считает, потенциал есть обобщенная, собирательная характеристика ресурсов[1]. Авдеенко В. Н. и Котлов В. А. полагают, что у производственной системы есть совокупность ресурсов, предоставленных в ее распоряжение для созидательной деятельности [2]. Количественные и качественные параметры этих ресурсов, а также их интеграция определяют производительную способность хозяйственного звена (предприятия). Как «количество и качество ресурсов, которыми располагает та или иная экономическая система понимают производственный потенциал И. И. Лукинов и его соавторы [10]. Д. А. Черников характеризует производственный потенциал как «совокупность ресурсов без учета реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства [16].

Особенностью второй «ресурсной позиции» является то, что потенциал определяется как совокупность ресурсов, способных производить определенное количество благ. Д.К. Шевченко, сторонник такого подхода, считает, что производственный потенциал представляет собой «совокупность производственных ресурсов, соединенных в процессе производства, обладающих определенными потенциальными возможностями в области производства материальных благ и услуг» [17]. Э. Б. Фигурнов утверждает, что производственный потенциал «характеризует ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности общества по производству материальных благ в каждый данный момент» [14]. Аналогичную позицию занимает В. И. Свободин, рассматривая производственный потенциал как «совокупность совместно функционирующих ресурсов, обладающий способностью производить определенный объем продукции. Сходное определение производственного потенциала дает Андрейчук В. Г., определяя его как совокупность органически взаимосвязанных ресурсов производства, позволяющих достигать при заданных условиях объективно обусловленного уровня хозяйственных результатов [3].

В современных условиях всё острее становится необходимость использовать ресурсный потенциал как составную часть производственного потенциала, его размеры, структуру, характеристики, уровень загрузки и эффективность отдачи в качестве объекта управления. В начале XXI в. ресурсную концепцию продолжают развивать Костюков Д. Б., Попов А. А., Алексеева В. А., Ильина И. В., Шлычков В. В., Доброхлеб В. Г. и др. Например: Костюков Д. Б. пишет, что в результате проведенного изучения и систематизации различных научных взглядов сделан вывод, что «под ресурсным потенциалом следует понимать совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых позволяет вырабатывать продукцию высокого качества и обеспечивать спрос различных категорий потребителей [6]. Рассмотрение понятия «потенциал» свидетельствует, что авторы лишь в определенной мере расширили его содержание. Таким образом: ресурсный потенциал предприятия характеризуется как сложная система ресурсов производства, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости. Использование в процессе планирования и воспроизводства таких системных особенностей потенциала, как интегрирующие способности и взаимозаменяемость его элементов, достижение сбалансированного оптимального соотношения между ними, прежде всего, открывает возможности хозяйственной системы, отличающейся максимальной производительностью. Доказано, что ресурсный потенциал обусловливает способность объекта произвести определенное количество продукции при нормальной отдаче имеющихся в его распоряжении ресурсов, и в данных природно-экономических условиях определяется в единицах объема

продукции. В результате проведенного изучения и систематизации различных научных взглядов сделан вывод, что под ресурсным потенциалом предприятия (отрасли) следует понимать совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых позволяет вырабатывать продукцию высокого качества и обеспечивать спрос различных категорий потребителей. Такой итоговый вывод закономерен и важен так, как исходной точкой дальнейшего анализа производственного потенциала, определения его структурных элементов стали ресурсы.

С началом формирования рыночных отношений в экономическом анализе потенциала появляется результативный подход. Это объясняется тем, что необходимо было формирование нового понятия «потенциал» адекватно отражающего результаты производства с учетом производственных возможностей предприятия. «Современный экономический словарь» трактует так, что «производственный потенциал – это: – реальный объем продукции, который возможно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов; – имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие факторов производства, обеспеченность его определяющими видами ресурсов» [12]. Трактовка сущности «производственного потенциала» в «Кратком экономическом словаре» такова: «Производственный потенциал – системное единство основных фондов, производственного персонала и производственных площадей» [7]. Такое толкование более емкое и приемлемо для достижения целей нашего диссертационного исследования. По мнению Эпштейна Д., «производственный потенциал – это не есть рациональное сочетание ресурсов, это возможность произвести определенный объем продукции в определенное время» [15].

Отдельно выделим определение производственного потенциала промышленного предприятия. По мнению Люкшинова А. Н. потенциал предприятия представляет собой совокупность его возможностей по выпуску продукции (оказанию услуг). Помимо внутренних переменных он включает в себя и возможности общеорганизационного руководства – управленческий потенциал. Автор считает, что управленческий аспект потенциала является предметом самостоятельного исследования и включать управленческий потенциал как переменную ресурсного его вида не является обоснованным. Более того, автор не раскрывает внутренние переменные, которые он включает в потенциал. Клепиков Ю. Н. пишет, что величина потенциала предприятия определяется количеством ресурсов, которыми располагает предприятие, и условиями, позволяющими достичь наиболее полного и рационального их использования [6]. Фабрикант Б. выделяет производственно – экономический потенциал, состоящий из следующих видов производственный, научно – технический, финансово – экономический, социально – трудовой. По его мнению, производственный потенциал объединяет постоянно обновляемые основные фонды и пополняемые оборотные фонды, с помощью которых предприятие осуществляет выпуск качественной продукции, позволяющей получать необходимый для развития доход [15]. Василенко Ю. В. и др. дают следующее определение: «Производственный потенциал – это совокупность согласованных и пропорционально увязанных природных и экономических ресурсов, необходимых для производства продукции» [5]. Тем самым эти авторы характеризуют производственный потенциал как часть ресурсного потенциала. Если производственный потенциал определить подобным образом, то данное понятие становится менее емким по сравнению с ресурсным потенциалом, в то время как ресурсный потенциал – материально-техническая база производственного потенциала, а значит лишь его часть. По мнению Эпштейна Д., «производственный потенциал – это не есть рациональное сочетание ресурсов, это возможность произвести определенный объем продукции в определенное время». На наш взгляд, принципиально верно формулируют понятие «производственный потенциал» Кемпбелл Р. Макконел и Стенли Л. Брю, которые определяют производственный потенциал на макроэкономическом уровне как «реальный объем продукции, который в состоянии произвести при полном использовании имеющихся ресурсов» [18]. В последнее время анализу производственного потенциала предприятия посвящены исследования Кантора В. Е., Соколова А. В., Цыганова И. Г., Евсеева О. А., Умавов Ю. Д., Карсунцева О. В. и др. Уже в начале XXI века, на основе анализа существующих определений производственного потенциала, и, учитывая цели развития пищевой промышленности, Хомутова Е. В. предлагает следующее определение: « под производственным потенциалом пищевой промышленности региона будем понимать ее способность производить конкурентоспособную продукцию и реализовывать ее при оптимальном использовании имеющих-

ся ресурсов в объемах необходимых для наиболее полного удовлетворения потребностей населения региона в продовольствии высокой степени готовности, а также достаточных для стабильного функционирования и развития отрасли» [15]. Производственному потенциалу различных отраслей посвящены исследования Голышевой Е. Е., Гюнтер И. Н., Гусейнова Н. М., Паниной Е. Б., Чезловой И. Н. и др. Для оценки потенциала пищевой промышленности Пашканг Н. Н. указала на необходимость разграничения потенциала на ресурсный и производственный, который определила как выраженный в объемах возможного производства продукции в динамике, увязав зависимость его наращивания от факторов, влияющих на него. Одновременно некоторые авторы Юзефович А. Э., Михасюк И. Р., Андрейчук В. Г., Вихор Н. В. и другие продолжают отождествлять понятия «производственный потенциал» и «ресурсный потенциал», так как количественно они выражают размер ресурсов, представленных интегральной величиной [3]. Мизерман А. Я., Муравский С., Малярец Л. М. и другие рассматривают ресурсный потенциал через материальную базу производственного потенциала, а производственный потенциал – способностью взаимосвязанных и взаимодействующих факторов производства, обеспечивать создание необходимой качественной продукции. Впервые стал отличать ресурсный потенциал Свободин В. А. и характеризует оба эти понятия: «Ресурсный потенциал – имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы, производственный потенциал – та часть ресурсов, которая технологически сбалансирована для определенного объема конкретной продукции» [13].

Наряду с ресурсным, результативным подходами к определению сущности производственного потенциала встречаются исследования, где производственный потенциал считают синонимом производственной мощности предприятия. Под производственным потенциалом, по мнению Малышевой Н. П., Донца Ю. Ю. понимается максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях наиболее эффективного использования всех средств производства и труда, имеющихся в распоряжении предприятия. Максимально возможный – это значит при допустимом и качественном уровне техники, технологии, при полном использовании оборудования, передовых формах организации производства, труда, хозяйствования. При оценке данного трактования, появляется необходимость сравнить его с определением производственной мощности предприятия. Понятие «производственная мощность» в научном плане не является дискуссионным и некоторые отличия имеет лишь с учетом отраслевых особенностей. В соответствии с общепринятым определением, под производственной мощностью предприятия принято понимать максимально возможную переработку сырья или максимально возможный выпуск продукции в единицу времени, определенные при условии применения передовой технологии, устранения «узких» мест в производстве и полного использования производственных площадей. Сложился «мощностной подход» к определению сущности производственного потенциала. Отождествление производственного потенциала с максимальными производственными возможностями или производственной мощностью предприятия, как это делают, кроме вышеперечисленных, Баканов М. И., Шеремет А. Д., Сергеев С. С., на наш взгляд, неправомочно. Величина производственной мощности предприятия определяется по прогрессивным отраслевым нормативам, поэтому на каждый период времени она является перспективной, но только как одна из технических характеристик производственного потенциала. Мы уверены, что следует ввести понятие «внутрипроизводственный потенциал» под которым будем подразумевать объемы всех производственных ресурсов и их потенциальные возможности, которыми располагает хозяйственная система на стадии производства. Он выступает как органическое единство всех основных элементов производственного процесса, которые подвергаются обработке или доведению до возможности эксплуатации.

Библиографический список

1. *Абалкин Л. И.* Диалектика социалистической экономики. – М. : Мысль 1981. – С. 214.

2. *Авдеенко В. Н.* Производственный потенциал производственного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.

3. *Андрейчук В. Г.* Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве. – М. : Экономика. 1983 . – 208 с.

4. *Анчишкин А. И.* Прогнозирование роста социалистической экономики. – М. : Экономика, 1973. – С. 14.

5. *Василенко Ю. В.* Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий. – М. : Агропромиздат. – 1985. – 152 с.

6. *Костюков Д. Б.* Экономические проблемы управления ресурсным потенциалом предприятий хлебопекарной промышленности : дис. … канд. экон.

наук. – М. : 2002. – 160 с.

7. Краткий экономический словарь / под ред. Ю. А. Белика. – М. : Политиздат, 1987. – 399 с.

8. *Львов Д. С.* Реальный курс экономических преобразований // Экономические и математические методы. – 1994. – Т. 30. – Вып. 1. – С. 5–18.

9. *Львов Д. С.* Развитие экономики России и задачи экономической науки. – М. : Экономика, 1999. – 80 с.

10. *Лукинов И.* Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, Пасхавер // Вопросы экономики. – 1988. – № 1.

11. *Миско К. М.* Ресурсный потенциал региона. (теоретические и методические аспекты исследования. – М. : Наука, 1991.

12. *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцев. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

13. *Свободин В. И.* Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования // Вестник статистики. – 1984. – № 10 – С. 6.

14. *Фигурнов Э. Б.* Производственный потенциал социалистического общества.//Политическое самообразование. – 1982. – № 1. – С. 38.

15. *Хомутова Е. В.* Производственный потенциал пищевой промышленности региона и его оптимизация : дис. … канд. экон. наук. – СПб. : 2003. – 194 с.

16. *Черников Д.* Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты // Экономические науки. – 1981. – № 10. – С. 89.

17. *Шевченко Д. К.* Проблемы эффективности использования экономического потенциала. – Владивосток, 1984. – С. 17.

18. *Макконнел К.* Экономикс: Принципы, промышленность и политика / К. Макконнел, С. Брю : пер. с англ. В 2 т. – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 339 с.; Т. 2. – 400 с.

УДК 330

Цуриков В. И.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И СТАТИСТИКА КОРЫСТНЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

В рамках экономической теории проведен анализ выгод и издержек преступника в зависимости от его отношения к риску и величины дохода, получаемого им в легальном секторе экономики. Выводы сравниваются с результатами эмпирических исследований и применяются для обсуждения последних законодательных изменений уголовной ответственности за получение взятки. Показано, что для создания устойчивой тенденции к снижению уровня коррупции в современной России необходимо поднять вероятность наказания правонарушителя, по крайней мере, на порядок.

Ключевые слова: экономический подход, преступление, вероятность и строгость наказания, выгоды и издержки, сдерживающий эффект, коррупция.

Рождение экономического подхода к преступлениям и наказаниям обычно связывают с работой Гэри Стенли Беккера, опубликованной в 1968 году под названием “Преступление и наказание: экономический подход” [18]. Предложенный им метод быстро завоевал популярность среди западных экономистов. Его основная идея довольно проста. Беккер предложил рассматривать преступников как обычных людей, осуществляющих свой выбор в пользу той или иной деятельности в результате сравнения ожидаемых выгод и издержек.

Экономическая теория об издержках преступного поведения в простейшем случае

Издержки преступного поведения складываются из тех, которые преступник несет в процессе подготовки преступления, его осуществления, последующего заметания следов и некоторых других, обусловленных, например, необходимостью обналичивания или, напротив, обезналичивания денег в процессе их отмывания. Обозначим эти издержки (издержки преступления для преступника) буквой R. Кроме того, некоторые экономисты предлагают учитывать моральный фактор, препятствующий совершению преступления [1]. Обозначим через m денежный эквивалент морального порога правонарушителя. Тогда выражение для прибыли преступника в результате удачно (для него) осуществленного преступления примет вид:

$$P = Y - R - m, \qquad (1)$$

где Y – размер «добычи» преступника.

Формула (1) позволяет учесть и нежелание некоторых людей идти на преступление в силу моральных убеждений (велико значение m), и ту положительную роль в предупреждении корыст-

 © Цуриков В. И., 2011

ных преступлений, которую играют различные профилактические и охранные мероприятия и технические средства. Эти технические средства (различные замки, блокирующие и сигнальные устройства, камеры наблюдения и пр.), а также наличие охраны служат фактором, повышающим для потенциального преступника издержки и, следовательно, снижающим для него привлекательность соответствующего преступления.

Если преступник нейтрален к риску, то прибыль, *ожидаемую от преступления*, можно представить в виде:

$$EU = (1-p)P + p(P-f),$$

откуда следует

$$EU = P - pf, \qquad (2)$$

где p – вероятность, f – денежный эквивалент наказания, EU – математическое ожидание полезности (считаем, что для нейтрального к риску правонарушителя прибыль и полезность совпадают: $U = P$).

Если вероятность и строгость наказания таковы, что ожидаемая прибыль отрицательна, т.е. если

$$pf > P, \qquad (3)$$

то для преступника "преступление не окупается". В этом случае индивиды, нейтральные к риску и противники риска, *на преступление не пойдут*. Конечно, при условии рационального поведения и в том случае, если у них имеется возможность для легального заработка и свобода выбора.

Если в силу каких-то причин происходит сдвиг в соотношении выгод и издержек преступной деятельности, то естественно ожидать и соответствующее изменение в масштабе или структуре преступности. Очевидно, что чем выше размер прибыли от преступной деятельности, тем более значительному количеству людей она будет представляться выгодным занятием, и тем больше будет совершаться преступлений, и наоборот.

Именно для того, чтобы преступное поведение не представлялось многим индивидам выгодным занятием, сулящим быстрое и легкое обогащение, общество и изобрело систему наказаний. Какие выводы можно сделать из анализа даже этих чрезвычайно простых формул? Например, такой. Повышение строгости наказания должно приводить к снижению уровня соответствующего вида преступлений. Этот вывод вполне согласуется с действительностью. Государство, стремясь максимально снизить число наиболее опасных преступлений, предусматривает за их совершение наиболее строгие меры наказания. Кроме того, для самых опасных видов преступлений, в первую очередь, убийства, характерны самые высокие показатели раскрываемости и самые низкие уровни латентности, другими словами – наиболее высокие значения ожидаемых издержек преступления pf.

Соответственно, если ожидаемое за преступление наказание очень мало, например, в силу низкой раскрываемости, а размер дохода от преступления велик, то уровень преступлений данного вида будет непрерывно расти, зашкаливая за все мыслимые и немыслимые границы. Это мы и наблюдаем в отношении коррупции в современной России.

Выражения (1) и (2) для ожидаемой полезности правонарушителя допускают обобщения. Дело в том, что в приведенных редакциях не учитывается возможность правонарушителя для извлечения вполне легального дохода. Фактически, формула (2) описывает величину ожидаемой прибыли, получаемой профессиональным преступником. Если же правонарушитель состоит на какой-то легальной службе (например, речь идет о российской чиновнике), другими словами, если он совмещает криминальную деятельность с легальной, то следует учесть его доходы и от этой деятельности. В этом случае размер ожидаемой от преступления полезности может зависеть не только от вероятности и строгости наказания, но и от вида наказания.

Предположим, что в случае раскрытия преступления правонарушитель, помимо того наказания, которое предусмотрено уголовным кодексом или кодексом об административных правонарушениях, лишается своего официального заработка. Например, вследствие увольнения или наказания в виде лишения свободы. Для этого случая величина ожидаемой полезности привет вид:

$$EU = (1-p)P + (P - W - f)p =,$$

$$= P - (W + f)p \qquad (4)$$

где W – величина легального дохода, недополученного вследствие раскрытия преступления и осуждения преступника. Если же наказание предусматривает только штрафные санкции, то для нейтрального к риску индивида остается справедливой формула (2). Как видим, риск лишиться легального дохода может снизить

привлекательность преступного замысла. Ибо чем выше размер легального дохода, тем ниже (при прочих равных условиях) ожидаемая полезность преступления.

Из (4) следует, что противозаконная деятельность может оказаться прибыльным занятием не только для бедных, но и для состоятельных, респектабельных, считающихся честными, людей. Конечно, эти люди не будут воровать кошельки, товары из супермаркетов (если, разумеется, они не страдают клептоманией), заниматься грабежами на улицах и в подъездах – то удел небогатых людей. Высокие легальные заработки делают для "белых воротничков" выгодными только те преступления, которые сулят получение достаточно высокого дохода, величина которого тем выше, чем выше, как видно из (4), размер легального дохода. Средства массовой информации довольно регулярно сообщают нам о преступлениях, совершаемых государственными чиновниками высокого ранга. Как в свое время было заявлено в СМИ, одна из основных целей последовавшего в апреле 2004-го года многократного повышения зарплаты высокопоставленных чиновников, как раз и состояла в снижении уровня коррупции в высших эшелонах государственной власти.

Действительно, как видно из (4), повышение уровня легального дохода способно понизить соотношение выгод и издержек преступного поведения. Другое дело, что степень этого влияния при том уровне взяточничества, которое царит в коридорах власти современной России, ничтожна мала. Если, для примера, доход от нелегальной деятельности чиновника превышает один миллион долларов в год, то повышение зарплаты до 30–60 тысяч долларов в год, вряд ли способно оказать заметное положительное влияние на поведение этого чиновника. Поэтому для того, чтобы сделать коррупционное поведение невыгодным, повышения зарплаты недостаточно. Необходимо, как следует из (4), предпринять меры, способствующие значительному возрастанию величины pf – уровня ожидаемых издержек преступного поведения, а, главное, лишить чиновников функций, сопряженных с различного рода разрешениями, лицензированием, распределением.

Низкий уровень легального дохода способен подтолкнуть индивида к замене легальной деятельности криминальной. Для этого случая выражение (1), описывающее размер прибыли в результате удачно совершенного преступления, примет вид:

$$P = Y - R - m - W. \qquad (5)$$

Выражение (5) описывает прибыль от правонарушения того агента, который выбирает противозаконную деятельность и полностью отказывается от законопослушной. Как видно, наличие у людей достаточно высокого легального дохода способно сколь угодно сильно понизить привлекательность преступной деятельности в виде мелких краж и уличных грабежей.

Интересно обратить внимание на частные производные от (2) по вероятности и строгости наказания. Для нейтрального к риску индивида

$$(EU)'_p = -f. \qquad (6)$$

Из (6) следует, что повышение вероятности наказания тем сильнее влияет на размер ожидаемой от преступления прибыли, чем строже наказание. Аналогично, чем выше вероятность наказания, тем сильнее падает размер ожидаемой прибыли вследствие роста строгости наказания:

$$(EU)'_f = -p. \qquad (7)$$

Этот вывод очень красноречив. Он говорит о том, что *в борьбе с преступностью повышать строгость наказания при очень низкой вероятности наказания, абсолютно бессмысленно*. Наказание и вероятность должны быть сбалансированы. Высокий уровень коррупции в нынешней России обусловлен чрезвычайно низким значением вероятности наказания. И никаким ужесточением наказания успехов в сдерживании коррупции добиться не удастся. Ибо, если вероятность наказания близка к нулю, то, согласно (7), даже очень значительный рост наказания может приводить к исчезающе малому снижению ожидаемой от коррупционного преступления прибыли.

Аналогичный вывод справедлив и относительно повышения зарплаты чиновников с целью предотвращения различных злоупотреблений с их стороны. Для частной по уровню легального дохода производной от ожидаемой в результате правонарушения прибыли (4), получим:

$$(EU)'_W = -p. \qquad (8)$$

Опять же, увеличение зарплаты чиновника может сыграть роль сдерживающего фактора только при достаточно высокой вероятности наказания преступника.

Экономическая теория об издержках преступного поведения в общем случае

До сих пор мы строили наши рассуждения в предположении, что индивид нейтрален к риску. В более общем случае, для преступника, не равнодушного к риску, вместо (2) следует перейти к выражению, впервые предложенном Гэри Беккером:

$$EU = (1-p)U(P) + pU(P-f). \qquad (9)$$

Напомним, что для нейтрального к риску индивида, функция полезности U по доходу P линейна, для агента, склонного к риску, – выпукла вниз, для агента, не приемлющего риск, – выпукла вверх. И во всех случаях является возрастающей.

Обратимся к частной производной от (9) по вероятности наказания:

$$(EU)'_p = -U(P) + U(P-f),$$

откуда, используя теорему Лагранжа о конечных приращениях, получим

$$(EU)'_p = -f \cdot U'(P_1), \qquad (10)$$

где $P - f < P_1 < P$. Аналогично,

$$(EU)'_f = -p \cdot U'(P-f). \qquad (11)$$

Выражения (10) и (11) обобщают формулы (6) и (7) и справедливы для всех агентов, вне зависимости от их отношения к риску. Из них сразу видно, что *ожидаемая полезность от преступления снижается с ростом вероятности наказания тем сильнее, чем строже наказания, а с увеличением строгости наказания тем больше, чем выше вероятность.*

Как уже говорилось, рост привлекательности преступления, другими словами, рост ожидаемой полезности EU должен сопровождаться ростом количества преступлений N. Иначе говоря, если рассматривать количество преступлений N, совершаемых рациональными правонарушителями, как функцию ожидаемой полезности EU, то она должна быть возрастающей:

$$N'_{EU} > 0. \qquad (12)$$

Обратимся к частным производным от N по *p* и *f*. С учетом (10) и (11) получим:

$$\begin{aligned} N'_p &= N'_{EU} \cdot (EU)'_p = \\ &= -N'_{EU} \cdot f \cdot U'(P_1) < 0, \end{aligned} \qquad (13)$$

$$\begin{aligned} N'_f &= N'_{EU} \cdot (EU)'_f = \\ &= -N'_{EU} \cdot p \cdot U'(P-f) < 0. \end{aligned} \qquad (14)$$

Из полученных выражений (13) и (14) видно, что количество совершаемых преступлений должно сокращаться по мере роста вероятности и/или строгости наказания. Причем, *сдерживающий эффект от роста вероятности наказания тем выше, чем строже наказание, а от увеличения строгости – чем выше вероятность*. Следовательно, выбором значений вероятности p и строгости наказания f общество (государство) регулирует уровень и структуру преступности.

Если обратиться к эластичностям количества преступлений по вероятности и строгости наказания

$$\varepsilon_p = -p\frac{N'_p}{N} \quad \text{и} \quad \varepsilon_f = -f\frac{N'_f}{N}, \qquad (15)$$

то, используя (13) и (14), получим:

$$\begin{aligned} \varepsilon_p &= pf\frac{N'_{EU}}{N}U'(P_1), \\ \varepsilon_f &= pf\frac{N'_{EU}}{N}U'(P-f), \end{aligned} \qquad (16)$$

откуда

$$\frac{\varepsilon_p}{\varepsilon_f} = \frac{U'(P_1)}{U'(P-f)}. \qquad (17)$$

Из (17) вытекает следующий очень интересный вывод. Если преступления совершаются нейтральными к риску индивидами, то, в силу линейности их функции полезности, $U' = 1$ и, соответственно, эластичности равны между собой: $\varepsilon_p = \varepsilon_f$. Для любителей риска кривая полезности выпукла вниз и, соответственно, первая производная по доходу возрастает с его ростом, а значит числитель в (17) превышает знаменатель (так как, напоминаем, $P_1 > P - f$). Поэтому для сторонников риска $\varepsilon_p > \varepsilon_f$. Для противников риска, напротив, $\varepsilon_p < \varepsilon_f$.

Этот вывод, только несколько иначе, был впервые получен Г. Беккером в его работе 1968 года. Беккер отмечает: “Общепринятое мнение о том, что правонарушителей останавливает скорее ве-

роятность осуждения, чем строгость наказания, в рамках подхода, исходящего из ожидаемой полезности, интерпретируется таким образом, что правонарушители предпочитают риск, во всяком случае, в пространстве соответствующих наказаний" [3, с. 295–296].

Необходимо отметить, что формула (17) не учитывает формы наказания, которая, как выясняется, тоже способна оказывать влияние на стимулы правонарушителя. Обратимся к рассмотрению двух видов наказания. Один связан с потерей легального дохода, например, в случае если наказание предусматривает лишение свободы или увольнение с работы. Другой вид наказания не влечет за собой утраты легального дохода, например, если наказанием предусматриваются только штрафные санкции. Во втором случае выражение для полезности совпадает с (9). А вот в первом – строгость наказания повысится в связи с возникновением дополнительных издержек правонарушения в виде утраты возможности для получения легального дохода. Выражение для полезности от правонарушения примет вид:

$$EU = (1-p)U(P) + pU(P-f-W), \quad (18)$$

для эластичностей

$$\varepsilon_p = (W+f)p\frac{N'_{EU}}{N}U'(P_3),$$
$$\varepsilon_f = pf\frac{N'_{EU}}{N}U'(P-f-W), \quad (19)$$

где $P-f-W < P_3 < P$, а для отношения эластичностей

$$\frac{\varepsilon_p}{\varepsilon_f} = \left(1+\frac{W}{f}\right)\frac{U'(P_3)}{U'(P-f-W)}. \quad (20)$$

Как легко видеть из (20), в случае наказания, влекущего за собой утрату возможности получать легальный доход, который наказанный получал ранее, эластичность по вероятности наказания выше эластичности по строгости наказания не только для агентов, являющихся сторонниками риска, но и для нейтральных к риску и даже, в некоторых случаях, для противников риска. Из выражений для эластичности (19) следует, что чем выше легальный доход чиновника, тем острее он реагирует на повышение вероятности наказания за правонарушение (например, за коррупционную деятельность), если это наказание сопряжено с утратой дальнейшего получения данного дохода.

Результаты эмпирических исследований

К систематическим эмпирическим исследованиям экономисты приступили вскоре после выхода в свет основополагающей работы Г. Беккера. Следует отметить, что эконометрические исследования влияния различных факторов на уровень преступности осложняются рядом проблем. В первую очередь необходимо упомянуть о низком качестве статистических данных. Мало того, что официальная статистика дает заниженные данные относительно уровня преступности, она располагает крайне искаженной картиной структуры преступности.

Другие проблемы обусловлены трудностью отделения влияния одних факторов от влияния других. Например, если исследуется влияние возрастания продолжительности тюремного заключения на уровень преступности, то возникает проблема отделения эффекта снижения преступности, обусловленного невозможностью для преступников совершать преступления в качестве рецидивистов вследствие возрастания срока нахождения их за решеткой, от эффекта сдерживания преступности, обусловленного ростом ожидаемых издержек наказания для потенциальных преступников.

Гордон Таллок отмечает [19], что первые серьезные статистические исследования эффекта сдерживания были проведены ученицей Беккера А.С. Лейбович. Она провела сравнение уровня преступности в каждом штате США со строгостью и вероятностью наказания. Оказалось, что в штатах с более строгими наказаниями при тождественности всех остальных факторов уровень преступности ниже. Причем эффект сдерживания для более тяжелых преступлений выше, чем для менее тяжелых.

На эту особенность сдерживающего эффекта, подмеченную Лейбович, обращают внимание многие экономисты, занимающиеся данной проблемой. Ю. Латов приводит оценки эластичности по вероятности осуждения уровня двух наиболее частых в США видов преступлений – грабежей и краж со взломом, полученные пятью разными экономистами независимо друг от друга на основании данных разных лет [6, с. 69–70]. Эти оценки сильно различаются между собой. Например, эластичности уровня грабежей варьируются в пределах от 0,88 до 1,6, а эластичности уровня краж – в пределах от 0,26 до 0,78. Общим для оценок всех исследователей

является четко выраженное, двукратное и более, превышение эластичности уровня более тяжелых преступлений (грабежей) относительно эластичности уровня менее тяжелых преступлений (краж со взломом). Этот результат находится в полном согласии с тем, который получен выше чисто теоретически. Так как за более тяжелые преступления предусмотрены более суровые наказания то, согласно (16), теоретическое выражение для эластичности указывает на ее возрастание по мере роста тяжести преступлений. Аналогично, формулы (6) и (10) демонстрируют пропорциональность суровости наказания производной от ожидаемой полезности по вероятности осуждения, а (13) говорит о том, что сдерживающий эффект растет с ростом вероятности наказания тем сильнее, чем строже наказание (т.е. чем тяжелее преступление).

Данная особенность сдерживающего эффекта служит еще одним подтверждением рациональности преступника. Одинаковое повышение вероятности наказания преступников за совершение различных по тяжести преступления оборачивается отнюдь не одинаковым ростом их издержек – издержки за более тяжелые преступления возрастают в большей степени. И именно поэтому реакция на изменение вероятности оказаться подвергнутым наказанию является более значимой со стороны тех потенциальных или уже состоявшихся преступников, которые склонны к совершению более тяжелых преступлений.

К настоящему времени уже проведено огромное множество эмпирических исследований преступности по данным, полученным в разных странах мира и относящимся к различным периодам времени. И хотя на сдерживающий эффект наказания оказывает влияние большое количество самых разнообразных факторов, тем не менее экономисты-криминологи отмечают отчетливо видимую отрицательную связь между уровнем преступности с одной стороны, и вероятностью и строгостью наказания, с другой. Иначе говоря, “наказания делают свое дело”, и значит, преступники ведут себя в основном рационально[1].

В частности, в полном согласии с теми выводами, которые следуют из формулы (5), оказались результаты эмпирических работ, посвященных выявлению связи между размером индивидуального дохода в легальном секторе экономики и уровнем преступности. Изучение статистических данных 1970–1990 гг. в Великобритании позволило авторам сделать вывод о том, что уровень преступности был выше в тех регионах, в которых был ниже размер почасовой заработной платы 25% самых низкооплачиваемых слоев населения. А результатом исследования динамики преступности в США в течение 1979-1997 гг. явился вывод о том, что в долгосрочном периоде размер заработной платы низкоквалифицированных рабочих оказывает сильное отрицательное влияние на уровень преступности [7, с. 141].

Важным и интересным является вопрос: Как соотносятся между собой уровень материального благополучия и уровень преступности? Экономическое благосостояние можно характеризовать размером среднедушевого дохода, степенью неравенства доходов и уровнем безработицы. Что касается уровня преступности, то для большинства видов преступлений официальная статистика дает сильно заниженные значения. Возможно, что более реальное представление об уровне преступности могли бы дать виктимизационные обследования (т. е. данные массовых опросов населения относительно того, как часто опрашиваемый становился жертвой того или иного преступления). Но подобных сколько-нибудь систематических опросов в нашей стране не проводилось.

Некоторые из тех результатов, которые уже получены экономистами-криминологами, носят несколько противоречивый характер. Во всяком случае, пока не наблюдается полного единства взглядов относительно величины влияния (и даже направления) на уровень преступности, как размера среднедушевого дохода, так и степени неравенства в распределении доходов и уровня безработицы [7].

Однако, если отсутствует единое мнение относительно связи масштаба преступности в целом с уровнем благосостояния, то, как мне представляется, такая связь довольно отчетливо проявляется в корреляции между уровнем коррупции и величиной среднедушевого дохода. На рис. 1 по горизонтальной оси отложена величина ВВП по ППС, приходящего на душу населения в 2009-м году в международных долларах (по версии Всемирного банка), а по вертикальной – индекс восприятия коррупции (ИВК) для того же года[2]. Каждому значку на рисунке

отвечают координаты (в соответствующем пространстве) одной из 159-ти стран мира.

Как видно, явно проявляется связь: *ниже коррупция – выше душевой ВВП*. На рис. 2 все то же самое, что и на рис. 1., отличие только в том, что горизонтальная ось представлена логарифмической шкалой.

Хотелось бы обратить внимание на уникальное положение России. Она явно располагается значительно ниже "главной последовательности". Если бы Россия укладывалась в эту "главную последовательность", то она имела бы индекс восприятия коррупции почти вдвое более высокий (около 4-х). Только одна страна, имеющая более высокий уровень ВВП на душу населения, чем Россия, поражена коррупцией сильнее России, – Экваториальная Гвинея. Кроме нее все более коррумпированные страны имеют *намного меньший размер душевого ВВП*. И соответственно, *все страны, имеющие более высокий уровень душевого ВВП, поражены коррупцией в гораздо меньшей степени, чем Россия.*

Уникальность России проявляется не только в этом. На рис. 3–6 представлены диаграммы, характеризующие положение стран в пространстве коррупция – степень неравенства доходов[3]. Как видно из рис. 3, треугольник, обозначающий Россию, находится и ниже и правее всех кружочков, обозначающих страны Европы. Другими словами, если относить Россию к сообществу европейских стран, то в Европе она (Россия) является и самой коррумпированной страной, и страной с самой высокой степенью неравенства доходов.

Отметим, что Европа представлена странами с самыми различными индексами восприятия коррупции. А вот степень неравенства доходов в европейских странах заключена в довольно узкие рамки. Почти во всех странах Европы индекс Джини не превышает медианного 39,4% (только два исключения – Македония и Россия).

Так как корреляция между уровнем коррупции и степенью неравенства не настолько явна выражена, как рассмотренная выше между уровнем коррупции и величиной душевого ВВП, то мы разбиваем все страны на три группы: высоко-коррумпированные с ИВК не выше четырех, средне-коррумпированные с ИВК от четырех до семи включительно и низко-коррумпированные с ИВК, превышающим число семь. В каждой группе определена медиана для значений индекса Джини. Соответствующие значения медианы на рис. 3 обозначены вертикальными прямыми. Как видно, по мере перехода от стран с высоким уровнем коррупции к странам с низким уровнем коррупции величина медианы убывает (пунктирная прямая сдвигается влево), принимая последовательно значения[4]: 41,06%; 37,91%; 33,33%. Таким образом, можно сделать вывод о существовании корреляции: *ниже уровень коррупция – меньше степень неравенства доходов*.

Переходя к рисункам 4, 5, 6 мы последовательно переходим к диаграммам, в которых остаются все более богатые страны. Видно, что по мере исключения относительно бедных стран наивысшая плотность значков, обозначающих положение страны, последовательно смещается влево и вверх. Соответственно влево смещается и медиана для значений индекса Джини[5].

Общий вывод: и коррупция, и высокая степень неравенства доходов – это удел бедных стран. Таким образом, *бедность, коррупция и неравенство идут рука об руку*.

Интересно отметить следующее. Оказывается, что по мере перехода к странам со все более высоким уровнем ВВП на душу населения, на каком-то этапе монотонное снижение медианы для значений индекса Джини перестает иметь место. Для стран с самым высоким уровнем душевого ВВП медиана начинает вести себя неустойчиво – то возрастает, то убывает. В какой-то мере это обусловлено малым количеством стран с очень высоким душевым ВВП. Некоторое представление может дать рис. 7[6]. Как видно, самое низкое значение медианы достигается вблизи душевого ВВП в размере 40 тыс. долл. А вот для стран с ВВП на душу населения, превышающим 45 тыс. долларов (Гонконг, Норвегия, Сингапур, США, Швейцария) медиана выше[7]. Это повышение, как видно из рис. 7, обусловлено неевропейскими странами и может быть объяснено тем, что в европейских странах высокое налогообложение, направленное на снижение неравенства, несколько притупляет стимулы для создания стоимости, что и оборачивается не самыми высокими размерами душевого ВВП. И, наоборот, в таких странах, как США, Гонконг, Сингапур, в которых значения индекса Джини превышают 40%, высокие размеры душевого ВВП и обусловлены относительно низким налогообложением, создающим лучшие стимулы для более усердной работы и создания стоимости.

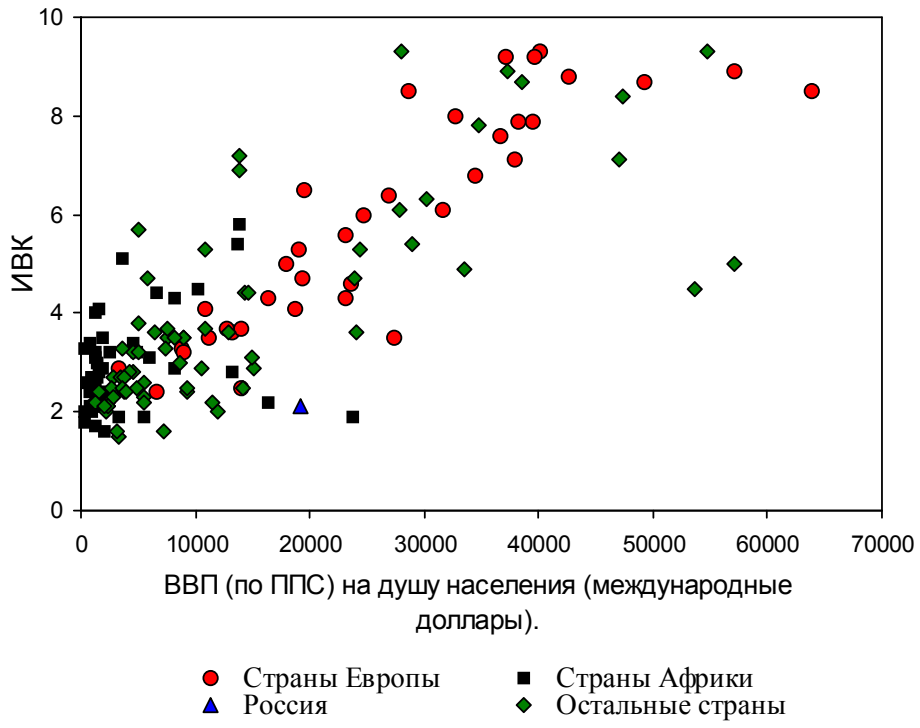


Рис. 1. Индекс восприятия коррупции – ВВП (по ППС) на душу населения

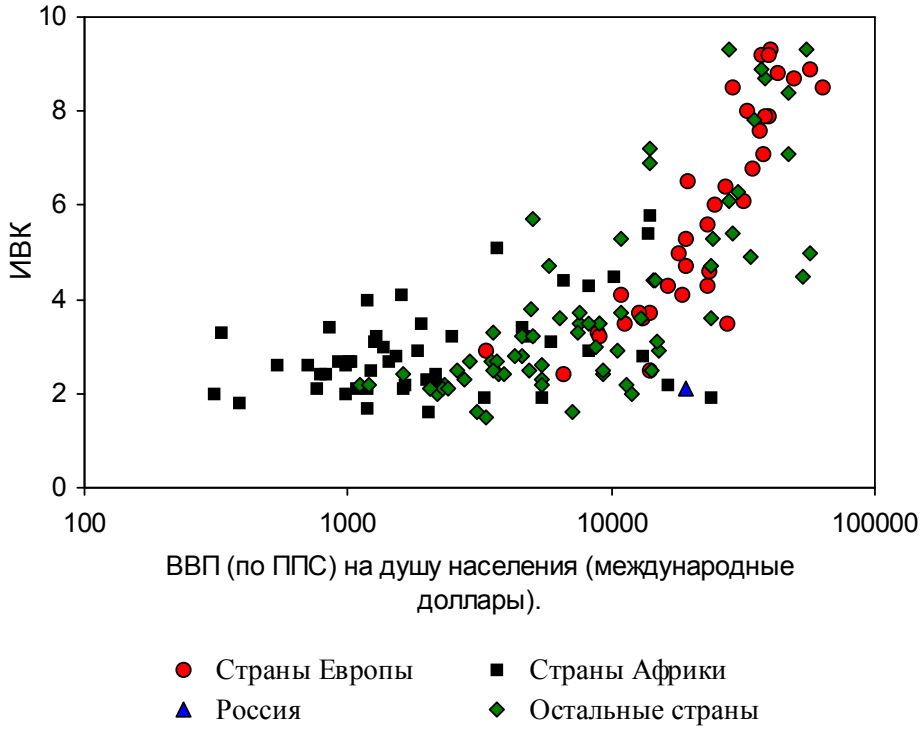


Рис. 2. Индекс восприятия коррупции – ВВП (по ППС) на душу населения

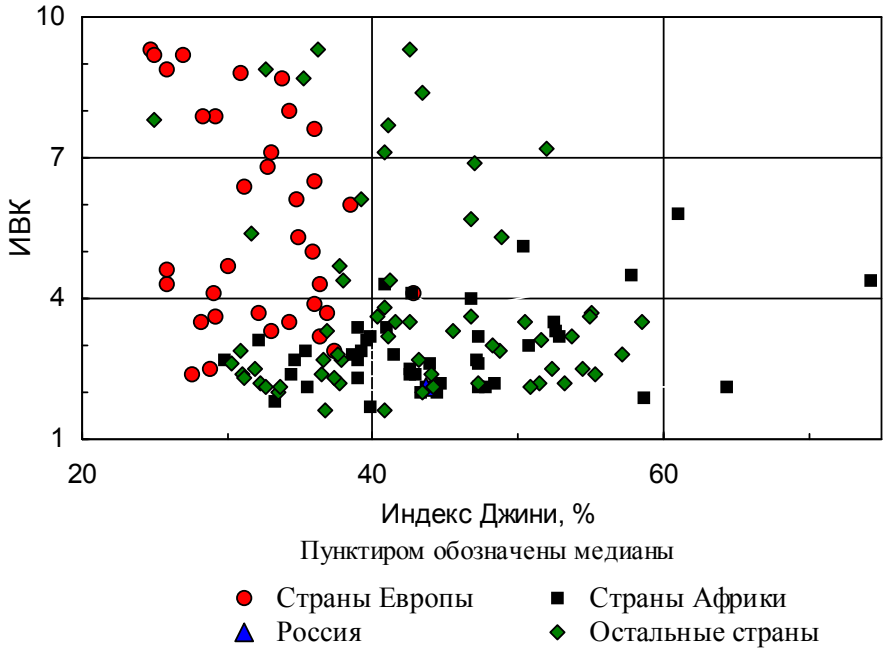


Рис. 3. Индекс восприятия коррупции – индекс Джини

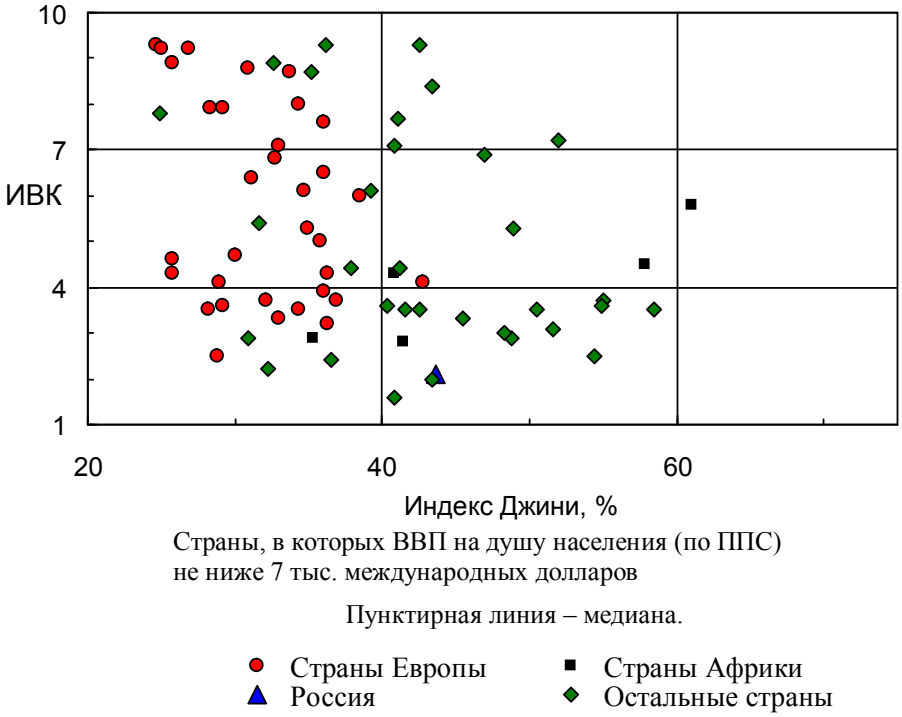
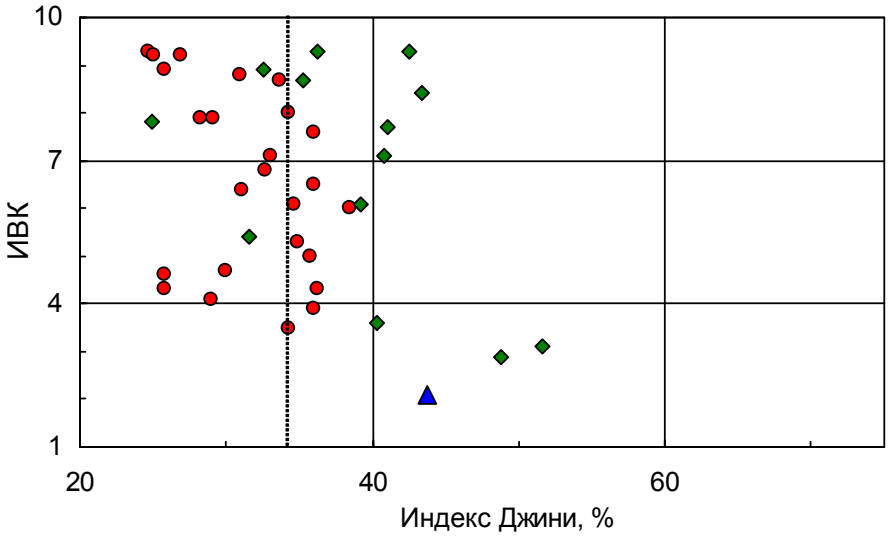


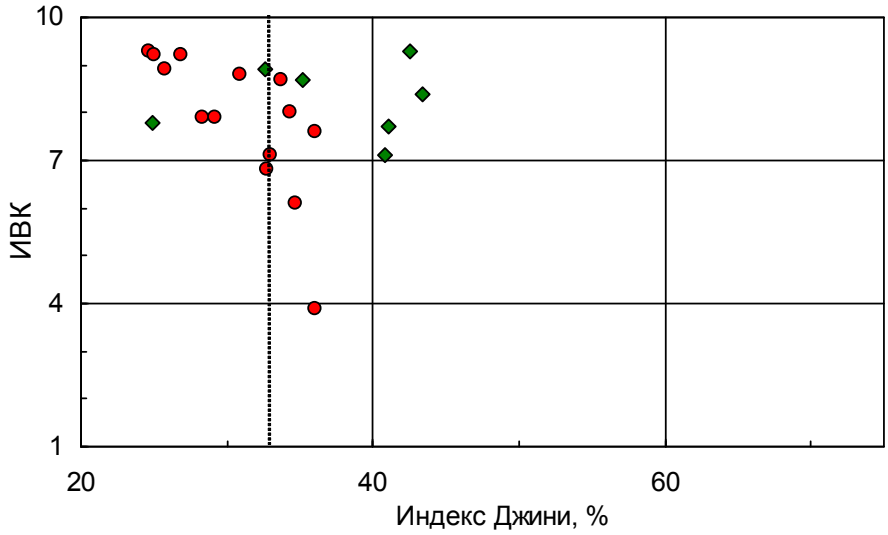
Рис. 4. Индекс восприятия коррупции – индекс Джини



Страны, в которых ВВП на душу населения (по ППС) не ниже 15 тыс. международных долларов.
Пунктиром обозначена медиана

● Страны Европы ▲ Россия ◆ Остальные страны

Рис. 5. Индекс восприятия коррупции – индекс Джини



Страны, в которых ВВП на душу населения (по ППС) не ниже 30 тыс. международных долларов.
Пунктиром обозначена медиана.

● Страны Европы ◆ Остальные страны

Рис. 6. Индекс восприятия коррупции – индекс Джини

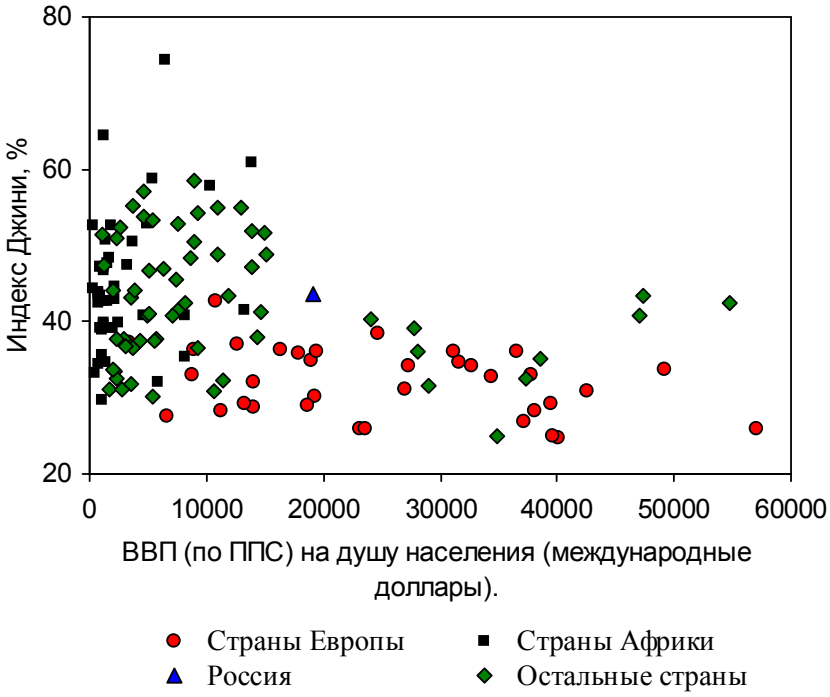


Рис. 7. Индекс Джини – ВВП (по ППС) на душу населения

С. Гуриев полагает, что причина различий в некоторых макроэкономических показателях США и Европы может корениться в неодинаковом понимании таких неэкономических понятий как альтруизм и справедливость. Если американцы склонны считать, что бедность человека есть следствие его недостаточного усердия, то европейцам в большей степени свойственны убеждения в том, что бедные люди являются жертвами неблагоприятных обстоятельств и несправедливого мироустройства. Соответственно, европейцы предпочитают высокие социальные пособия, что влечет за собой и высокое налогообложение, а американцы отдают на выборах свои голоса тем политикам, которые предпочитают невысокий уровень бюджетного перераспределения и низкие налоги [4].

Замечания о коррупция в современной России

Обратимся к коррупционным преступлениям в России. По оценкам Фонда "Общественное мнение" в 2010 году в сфере бытовой коррупции был осуществлен 31 миллион коррупционных сделок с обязательной взяткой на общую сумму не менее 164 млрд. рублей [9][8]. По заявлению генпрокурора РФ в том же году было возбуждено свыше 40 тысяч дел коррупционной направленности [17][9]. Это гораздо больше, чем в предыдущем 2009-м году (18 тысяч). Отметим, что до суда доходит не больше половины дел. Отсюда вытекает, что вероятность наказания за коррупционную сделку ниже 0,1%. Что касается деловой коррупции, то здесь ситуация еще менее утешительна. Хотя количество коррупционных сделок, сопряженных с предпринимательской деятельностью, на порядок меньше (в 10-20 раз), размер средней взятки выше на три порядка [8][10]. По результатам исследований фонда ИНДЕМ объем деловой коррупции превысил в 2005-м году объем бытовой коррупции в 100 с лишним раз [5][11]. Как видим, деловая коррупция гораздо более масштабна.

Тем не менее, по признанию генпрокурора России: "…согласно судебной статистике, по 10% от всех преступлений о взяточничестве суммы взяток не превышали 500 руб., по 30% – не более 3 тыс. руб., еще по 30% – до 10 тыс. руб. Получается в целом, что в подавляющем большинстве случаев (70%) суммы взяток были незначительными. Таким образом, опять боремся с бытовой коррупцией" [16][12]. Однако заметим, что для ус-

пешной борьбы даже с бытовой коррупцией этих усилий явно недостаточно.

С вступлением в действие Федерального закона № 97-ФЗ от 04.05.2011 уголовная ответственность за коррупционные преступления заметно повысилась. Если отвлечься от возможности для взяткополучателя подвергнуться наказанию в виде лишения свободы (закон предусматривает наказание, как в виде штрафа, так и в виде комбинации штрафа и заключения), то наказание определяется штрафом в размере от двадцатипятикратной до стократной суммы взятки с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет. Заметим, что в ряде случаев угроза лишиться права на определенный вид деятельности может играть незначительную роль. Поэтому преступление для преступника обязательно не будет окупаться только тогда, когда согласно (1) и (3), величина вероятности p удовлетворяет условию:

$$p > \frac{Y}{f}. \qquad (24)$$

Из (24) сразу видно, что в том случае, в котором штраф превышает сумму взятки в 25 раз, величина p должна удовлетворять неравенству: $p > 0{,}04$, а для случая $f = 100 \cdot Y$, вероятность $p > 0{,}01$. В настоящее время, как уже было отмечено, $p < 0{,}001$. Поэтому для успеха в борьбе с коррупцией следует поднять вероятность наказания за получение взятки, по крайней мере, в 10 раз. В противном случае коррупция по-прежнему останется доходным занятием, несмотря на установленное в законодательном порядке усиление ответственности.

Казалось бы, что неравенство (24) можно сделать справедливым и без повышения вероятности наказания. Для его выполнения при существующем уровне вероятности можно было бы ограничиться соответствующим увеличением эквивалента строгости наказания, т.е. увеличить значение величины f на 1–2 порядка. Приведем доводы, указывающие на нецелесообразность подобного шага.

Первое. Повышение размера штрафа до тысячекратной суммы взятки не имеет смысла в силу того, что огромное большинство коррупционеров, осужденных на такой штраф, никаким образом не смогут его погасить в течение своей жизни.

Второе. Велики отрицательные последствия увеличения срока лишения свободы. В новой редакции статьи 290 УК РФ и так предусматривается излишне суровое наказание за получение взятки. Например, в части 6 этой статьи предусмотрено лишение свободы на срок от восьми до пятнадцати лет. Напомню, что за умышленное убийство одного человека статьей 105 УК предусматривается наказание в виде лишения свободы на срок от шести до пятнадцати лет. Убийство, в отличие от получения взятки, влечет за собой необратимую потерю, и потому должно наказываться строже. Поэтому такой срок за преступление экономического характера, тем более с учетом того, что размер тюремного населения России превышает среднемировой уровень в 3–4 раза, представляется неоправданно высоким[13]. Помимо этого, отметим следующие отрицательные эффекты.

Во-первых, очень низкое значение вероятности при высоком компенсирующем уровне строгости наказания равносильно практике ценовой дискриминации, при которой для одних (для огромного большинства непойманных преступников) преступление бесплатно, а для других имеет чересчур высокую цену [10, с. 48]. Подобная правоохранительная практика эквивалентна избирательному действию закона и может восприниматься населением как проявление несправедливости, укрепляя тем самым с его стороны скептическое и недоверчивое отношение к правосудию и государству[14].

Во-вторых, длительное пребывание индивида в местах лишения свободы способствует образованию у него специфического человеческого капитала и, в результате, стимулирует рецидивную преступность. Кроме того, большие сроки заключения и специфические условия содержания, характерные для нашей пенитенциарной системы, травмируют психику заключенного и приводят к укоренению в его сознании неформальных норм криминального сообщества. Покинув места заключения, он становится вольным или невольным разносчиком институциональной «криминальной заразы», способствуя вытеснению в представлении окружающих цивилизованных норм жизни по закону традициями жизни «по понятиям»[15].

В-третьих, наказание в виде лишения свободы влечет за собой довольно высокие издержки исполнения этой меры наказания, которые, в конечном счете, ложатся на общество в целом и которые превышают издержки взимания штрафов.

Заключение

Не касаясь вопроса эффективности всей совокупности мер, осуществляемых российским государством с целью обуздать корыстную преступность, отметим, что та их часть, которая непосредственно относится к органам правопорядка, пока явно недостаточна для создания предпосылок к образованию устойчивой тенденции снижения уровня коррупции. Причем, если введение высоких штрафных санкций за взяточничество можно только приветствовать, то обращение к ужесточению наказания в виде увеличения сроков лишения свободы вызывает недоумение. Если преступление не влечет за собой необратимых негативных последствий, другими словами, если преступник нанес только экономический ущерб, то и наказание не должно выходить за пределы экономического поля. Упор следует делать на возмещении ущерба, а не на лишении свободы, которое влечет за собой рост социальных издержек. Гораздо более важным относительно ужесточения наказания, является значительное повышение уровня раскрываемости преступлений, с непременным лишением высокопоставленных чиновников их "статусной неприкосновенности".

Пока вероятность наказания за коррупционные преступления будет оставаться такой же сверхнизкой как в настоящее время, пока высокопоставленные чиновники, прикрытые должностной («иерарховой») неприкосновенностью, будут ограждены от преследования, то ни переименование милиции в полицию, ни значительное повышение денежного довольствия полицейских, ни угроза увольнения чиновника вследствие утраты доверия, ни жесточайшие наказания в виде сверхвысоких сроков лишения свободы не позволят российскому государству преодолеть рамки борьбы с бытовой коррупции, жертвами которой, по-прежнему, будут оставаться полунищие врачи и учителя, а вся борьба гигантского полицейского аппарата с ними будет, по-прежнему, напоминать стрельбу из пушек по воробьям.

Примечания

[1] Обзор эмпирических исследований, в частности, выполнен Ю. Латовым [7]. Эмпирическое исследование, проведенное не на официальных данных криминальной статистики, а на результатах виктимизационных опросов населения, осуществлено Ю. Андриенко [2].

[2] Источники: Данные Всемирного банка за 2009–2010 гг.

(http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD) и *Transparency International* за 2010 г.

(http://www.transparency.org.ru/CENTER/cpi_10.asp). ИВК меняется от 0 до 10. Чем выше значение Индекса, тем ниже уровень коррупции.

[3] Диаграммой на рис. 3 представлены 142 страны. Источники: Данные Всемирного банка

(http://www.econstats.com/wdi/wdiv_959.htm) и *Transparency International* за 2010 г.

(http://www.transparency.org.ru/CENTER/cpi_10.asp). К сожалению, для ряда стран, в частности, для Кувейта, Кипра, ОАЭ, Зимбабве и некоторых других, Всемирный банк значения индекса Джини не приводит.

[4] В первую группы самых коррумпированных стран (с ИВК не выше 4) попали 95 стран. Медиана для значений индекса Джини совпадает с индексом Джини Шри-Ланка – 41,06%. Во вторую группы средне-коррумпированных (ИВК от 4 до 7) попали 27 стран. Для этой группы медиана совпадает с индексом Джини Малайзии – 37,91%. Группу стран с низким уровнем коррупции (ИВК выше 7) образовали 20 стран. Медиана, равная 33,3%, находится между значениями индекса Джини Бельгии (32,97%) и Швейцарии (33,68%).

[5] Как оказывается, ровно в половине из этих 142-х стран, т.е. в 71-й стране, душевой ВВП не ниже 7 тыс. международных долл. (рис. 4). Для этих стран медиана совпадает с индексом Джини Новой Зеландии – 36,17%. В 39-и странах душевой ВВП не ниже 15 тыс. международных долл. (рис. 5). Для этих стран медиана равна индексу Джини Ирландии – 34,28%. В 21-й стране душевой ВВП не ниже 30 тыс. долл. (рис. 6). К ним относятся следующие страны: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Гонконг, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Катар, Нидерланды, Норвегия, Сингапур, США, Финляндия, Франция, Швеция, Швейцария, Япония. Для этой группы стран медиана равна индексу Джини Бельгии – 32,97%.

[6] Диаграмма построена для 143-х стран по данным Всемирного банка:

http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD и http://www.econstats.com/wdi/wdiv_959.htm.

[7] К сожалению, Всемирный банк не предоставляет требуемых данных относительно некоторых других стран с высоким уровнем душевого ВВП, таких как Люксембург, Катар, Кувейт, ОАЭ. В той группе из 5-ти стран, в которых душевой ВВП превышает 45 тысяч международных долларов и которые представлены на рис. 7, медиана для значений индекса Джини совпадает с величиной индекса Джины США (как занимающей среднее положение среди нечетного числа стран) – 40,81.

[8] Исследование выполнено по заказу Минэкономразвития РФ.

[9] Необходимо подчеркнуть, что Ю. Чайка под преступлениями коррупционной направленности подразумевает довольно широкий спектр деяний: "Среди коррупционных преступлений наиболее распространены хищения чужого имущества, совершенные с использованием служебного положения, мошенничество, а также присвоение и растрата" [14]. Как видим, взятки здесь вообще даже не упоминаются.

[10] Из данной работы Сатарова следует, что в 2005-м году российскими чиновниками получено от предпринимателей не меньше 2,3 миллионов взяток со средним размером 136 тысяч долларов США, на сумму не менее 318 млрд. долларов. Для сравнения: средний размер взятки в сфере бытовой коррупции в 2005-м году составил 100 долларов [5], а в 2010-м – 190 долларов [9].

[11] 318 млрд. долларов в сфере деловой коррупции против 3,0 млрд. в сфере бытовой [5].

[12] На вопрос: "Кто чаще всего бывает замешан в коррупции?", Ю. Чайка ответил: "Большинство составляют чиновники среднего и низшего звена. Две трети уголовных дел – это учителя, преподаватели, милиционеры в званиях лейтенантов-старших лейтенантов" [15].

[13] Отметим, что российская уголовная статистика полна парадоксов. Например, уровень регистрируемой преступности ниже среднемирового в 3-4 раза, а удельное количество заключенных во столько же раз выше. Парадоксам российской криминальной статистики посвящена работа [13].

[14] О преимуществах и недостатках низкого значения вероятности наказания см. в [11].

[15] Вопрос эффективности различных видов наказания рассматривается в [12].

[16] "…и до 40, и до 50 лет – пусть сидят…" такое мнение относительно наказания коррупционеров, согласно сообщениям СМИ, озвучил в своем выступлении на заседании Госдумы 21-го сентября 2011-го года министр юстиции РФ А. Коновалов. См., например, (http://www.zaks.ru/new/archive/view/84179).

Библиографический список

1. *Андриенко Ю. В.* В поисках объяснения роста преступности в России в переходный период: криминометрический подход // Экономический журнал ВШЭ. – 2001. – № 2.

2. *Андриенко Ю. В.* Преступность, благосостояние и неравенство: о чем свидетельствуют международные виктимизационные обследования. Финальный отчет // Консорциум экономических исследований и образования – Россия и СНГ. 2002. Ноябрь. – URL: http://www.eerc.ru/details/download.aspx?fi le_id=3862

3. *Беккер Г. С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М. : ГУ ВШЭ. 2003.

4. *Гуриев. С.* Три источника – три составные части экономического империализма // Общественные науки и современность. – 2008. – № 3.

5. Диагностика российской коррупции 2005. – URL: http://www.anti-corr.ru/projects.htm#2005.

6. *Латов Ю.* Экономическая теория преступлений и наказаний // Вопросы экономики. – 1999. – № 10.

7. *Латов Ю. В.* Экономические детерминанты преступности в зарубежных странах (обзор криминометрических исследований) // Журнал институциональных исследований. – 2011. – № 1.

8. *Сатаров Г.* Как измерять и контролировать коррупцию // Вопросы экономики. – 2007. – № 1.

9. Состояние бытовой коррупции в Российской Федерации. Сайт Минэкономразвития от 14.06.2011. – URL: http://www.economy.gov.ru/minec/main

10. *Цуриков А.* Экономический подход к анализу корыстных преступлений / А. Цуриков, В. Цуриков // Вопросы экономики. – 2007. – № 1.

11. *Цуриков В. И.* Оптимален ли принцип неотвратимости наказания за преступление? // Экономическая наука современной России. – 2007. – № 4.

12. *Цуриков В. И.* Экономический подход к преступлениям и наказаниям. Обязательно ли вор должен сидеть в тюрьме? // Экономическая наука современной России. – 2008. – № 4.

13. *Цуриков В. И.* Особенности российской криминальной статистики // Экономика и право / под ред. А. П. Заостровцева. Международный центр социально-экономических исследований "Леонтьевский центр". – СПб : Наука, 2009. – URL: http://www.wleontief.ru/rus/program2009.html

14. *Чайка Ю.* Усилить роль органов прокуратуры в расследовании коррупционных преступлений. 2009. – URL: http://genproc.gov.ru/genprokuror/interview/document-65684/

15. Интервью Генерального прокурора Российской Федерации Ю. Чайки «Российской газете». 2010. – URL: http://genproc.gov.ru/genprokuror/interview/document-65668/

16. Чайка Ю. Доклад на заседании Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 28.04.2010. – URL: http://genproc.gov.ru/genprokuror/appearances/document-13701/

17. Чайка Ю. Доклад на заседании Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 27.04.2011. – URL: http://genproc.gov.ru/genprokuror/appearances/document-71822/

18. *Becker G.* Grime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy. – 1968. – V. 76. – № 2.

19. *Tullock G.* Does Punishment Deter Crime? // The Economics of Crime / Cambridge. – N. Y. ets. 1980.

УДК 330

Чекмарев В. В.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ КОМПЕНТЕНТНОСТЕЙ ПОСРЕДСТВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ*

В статье обосновавается авторская позиция о возможностях экономической науки в формировании социальных компетентностей.

Ключевые слова: социальные компетентности,экономическая наука,процессы формирования компетентностей.

Ежегодно власть заявляет о решительной поддержке малого и среднего бизнеса и принимает законы в его защиту. Сами же предприниматели уже ни во что не верят, говорят, что власть глуха к их проблемам, и просят оставить бизнес в покое.

В сентябре прошлого года Правительство РФ представило Минэкономразвития РФ прогноз социально-экономического развития страны на 2011 год и плановый период 2012-2013 годы. В частности в прогнозе есть такие цифры: к 2012 году количество россиян, желающих открыть свой бизнес, составит 10%, что сравняет Россию по данному показателю с Европой и превысит сегодняшний уровень в четыре раза. Этот невиданный всплеск позволит увеличить долю продукции малых и средних предприятий в общем объеме ВВП до 29%. На подобный рост планируется потратить 0,2% федерального бюджета. Цифры впечатляют. Однако насколько такой прогноз близок к реальностям костромского региона?

Что такое костромской малый и средний бизнес? Обратимся к официальной статистике. По данным департамента экономического развития, промышленности и торговли Костромской области, в регионе в настоящее время работают 27 229 субъектов малого и среднего предпринимательства. Из них 1 107 – малые предприятия, 6317 – микропредприятия. 83 – средние предприятия и 19 722 индивидуальных предпринимателя. Общее количество сотрудников, занятых на предприятиях МСБ, составляет 1 10,2 тысячи человек. Характерной чертой Костромского региона является создание предприятий в непроизводственной сфере экономики. Производства открывают единицы. Сегодня доля оптовой и розничной торговли в общей отраслевой структуре региона занимает 55%. обрабатывающих производств – 23%, строительство – 11%, оказание услуг населению – 11%. При этом доля продукции, произведенной малыми предприятиями в общем объеме валового регионального продукта, ежегодно растет. И в 2010 году составила порядка 13%. что на 9,2% больше уровня 2008 года. А это означает, что костромские предприниматели, несмотря на все проблемы и посткризисные проявления, довольно успешно работают и развиваются, наращивая долю своей продукции в общем объеме ВРП.

По итогам 2010 года по основным экономическим показателям Костромская область вошла в десятку лидеров регионов России. По росту инвестиций в основной капитал малых предприятий регион занимает шестое место по России. А по показателям роста числа граждан, занятых на предприятиях малого бизнеса, и росту объемов оборота малых предприятий – второе место. Кстати, в целом по России наблюдается снижение этих показателей в сравнении с прошлым годом.

Менталитет чиновника, который привык работать с размахом на крупные проекты, а мелкий бизнес ему просто неинтересен, – это далеко не все препятствия, которые мешают динамичному развитию малого бизнеса в регионе. Одной из серьезных проблем предприниматели называют отсутствие нормального режима кредитования. Банкиры готовы давать кредиты, но все упирается в финансовые риски. Понятно, что статистика, согласно которой из десяти зарегистрированных малых предприятий через полгода выживает только пять, изменению ситуации не способствует.

Другой фактор риска – угнетающая налоговая политика правительства РФ. До 1 января

* Статья подготовлена в рамках выполнения темплана Минобрнауки «Системное исследование взаимосвязей инновационной и предпринимательской деятельности университета и его конкурентноспособности в замкнутом субфедеральном пространстве»

 © Чекмарев В. В., 2011

2011 года бизнес платил 14% от фонда заработной платы. И этот показатель его устраивал. Он укладывался в ситуацию с учетом кризиса, конкуренции, уровня рентабельности производств, торговли и прочее. Этот процент позволил многим работодателям вывести зарплату из «тени». И сегодня, когда уровень начислений на зарплату для предприятий, работающих на упрощенке, вырос в 2,4 раза, ситуация возвращается.

В свое время, еще будучи Президентом РФ, премьер-министр Владимир Путин, подчеркивая значимость предпринимательства, предложил давать «медаль за личное мужество» всем, кто открывает новое дело и регистрирует предприятия. Несомненно, развитие рыночной инфраструктуры, освоение сфер производства, переработки, услуг, венчурных технологий -это тот колоссальный экономический потенциал, который может реализовать только активный, свободный, динамичный малый бизнес. Судя по прогнозу Минэкономразвития. это понимает и нынешняя власть, которая придает этой задаче первостепенное значение. В том числе и региональные власти.

Реально ли сегодня открыть новое дело? Какая помощь оказывается начинающим бизнесменам? Какие программы поддержки работают в Костромском регионе? И способствуют ли они сохранению и увеличению субъектов МСБ? По данным департамента экономического развития, промышленности и торговли Костромской области, за последние четыре года количество малых предприятий, включая микробизнес, увеличивалось с завидной регулярностью. Если в 2007 году таких предприятий функционировало 4 599, то в 2010 году – 7 424. Увеличению доли «малышей» в регионе способствовала программа дополнительных мер по снижению напряженности на рынке груда Костромской области. За время ее реализации субсидии на создание собственного бизнеса получили 1 444 безработных граждан Костромского региона, состоявших на учете в центрах занятости. Основными видами деятельности вновь созданных субъектов малого предпринимательства стали: розничная торговля, оказание платных услуг, производство всех видов продукции, грузоперевозки и др. «В целом эта программа улучшила общую картину в регионе. Однако это не развитие предпринимательства в широком смысле этого слова. Она не даст необходимого прироста. Да, это люди, которые хотят себя чем-то занять, могут себя содержать и умеют что-то делать. У них хорошая самоорганизация и им не надо подсказывать, что делать. Но их нельзя отнести к касте малого и среднего предпринимательства, потому как последние – это, прежде всего, предприятия до 500 человек. Они выступают в роли работодателя. И порой спрос с малого и среднего бизнеса бывает жестче, нежели с крупного предприятия. Потому что они здесь, рядом, а не за забором или в какой-то глухой деревне»

Тем не менее в Костромском регионе начинающих предпринимателей на произвол судьбы не бросают, а помогают, чем могут. Меры поддержки – от обучения по специально разработанным для них программам до получения субсидий на открытие собственного дела и передачи в аренду помещений в бизнес-инкубаторе на льготной основе. Особое внимание в 2009-2010 годах оказывалось поддержке малых инновационных предприятий, создаваемых на базе вузов. В Костромском регионе передовиком в создании малых инновационных предприятий является Костромской государственный технологический университет. В 2009 году на его базе было создано девять таких предприятий, деятельность которых будет направлена на строительство спортивных и туристских (прогулочных) судов, проведение технического контроля, испытаний и анализа, обработку металлов и нанесение покрытий на металлы, проведение научных исследований. Поддержку этим предприяшям планируется осуществлять путем предоставления им субсидий на приобретение необходимых для использования в своей деятельности основных средств.

В целом развитию малого и среднего предпринимательства уделяется особое внимание со стороны администрации Костромской области. Поддержка МСБ осуществляется в рамках областной целевой программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Костромской области» на 2009–2013 годы. Ее финансирование осуществляется за счет средств областного бюджета и привлекаемых на конкурсной основе средств из федерального бюджета. Так, в 2009 году на реализацию программы израсходовано 47,8 млн рублей, в том числе средств федерального бюджета – 42,5 млн. В 2010 году 76,5 млн рублей, из которых федеральные средства – 58,3 млн рублей. В прошлом году эти

деньги были направлены на создание Гарантийного фонда развития предпринимательства Костромской области, предоставление субсидий начинающим предпринимателям на открытие собственного дела. предоставление субсидий на возмещение части затрат субъектов МСБ, связанных с технологическим подключением к объектам электросетевого снабжения энергопринимающих устройств, максимальная мощность которых составляет до 500 кВт. и содействие развитию молодежного предпринимательства.

Кроме того, на 1 апреля 2011 года во всех муниципальных районах области разработаны и функционируют местные программы развития малого и среднего предпринимательства. Однако в силу различных причин эти программы финансируются лишь в нескольких муниципалитетах. В других – поддержка носит лишь информационно-разъяснительный характер.

Кстати областной целевой программой развития субъектов МСБ определены и приоритетные направления развития предпринимательства в Костромском регионе. Они выглядят следующим образом. Приоритетом для региона является, в первую очередь, инновационная деятельность и производство наукоемкой продукции, а также оказание бытовых услуг населению, производство всех видов продукции, переработка сельскохозяйственной продукции, заготовка и производство лесо- и пиломатериалов, строительство и т. д. Сектор сельского хозяйства и ЖКХ стоят на последних: 17-м и 18-м местах.

Так насколько прогноз социально-экономического развития страны на 2011 год и плановый период 2012--2013 годы Минэкономразвития России близок к реалиям Костромского региона? Департамент экономического развития, промышленности и торговли Костромской области смотрит на экономику с оптимизмом. И заявляет, что прогноз близок к прогнозу развития малого и среднего предпринимательства Костромской области. При этом по оперативным данным рост доли продукции МСБ в общем объеме ВР11 к 2013 году составит порядка 30%.

Однако нельзя не отметить, что атмосфера в бизнес-среде сегодня сложная. Предприятия не живут, а выживают и выжидают. И так будет еще долгое время, так как сама среда очень разрознена: если предприниматели и собираются па каких-то площадках, то только для того, чтобы быть в курсе событий, получить информацию, потом что больше ее негде взять, а не для того, чтобы сделать что-то сообща. И здесь возникает вопрос о соотнесении профессионализма и компетенции.

Компетентность-способность выполнять особые виды деятельности и работ в зависимости от поставленных задач и проблемных ситуаций эффективно (на основе квалификационных характеристик и учёта требований локальных потребностей рынков труда) в широком формате контекстов с высокой степенью саморегулирования, саморефлексии, самооценки, быстрой и гибкой реакцией на динамику обстоятельств и среды.

Напомню, что *профессионал* – это человек, который в совершенстве владеет предусмотренными профессиональной деятельностью действиями, операциями, выполняемыми качественно. Это человек, который демонстрирует готовность (мотивированную способность) выполнять основные операции на уровне нормы; которому присущи такие свойства, как ответственность, организованность, целеустремленность; для которого характерна адекватность взаимодействия с другими людьми, группой, коллективом. Однако *профессионализм* – это всего лишь *один из компонентов компетентности,* - под которой понимается интегрированная характеристика качеств личности, результат подготовки специалиста для выполнения деятельсти в определенных областях (компетенциях). Компетентность, так же как и компетенция, включает в себя компетентный (познавательный), мотивационно-ценностный и эмоционально-волевой компоненты. Компетентность – это ситуативная , поскольку выражается в конкретных проблемных ситуациях.

Компетентность проявляется в личностно ориентированной деятельности. Поэтому проявление компетентности оценивается на основе сформированной совокупности умений (интегративно отражающих эту компетентность) и поведенческих психологических) реакций, проявляющихся в разнообразных жизненных ситуациях. *Компетентность не должна противопоставляться профессиональной квалификации, но и не должна отождествляться с ней.*

Эффективность любой деятельности зависит не только от знаний специалиста и степени владения им приемами данной деятельности, она обусловлена также личностными особенностями – устойчивой системой отношений к окружающему миру и самому себе, способностью осознавать свои эмоции и эмоции другого, умением

управлять ими и на этой основе строить свое взаимодействие, т.е. уровнем развития эмоционального интеллекта»

Вопрос о парадигмальном пространстве базового образования актуален и чрезвычайно важен в период глубинного переосмысления основ образовательного процесса и поиска путей его реформирования. Базовое образование, ответственное, по замыслу, за формирование мировоззренческой компоненты интеллекта, составляет существо, смысл и качество образования как социального явления. Именно по этой причине проблемы организации образовательных процессов, замешанные на понятиях компетенции и компетентности, подлежат пристальному вниманию, прежде всего, в области базового образования. Индивид, компетентный в области фундаментальных наук, будет подготовлен для углубления специализации в областях прикладных наук с сохранением и дальнейшим развитием компетенций.

Сегодня принято истолковывать «компетенцию» как понятие, синтезирующееся на стыке понятий, характеризующих, с одной стороны, состояние психики индивида (знание), а с другой – указание на определенную область действительности (что знает индивид) [3]. «Компетентность» истолковывается как понятие, производное от «компетенции», обозначающее характеристику социально значимой деятельности на основе компетенции (умение) [3]. В суждениях такого рода проявляется внешний, описательный образ понятия, почти не касающийся его содержания и не затрагивающий его корней, генетики.

Обратимся к корням: competentia – 1) согласованность частей, соразмерность, симметрия; 2) сочетание, связь. Этимологический анализ термина способствует акцентированию внимания на то, что «компетентность» указывает на целостность и связность неких элементов, имеющих отношение к тому, о чем идет речь. В образовательном процессе эти элементы имеют отношение к объекту (предмету) познания в модусе его познавания; они суть различные характеристики познаваемого, представленные посредством высказываний. Таким образом, «компетенция» есть обозначение связности, соразмерности и согласованности высказываний об актуализируемом объекте, процессе, явлении или – в более широком обозрении – в пределах некоей области знания.

В культуре постановки образовательных процессов принято предлагать учащимся сведения о предмете науки в статусе научной информации в формах демонстраций, проблем, моделей и констант. Такая «четырехмерная» совокупность форм представления научной информации предложена в *онтогенетическом подходе* [1]. Эта совокупность форм интегрируется в понятие «знания». Образовательная практика не наделяет означенные формы представления знаний равной популярностью. Наиболее часто используются модели и константы, они совместно со специальными дидактическими разработками образуют содержание учебной дисциплины. Однако в какой бы форме ни предлагались учащимся знания, они не гарантируют им целостного восприятия картины мира. Связность информации, целостность миропонимания достигается лишь в условиях понимания, т.е. через понятия. Таким образом, трактовка компетенции в культурной среде «образование» может быть представлена так: *компетенция – это характеристика вербализованного образа какой-либо части реальности, присущего индивиду, и отражающая целостность образа подобно целостности отражаемой действительности, благодаря понятийной структуре образа.*

Есть два пути подведения учащихся к понятиям: индуктивный и дедуктивный. В образовательной практике используются оба. Однако нельзя утверждать, что оба они популярны. Преобладает индуктивный как повторяющий путь, которым идут первооткрыватели. Тем не менее нет сомнения в том, что для любой учебной дисциплины, характеризующейся наличием системы понятий, возможно культивирование дедуктивного продвижения в предметность изучаемой дисциплины. Основа такого культивирования – система понятий науки, явленная учащимся в какой-либо форме целостно. Как вариант реализации дедуктивного введения учащихся в предметность изучаемой науки предложен *онтогенетический метод* (ОГМ) описания предмета учебной дисциплины [1].

Применение ОГМ в образовательной практике не может возникнуть спонтанно. Проектировать учебный курс и осуществлять учебные взаимодействия в стиле онтогенетического подхода готов лишь тот преподаватель, который поставил себя в позицию познающего предмет науки,

освободившись от осознания себя знающим и «передающим знания». Такая трансформация возможна, и для ее осуществления созданы и методические и технологические разработки, и методологические рекомендации, и философские основания [2].

Актуализируемые в настоящее время трактовки компетенции и компетентности порождаются тем, что принято называть «духом времени» и что реализуется зачастую в форме требований, предъявляемых к постановке образовательного процесса: *«Компетентность* есть личностная характеристика, совокупность интериоризованных мобильных знаний, умений, навыков и гибкого мышления, а *компетенции* – некоторые отчужденные, наперед заданные требования к образовательной подготовке выпускника, единицы учебной программы, составляющие «анатомию» компетентности» [3]. Как видно, сопоставление трактовок компетенции из этого источника с выведенной от категории «понятие» обнаруживает сходство по месту приложения характеристики «компетенция». Обе трактовки согласуются в том, что компетентность есть характеристика некоей отвлеченности, которая порождается в процессе отражения того, что познается, тем, кто познает. Можно утверждать, таким образом, что трактовки идентичны по существу, но различаются по форме и это закономерно, ибо порождены мышлениями, противоположно направленными. *Традиционное педагогическое мышление* «подступает» к явлению (в данном случае к процессу познавания) снаружи, вооружившись вопросами: «Как научить?», «Как сделать процесс познавания в образовании более эффективным?»; *порождает требования* к участникам образовательного процесса. *Онтогенетическое мышление* «подступает» к процессу познавания, пытаясь увидеть и понять его изнутри; оно вооружается вопросами: «Что есть предмет учебной дисциплины?», «Что есть учащийся?», «Что есть процесс познавания?» и в результате приходит не к требованиям, а *к следствиям естественного процесса познавания,* процесса, организованного без грубого нарушения законов природы.

Вышеотмеченное в той или иной мере даёт ответ на вопрос о соотнесении профессионализма и компетентности. Более того становится возможным вести речь о формировании социальных компетентностей. И здесь у нас появляется возможность продуцировать тренд формирования социальных компетентностей посредством экономической науки.

Какие же проблемы экономической науки возможны к рассмотрению с целью формирования социальных компетентностей? Не субординируя обозначим их. В первую очередь это проблемы общественного развития. Как отличить «прогресс» от «регресса» и «застой» от «ускорения» с точки зрения развития общества. Достаточно ли экономических критериев для оценки общественного развития. Экономическое развитие и развитие общества: есть ли противоречие. Экономика и хозяйство: два взгляда или две сущности. Управление развитием: что можно, что нужно, а чего нельзя. Демократия и развитие. Свобода и модернизация. Модернизация: цель или средство. Субъектность и бессубъектность: факторы развития и регресса. Можно ли остановить прогресс. Является ли сложившаяся архитектура мировой финансовой системы фактором всеобщего развития.

Приведённый перечень проблем далеко не полный, но он является достаточной иллюстрацией возможностей экономической науки в формировании социальных компетентностей. А без них, как было показано в начале настоящей статьи развитие малого и среднего бизнеса вряд ли будет осуществляться в необходимом формате.

Библиографический список

1. *Карякин Ю. В.* Образование как процесс // Alma mater (Вестник высшей школы). – 2008. – № 9. – С. 23–29.

2. *Карякин Ю. В.* Природосообразная модель образования // Alma mater (Вестник высшей школы). – 2008. – № 4. – С. 37–45.

3. *Габай Т. В.* Учебная деятельность и ее средства. – М. : Издательство Московского университета, 1988.

4. *Гончарова Н. Л.* Категории «компетентность» и «компетенция» в современной образовательной парадигме // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Гуманитарные науки». – 2007. – № 5. – URL: http://www.ncstu.ru

УДК 330

Чистяков С. В.

ЦИРКУЛЯЦИЯ ИНФОРМАЦИИ КАК ДИНАМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ СЕТЕВОЙ ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Циркуляция, взаимообмен ресурсами, товарами, информацией происходит не между центром и периферий, а между узлами сети. Сети, раз и навсегда лишенными статусов центра и периферии, которые “размываются” циркуляцией, превращаясь в соты экономического пространства.

Ключевые слова: сетевизация экономических взаимодействий, самоорганизация, циркуляция информации, адаптации сетевой формы.

Неустойчивость развития социально-экономической жизни общества, вероятно в будущем мало, чем будет напоминать таковую в настоящем. Укажем на один феномен самоорганизации сетевых экономических отношений[9], считавшийся фантастическим в недалеком прошлом, и ставший реальностью в наши дни. Речь пойдет о феномене сети, или точнее, ризоме. В методологическом арсенале постмодернизма[11] под ризомой понимают такой вид взаимосвязи, когда одна какая-либо точка произвольным образом связана «с любой другой» [7]. С позиций общей теории систем применительно к экономическим исследованиям понятие ризомы можно с определенной долей условности поставить в ряд комбинативного и ассоциированного типов системности [2]. Ассоциированность здесь допускается в любых мыслимых комбинациях, а иерархическая организация системы (которой зачастую сам феномен системы и исчерпывают) видится как один из частных случаев ризомы. Очевидно, что и феномен устойчивости, реализуемый в иерархической системе по контуру отрицательной обратной связи, будет частным случаем нестабильности и изменчивости. Для большей наглядности вышеотмеченное представим в табличном виде, основываясь на взглядах Н. Динелло и М. Кастельса [8, 9].

Анализируя, ее мы можем сделать 2 достаточно важных вывода. Первый – сетевая форма есть не антагонистическая системной форме и ее возникновение не означает исчезновение иных, так как важно и необходимо сосуществование различных форм координации. Второй – сетевая форма не есть методологически антидиалектическая [17].

Подчеркнем, что самоорганизующееся общество – сетевое общество. Элементы иерархии социальных отношений в нем допускаются, но не более чем элементы, частные случаи сети. Возникают подобные случаи в пределах физически конкретных производственных ячеек и/или населенных мест, являющихся узлами социально-экономических сетей если речь идет об экономическом ландшафте. Они реально подконтрольны и комбинируемы, а не абсолютны и самодовлеющи, как в государстве, являющемся не физически конкретным объектом, а иерархическим принципом социальной системности, или, говоря языком постмодернизма, «телом без органов»

На сегодняшний день, можно констатировать, что прообраз детерриторизированного (внетерриториального) сетевого общества – Свободное Кибернетическоё Пространство со своим сводом законов (Декларация Независимости Киберпространства Джона Барлоу) и собственным наро-

Таблица 1

Структуризация понятий

Форма координации	Действие	Вид участника	Характер действия	Пример
Иерархия	связи	элементы	подчиненный	вертикальные
	отношения	агенты	корпоративный	горизонтальные
Сеть	взаимодействия	агенты	согласительный, распределенный	ТНК
		субъекты	кооперационный	кейрецу
		акторы	доверительный	«ниши»

[1] Модернизм и постмодернизм нами определяется как структуры убеждений свойственные конкретным историческим эпохам.

© Чистяков С. В., 2011

дом – «гражданами мира», или, как они сами себя называют, нетизенами уже сформированы. Нетизены ведут свою духовную и интеллектуальную жизнь «не через институты гражданского общества, а непосредственно в гражданском обществе, представленном в компьютерной среде в виде паутины мировой мысли. Основным законом Сети является равный доступ в нее всех, недопустимость коммуникации по схеме «приказ-подчинение» и «центр-периферия», ибо репрессивная функция центра всегда реализовывалась не только в переработке и перераспределении центростремительных (с места в центр) потоков материальных благ, но и, что более фундаментально, центробежных (из центра на периферию) кодов. В случае тотализации информационного обмена непосредственно между местами, а не по схеме «центр-периферия», необходимость в центре отпадает объективно. Когда-то об этом мечтал П.-Ж. Прудон, сегодня это стало технологически возможным.

В сети государства в качестве генератора директивной информации исчезает, т. е. уничтожается централизованный контроль как принцип системной организации. Процесс этот еще только начался, но переполох среди власть имущих уже колоссальный. США открыто, а Россия и Франция завуалировано законодательно запретили использование «несертифицированных криптографических средств», то есть, сделана попытка поставить Сеть под контроль государства. Технически это уже вряд ли возможно, и поэтому Альберт Гор пошел дальше: выступил с инициативой создания сети, подконтрольной государству – Internet-2. На наших глазах за Свободное Кибернетическое Пространство разворачивается настоящее сражение.

В этой связи новое понимание информационного и экономического пространства, новые взгляды на территориальные предпосылки самоорганизации общества ставят важные задачи и перед экономической наукой. Ближайшей задачей является всесторонний критический анализ институционально организованного по территориальному принципу экономического пространства на основе устойчивого развития. Одновременно необходима разработка новых подходов к пониманию характера устойчивости и неустойчивости, проявляющихся не в иерархических социально-экономических системах по схемам отрицательной и положительной обратной связи, а в сетевых структурах.

Традиционные исследования территориальной организации экономических и социальных связей по схеме «центр-периферия» следует переориентировать на схему «место-место». Сегодня в некоторых концепциях делаются попытки теоретически закрепить незыблемость статуса центра и подчиненной ему периферии (например, «обосновывается» положение о том, что в будущем весь мир будет покрыт сетями и разделен на несколько сот мировых центров – т. н. global city – и на обслуживающую их периферию).

Очевидно, что ландшафты, покрытые сетями, оказываются неравнозначными по своей ценности [3]. Возникает небольшое количество особо выделенных мест, по естественным причинам эти выделенные места имеют в разных сетях тенденцию к географическому совпадению. Нельзя (не выгодно [19]) строить крупный международный аэропорт на больших расстояниях от крупных городов, так же как нельзя ставить сервер, обслуживающий очень малое количество пользователей. К тому же сервер требует наличия специалистов по аппаратуре и софту и мощных линий связи. В результате возникает достаточно неоднородная структура. Появляются небольшие участки пространства (соты), где доступ к разнообразным средствам коммуникаций, как и знаниям, очень легкий. Именно в этих сотах оказывается наибольшее число образованного населения, потому что там протекает основная экономическая жизнь. Именно в них перераспределяются трансакционные издержки как «издержки общения» [7, с. 44–60].

При этом если узлы сетевой экономики представляют собой пересечения экономических отношений, то узлы сотово-сетевой экономики представляют собой центры пересечения глобальных связей [11]. С политико-экономических позиций это центры knowledge management (управления знаниями). По подсчетам Д. Норта трансакционные издержки составляют 50% экономики США. В Москве также сосредоточены едва ли не все трансакционные издержки России. Похожая ситуация в Нью-Йорке, Лондоне там значительного производства, но т. к. трансакционные издержки очень велики в этих центрах душевой доход оказываемся необычайно высоким. Англичане Дэвид и Ока Андерссоны называют такие центры «воротами» в глобальный мир [1]. В таких городах обязательно есть значительный транспортный узел, университетский центр, крупный банковский центр, центр высокой технологической промышленности, штаб-квартиры монополий и промышленных корпораций. Такие узлы

сотово-сетевой формы экономических отношений называются *хабами* [18].

В вышеизложенном материале настоящей работы были рассмотрены в целом, позитивные моменты ризомы, но как известно – у всего сущего есть оборотная сторона. Рассмотрим и ее. Б. С. Хореев [16] в отмечает, что вектор централизации противоречит не только принципам сети, но и положениям современных градостроительства и экономики, в частности, тому факту, что положительные эффекты от агломерирования основных фондов и производительных сил проявляются в «чистом» виде только в городах с населением до 700-750 тыс. чел. (преимущественно в городах с не более чем полумиллионным населением); в городах с населением от 700–760 тыс. до 4 – 4,5 млн. чел. положительные эффекты от агломерирования сочетаются с отрицательными (при этом последние усиливаются с ростом населения); а в городах, население которых перевалило 4,5 млн. чел., отрицательные экономические (а также социальные, экологические, медицинские и др.) эффекты от агломерирования основных фондов и производительных сил превышают положительные [4, с. 47–49] в них возникает явление «городской патологии», урбанизированный ландшафт приобретает тенденцию к саморазрушению.

Однако эта тенденция искусственно (точнее насильственно) сдерживается потестарными функциями крупного (центрапьного) населенного места, позволяющими ему паразитировать на периферии путем формирования центростремительных потоков минеральных, интеллектуальных и духовных ресурсов, являющихся своеобразным «противоядием» против «городской патологии» и поддерживающих Центр в квазиустойчивом состоянии. «Нынешний город – это раковое образование, резиденция бюрократической мощи финансовой олигархии», – характеризовал американский город первой половины XX в. выдающийся архитектор современности Ф. Л. Райт. Территориальная концентрация потестарных функций связана с размерами политического, административного, финансового, индустриального центра положительной обратной связью: чем больше в населенном месте сосредоточено власти, тем эффективнее она препятствует центробежному саморазрушению города, Но, опять же, саморегуляция по контуру положительной обратной связи в конечном счете (в исторической перспективе) не обеспечивает устойчивость иерархической системы. Поэтому цитировавшийся выше Ф. Л. Райт приходит к идее деконцетрации и детерриторизации города, который в будущем сосредоточится «везде и нигде», и так будет отличаться от города «исторического», что «его вообще нельзя назвать городом». Очевидно, решение проблемы возможно только при уничтожении потестарных функций города, начало которому положено нетизенами.

Но проблема детерриторизации, как предпосылки формирования сетевого общества социальной справедливости, не исчерпывается преодолением оппозиции «центр-периферия». Она имеет более глубокий, можно сказать - экзистенциальный, смысл. Ж. Делёз и Ф. Гваттари показали, какую роль играют различные способы детерриторизации в становлении обществ с различными типами репрессивности – дикарских (первобытных), варварских (деспотических) и цивилизованных (капиталистических). Последний, самый рафинированный и циничный тип репрессивности формируется в условиях, когда государство достигает максимальной степени физической абстрактности (детерриториальности) и в то же время наивысшей меры метафизической конкретности, проявляющихся в глобализации и всюдности декодированных потоков – земли, денег, товаров, рабочей силы. В пору наивысшего расцвета (то есть сейчас) капитал становится чуть ли не мистической силой, проникающей в виде декодированных потоков во все поры общественного и индивидуального бытия - вплоть до подсознательных основ желания. Желание одновременно и формируется капиталом и формирует капитал. То есть здесь мы опять сталкиваемся с механизмом положительной обратной связи саморегуляции иерархической системы. И опять вспомним, что связь эта, предоставленная самой себе, то есть неограниченная (свойство потока), в конечном счете приводит к саморазрушению системы. Капитализм детерриторизацию потоков (пока лишь информационных, но это – начало) довел до того рубежа, за которым потоки начали трансформироваться в циркуляцию: на вопрос, четверть века назад поставленный Ж. Делёзом, кажется, сформулирован ответ.

Циркуляция принципиально отлична от потока. Последний всегда однонаправлен и устойчив (вот где метафизический смысл концепции устойчивого развития). Как код, поток направлен из прошлого в будущее, от источника к устью, от хищника к жертве, от начальника к подчиненному, от желания к товарной форме и т. д. и т. п. В территориальном

аспекте потоки всегда направлены от периферии к центру (в обществе – ресурсы и блага) и от центра к периферии (соответственно репрессии и директивы). Циркуляция же как динамический аспект [13; 14; 15] ризомы всегда разнонаправлена, пульсирует, многовариантна, неустойчива, изменчива, но в то же время, согласно учению о тотальности [10], всегда остается самой собой (подобно человеческому «Я» – наибольшей ценностью формируемого ею сетевого общества) [9]. Циркуляция, взаимообмен ресурсами, товарами, информацией, даже желаниями происходит не между центром и периферий, а между узлами Сети, раз и навсегда лишенными статусов центра и периферии, которые «размываются» циркуляцией, превращаясь в соты экономического пространства.

Таким образом, циркуляция информации придает сетевой форме динамичность и повышает возможность ее адаптации к изменяющимся внешним условиям.

Библиографический список

1. *Андерссон Д.* Ворота в глобальный мир. – М. : Фазис, 2001.
2. *Баньковская С. П.* Инвайронментальная социология. – Рига : Зинатне, 1991.
3. *Бочаров Ю. П.* Производство и пространственная организация города / Ю. П. Бочаров, Г. И. Фильваров . – М. : Стройиздат, 1987.
4. *Велев П.* Города будущего. – М. : Стройиздат, 1985. – № 1. – С. 29–42.
5. *Гваттари Ф.* Машинное бессознательное // Архетип. – 1995. – № 1. – С. 60–65.
6. *Гибало Н. П.* Верификационный и коммутационный алгоритм формально-неформальных норм // Проблемы новой политэкономии. – 2001. – № 2.
7. *Дацюк С.* Апология internet // Зеркало недели. 27.06.97. – С. 23.
8. *Динелло Н.* От плана к клану: социальные сети и гражданское общество. – URL: http://www.prof.msu.ru/publ/book3/din.htm
9. *Кастельс М.* Становление общество сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология; под ред. В. Л. Иноземцева. – М., 1999. – С. 494–505.
10. *Кизима В. В.* Тоталлогические аллюзии // Totailogy. – Киев, 1995.
11. *Корнаи Я.* Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма: пер. с анг. // Вопросы экономики. – 2000. – №1(5).
12. *Сергеев В.* Бороться против естественных процессов бессмысленно // Компьютера. – 2001. – № 17(394) – С. 28–33.
13. *Солопов В. Ю.* Экономическая динамика: генезис, диалектика, онтология. – Астрахань : Издательский дом «Астраханский университет», 2004. – 244 с.
14. *Солопов В. Ю.* Экономическая динамика: природа, противоречия, тенденции. – Астрахань : Изд-во Астраганского гос. ун-та. 2003. – 214 с.
15. *Солопов В. Ю.* Экономическая динамика: идентификация форм / В. Ю. Солопов, В. В. Чекмарев. – Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2005. – 262 с.
16. *Хореев Б. С.* Мировой урбанизм на переломе. – М., 1992.
17. *Чекмарев В. В.* Антидиалектические ламентации сетевого подхода в экономике / В. В. Чекмарев, С. В. Чистяков // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2005. – Специальный выпуск № 1.
18. *Чекмарев В. В.* Экономическое пространство и его сотово-сетевая организация. – Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2002.
19. *Шаститко А. Е.* Неоинституциональная экономическая теория. – М. : Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 1999 – 465 с.

УДК 338.46

Шатрова Я. О., Марычев Н. С., Рябова М. А.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

В статье решается задача переопределения модернизации системы образования России через реструктуризацию высшего учебного заведения.

Ключевые слова: экономика образования, модернизация системы образования, реструктуризация вузов.

Формой научного описания и, соответственно, исходным уровнем исследования любого объекта является наблюдение и описание его свойств. Этот уровень анализа называется *параметрическим описанием*. Описание процессов модернизации, включающее такие показатели как количество образовательных учреждений, численность обучающихся на разных ступенях образовательного процесса, объемы финансирования и т. п. – параметрическое описание.

 © Шатрова Я. О., Марычев Н. С., Рябова М. А., 2011

Следующим этапом исследования является определение поэлементного состава исследуемого объекта. Основная задача этого этапа состоит в выявлении строения объекта, в установлении в опосредованных свойств, признаков и отношений, выявленных на первом этапе. Эта стадия носит название *морфологического описания*. Описание системы образования как совокупности структурных составляющих (Министерства образования, науки, вузы, НИИ Минобрнауки и т. п.) с указанием их подчиненности и других взаимоотношений – морфологическое описание.

Дальнейшее усложнение обусловлено переходом к *функциональному описанию*, которое связано с выявлением функциональных зависимостей между параметрами и строением объекта. Такое исследование требует специальных, достаточно сложных (в том числе математических) методов.

Отмеченное делает возможным выделение системы образования (с опорой на понятие системы, данное Г. Б. Клейнером: экономическая система–это часть экономического пространства) в качестве подсистемы национальной системы хозяйствования с задачей выявления закономерностей (законов), объясняющих поведение и развитие системы образования как системы соответствующего класса систем. Выявление закономерностей возможно на основе системного подхода. Однако системный подход используется при исследовании не любых объектов, а лишь таких, которые представляют собой органическое целое. В этот класс попадают биологические, технические и некоторые социально-экономические объекты. При этом очевидно, что само по себе употребление системных понятий еще не реализует системный подход в исследовании даже в том случае, когда объект действительно может быть рассмотрен как система. Это положение в полной мере относится к системе образования.

Напомним, что системное исследование реализуется посредством системного подхода и системного анализа. *Системный подход* есть общий метод исследования объекта как целого, то есть совокупности элементов, находящихся во взаимодействии, порождающем элементарные свойства. *Системный анализ* есть комплекс специальных процедур приемов и методов, обеспечивающих системный подход. Строго говоря, *системный анализ* – это совокупность определенных научных методов и практических приемов решения разнообразных проблем, возникающих во всех сферах человеческой деятельности (в т. ч. и в сфере образования), на основе системного подхода и представления объекта исследования в качестве системы.

Специфика системного подхода состоит в следующем:

– при рассмотрении объекта как системы каждый ее элемент описывается не как таковой, а с учетом его «места» в целом;

– исследование системы неотделимо от исследования ее среды;

– необходимым элементом системного исследования выступает исследование проблемы порождения свойств целого из свойств элементов (эмерджентность) и наоборот (синергия);

– в системном исследовании недостаточны чисто причинные объяснения функционирования и развития объекта, в частности для сложных экономических систем характерна целесообразность;

– источник преобразований системы лежит в ней самой, так как сложные экономические системы характеризуются самоорганизацией и самонастройкой.

Исходя из специфики системного подхода можно утверждать, что системный анализ включает в себя методологию решения проблем, методику совершенствования определенной области деятельности и методику управления.

А теперь калькируем (наложим) содержание системного подхода и системного анализа на содержание модернизации системы образования в России и сделаем выводы о наличии причин модернизации.

Реформирование системы образования рассматривалась в контексте реформирования всех социально-экономических процессов. Реформирование социально–экономического устройства общества оказалось по ряду причин незавершённым. В сфере образования реформирование замещено модернизацией. Здесь-то и уместно рассмотрение реструктуризации вузов как элемента модернизации и выявление экономических аспектов модернизации системы образования в России. К этим аспектам относятся прежде всего использование микроэкономического фактора в контексте более глобальной логики (управление вузов); ограничение рыночной финансовой стихии, фундаментализированное доктриально (не де-факто, что и так есть, но именно де-юре); переопределение целей системы образования России в рамках процессов глобализации и интерна-

ционализации на основе сохранения культурной самоидентичности.

Сегодня всё более очевидным становится экономический спонтанизм модернизационных процессов при отсутствии какого-либо анализа возможных альтернатив. Модернизация стала аппроксимативной. И это ещё одна причина необходимости создания экономической теории образования.

В ряду принципов её разработки можно определить следующие:

– теоретическая противопоставленность социально–ориентированных концепций общесвенного устройства и хозяйства индивидуально ориентированным;

– духовная ориентация на хозяйственную и социальную реализацию надличностного идеала;

– фиксация знания как публичной собственности;

Инерционное хватание за ту модернизацию, которая осуществляется, интеллектуально безответственно. И чем шире мы сделали охват семантической нагрузки термина “модернизация”, тем продуктивней будет результат.

Очевидно, что экономическая наука находится в такой исторической позиции, откуда легче распознать связи между теми явлениями, которые представлялись еще недавно несочетаемыми, взаимоисключаемыми. И даже лавинообразное нарастание ёмкости содержания модернизации в системе образования не снимает задачи осознанного управления обобществлением социальных отношений, смены разнообразного и закрытого регулирования экономических и социальных процессов публичным согласованием.

При этом осознанное управление реструктуризацией вузов означает осуществление процессов на основе принципа разнообразия. Факторы хозяйствования – *ресурсы* и *знания* – выделяются в соответствии с тем, служат ли они источником изменения объемной или структурной стороны разнообразия производимых продуктов и услуг, разнообразия удовлетворенных общественных потребностей.

Ресурсы – это такие вещественные, энергетические и информационные элементы, движение которых внутри хозяйственной системы не связано непосредственно и однозначно с движением конкретных индивидов. Ресурсы – это оборудование, энергосети, книги, музыкальные инструменты и т. д.

Знания – это такие вещественные, энергетические и информационные элементы, движение которых внутри хозяйственной системы однозначно связано с движением конкретных индивидов. Знания – это информация, содержащаяся в памяти человека, это его личная записная книжка, личный архив и т. п. Творчество как фактор хозяйствования относится к знаниям.

Особо отметим, что принципы разработки процессов реструктуризации вузов опосредуются педагогическими принципами организации процесса образования. Назовём 12 таких принципов, сформулированных профессором Утрехтского государственного университета (Нидерланды) Карлом Ван Пареном в книге «Развивающее обучение» (Амерсфорт, 1988)

Принцип 1: вызвать у учащихся устойчивую мотивацию учебной деятельности; это может частично основываться на личном опыте учащихся.

Принцип 2: учить диалогично, т.е. в сотрудничестве с учащимися, вместо принципа «сверху вниз».

Принцип 3: учить диагностично; важно постоянное наблюдение за учебной деятельностью учащихся; следует обеспечивать поддержку и коррекцию в случае необходимости.

Принцип 4: разделять содержание образования на адекватные учебные единицы и задачи. Такое разделение должно быть вариативным, чтобы обеспечить возможно полную ориентировочную основу для разнородных категорий учащихся и для формирования необходимой учебной мотивации (или познавательного интереса).

Принцип 5: обеспечивать учебное содержание (действие-обучающая модель) на разных уровнях (материальный, перцептивный, вербальный, умственный) Это нужно для того, чтобы обеспечить максимально эффективное протекание процесса интериоризации.

Принцип 6: обучать в соответствующем темпе, используя подходящие средства (например, устная и письменная речь, искусственный язык, графические модели и символы).

Принцип 7: обучать и помогать учащимся на уровне их фактических способностей (например, набор коммуникативных и мыслительных действий в их соотнесении с жизненным опытом), а не на уровне внешних характеристик ответов учащихся при решении учебных задач.

Принцип 8: способствовать рефлексии и оцениванию учащимися своего прогресса (развитие чувства компетентности).

Принцип 9: обеспечивать набор заданий для групп в целях создания условий для самостоятельной работы учащихся. Такое содействие нужно для того, чтобы избежать «ригидности» действий, речи, мыслей.

Принцип 10: стимулировать инициативу и творчество у учащихся для того, чтобы они овладевали предметным содержанием гораздо глубже, чем по традиционной методике.

Принцип 11: способствовать действительному формированию субъектное, которая выражается в положительном отношении учащихся к школьным предметам, а также в целенаправленности, ответственности и самостоятельности по отношению к познавательной деятельности.

Принцип 12: обеспечивать условия для такого климата в группе, который ведет к формированию социально-интегрированной личности учащихся. В этом смысле должен быть осуществлен синтез традиционных социальных ценностей и современных индивидуальных ценностей (уважение и внимание к индивидуальности учащегося, равноценность учащихся и учителя там, где это только возможно и т.п.).

Перечисленные педагогические принципы организации процесса образования вкупе с экономическими и управленческими задачами модернизации высшей школы, позволяют обосновать базовые основания реструктуризации как элемента модернизации высшей школы.

УДК 332.1

Шкабарня И. С.

АССИМЕТРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И СТРАТЕГИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ

В работе использована предложенная Е.Березиковой и Е.Носковой методика комплексной оценки инновационного потенциала регионов. В результате определен индекс инновационного потенциала регионов Российского Севера и на его основе все регионы соотнесены по группам, соответствующим их инновационному рейтингу. Предложена система мер по стимулированию инновационной деятельности регионов.

Ключевые слова: регион, Российский Север, инновационная деятельность.

Северные территории играют ключевую роль в российской национальной экономике. Не вызывает сомнений тот факт, что Север имеет мировое значение в решении фундаментальных проблем развития Земли; это родина уникальных этнокультурных образований; территория с особыми производственными и социальными технологиями; энерго-экономическими и медико-физиологическими параметрами жизнедеятельности; основной источник природных ресурсов и валютных поступлений страны; важнейший экологический ресурс Земли; сфера геополитических отношений Российской Федерации.

На Севере России важными факторами среды бизнеса являются: значительный научно-технический, кадровый, инновационный потенциал региона; благоприятный предпринимательский климат; инновационная стратегия ведущих фирм региона [1].

В современных условиях устойчивое социально-экономическое развитие регионов связано с переходом на инновационный тип развития. Одним из элементов достижения поставленной цели является проведение постоянного мониторинга инновационного потенциала региона.

Инновационный потенциал региональной социально-экономической системы -совокупность ресурсных возможностей, технологических, коммерческих, управленческих компетенций для генерации, распространения и использования нововведений в целях модернизации экономики региона [3]. Уровень развития инновационного потенциала пребывает в постоянной динамике, которая может быть как позитивной, так и негативной, поэтому оценка инновационного потенциала должна представлять собой систематический анализ его составляющих. Сложность и многообразие характеристик различных аспектов

© Шкабарня И. С., 2011

инновационного потенциала региона обуславливает наличие множества показателей, ни один из которых не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об инновационном потенциале. Поэтому для его оценки необходимо определить составляющие, измерить их и, таким образом, получить комплексную оценку инновационного потенциала.

В работе проведена комплексная оценка инновационного потенциала регионов Российского Севера, основанная на методике определения уровня социально-экономического развития территорий, используемая Фондом регионального развития для распределения финансовых средств. В результате определен индекс инновационного потенциала регионов Российского Севера и на его основе получен их инновационный рейтинг.

Значимость исследования инновационного потенциала определяется, с одной стороны, возрастанием роли специфических активов территории, связанных с научнотехнической деятельностью и образованием, а, с другой стороны, качественными сдвигами, обусловленными дифференциацией знаний по использованию технологий. Инновационный потенциал регионов предопределяет их дальнейшее развитие, и поэтому представляет интерес для формирования концепции инновационного развития регионов на среднесрочный и долгосрочный периоды. В перспективе будут развиваться те регионы, которые будут не только использовать передовые технологии, но и создавать их. Исследование инновационного рейтинга регионов особенно актуально в настоящее время, поскольку инновационный потенциал регионов реализуется далеко не в полной мере и имеются негативные тенденции в его использовании [2].

В расчет интегральной оценки инновационного потенциала регионов Севера были включены следующие показатели, сведенные в 4 группы:

– макроэкономические;
– инфраструктурные;
– кадровые;
– показатели результативности инновационной деятельности.

Все показатели, кроме удельных, были соотнесены с численностью экономически активного населения. Затем по каждому из базовых показателей строятся нормированные индикаторы (для приведения показателей в сопоставимый вид) по формуле:

Индекс = (X–Xmin)/(Xmax–Xmin),

где X – значение показателя; Xmax, Xmin – установленные максимальное и минимальное значения показателей (референтные точки).

Далее все полученные значения нормированных индикаторов суммировались по всем показателям по каждому региону и году, и получалась комплексная оценка инновационного потенциала региона в конкретном году.

Все регионы Российского Севера были отнесены к трем группам: с низким (III группа), средним (II группа) и высоким уровнем инновационного потенциала (I группа). Полученные оценки представлены на рисунке 1.

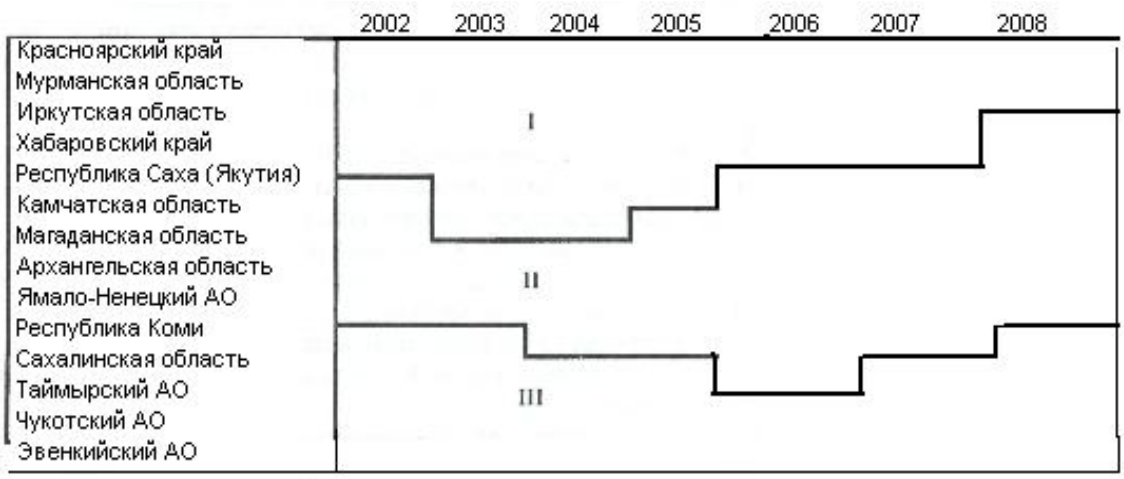


Рис.1. Комплексная оценка инновационного потенциала регионов Российского Севера в 2002–2008 гг.

Можно сказать, что в группу с низким уровнем инновационного развития в 2002–2005 гг. входят три региона (Эвенкийский, Таймырский и Чукотский автономные округа), Сахалинская область в 2004 г. перешла в группу регионов со средним уровнем инновационного потенциала. Это произошло за счет роста среднедушевых доходов населения (в 1,24 раза), инвестиций в основной капитал (в 2,14 раза), числа организаций, использующих Web-сайты (в 1,3 раза).

Во второй группе регионов (регионы со средним уровнем инновационного потенциала) на протяжении 2002-2005 гг. происходили изменения. В течение рассматриваемого периода в эту группу постоянно входили три региона (Архангельская область, Ямало-Ненецкий АО и Республика Коми). В 2003 г. из состава этой группы вышли Магаданская и Камчатская области и перешли в третью группу регионов. Этот переход можно объяснить ростом среднедушевых доходов населения (в 1,2 раза), количества организаций, ведущих подготовку аспирантов (в 1,33 раза), продукции, подвергшейся значительным технологическим изменениям или вновь внедренной (в 1,4 и 1,9 раза соответственно), затрат на технологические инновации (в 1,11 и 12,06 раза соответственно). В 2005 году Магаданская область перешла во вторую группу регионов, в то время как Камчатская область сохранила свое положение. В 2004 г. в эту группу, как уже говорилось, вошла Сахалинская область.

К группе с высоким уровнем инновационного потенциала в течение рассматриваемого периода постоянно относятся 5 регионов: Красноярский и Хабаровский края, Мурманская и Иркутская области, а также Республика Саха (Якутия). В основном это регионы, имеющие развитую научную инфраструктуру, высокую результативность научных исследований и разработок, достаточно хорошие масштабы и темпы распространения инноваций. В целом по этим показателям регионы этой группы опережают регионы II группы в 2,3 раза.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что относительные показатели инновационной активности регионов Севера отстают от среднего по Российской Федерации уровня. Российская статистика свидетельствует, что развитие научной и инновационной деятельности на Севере в последнее десятилетие характеризуется в основном негативными тенденциями — сокращением масштабов научных исследований, снижением кадрового потенциала науки, деградацией научной инфраструктуры [4]. Высокие темпы экономического роста последних пяти лет, по оценкам экспертов, достигнуты в основном за счет наращивания экспорта нефти, газа, металлов и других изделий с низкой степенью переработки в условиях роста мировых цен на эти виды ресурсов.

Инновационный потенциал имеет определенную инертность, а его структура воздействует на конкурентоспособность региона как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде. Сложившийся инновационный потенциал регионов Российского Севера активно формировался во второй половине прошлого века одновременно с развитием городов, созданием крупных вузов и бурно развивающейся промышленностью. В постиндустриальных государствах крупные города меняют свою функциональную ориентацию. Из них «уходят» даже весьма современные промышленные отрасли и происходит концентрация ресурсов знаний. Эти тенденции в перспективе будут характерны и для регионов Севера.

В настоящее время на Севере сложились условия производственно-экономического отставания. Одной из причин этого является структурное и технологическое отставание отечественного производства от передового уровня современных западных производителей. Для преодоления этого отставания должны быть приняты чрезвычайные действия по подъему экономики Севера. Эти действия должны быть направлены на радикальное обновление технологии производства товаров и услуг. Только при этом условии возможно кардинальное снижение себестоимости, повышение потребительской ценности и качества продукции. Это обеспечит быстрый рост конкурентоспособности товаров, увеличение спроса и закрепление их на международном рынке.

Последовательность развития инновационных технологий в условиях рыночных отношений на Севере во многом зависит от потребностей регионов, которые связаны с обострением технических или иных проблем. Однако, вследствие большой разобщенности производительных сил, участвующих в создании новых технологий, процесс формирования инновационно-технологической цепочки осуществляется крайне медленно и нуждается в государственном регулировании и стимулировании. В этом плане создание особых экономических зон на Севере - исключительно актуальная задача.

В последние годы лишь отдельные регионы РФ стали создавать инновационные структуры: наукограды, технологические центры и парки, бизнес-инкубаторы, лизинговые фирмы, различного рода ассоциированные структуры, фонды содействия и т. п. Среди северных регионов в этом плане выделяются Мурманская область и Ханты-Мансийский автономный округ. Большинству регионов Севера присущи такие недостатки в организации инновационной деятельности, как формализм и неадекватность современному состоянию экономики, некомплексный характер, ведомственная разобщенность, низкий уровень материально-технической базы, слабая подготовка кадров в части исследовательской и внедренческой работы, слабая защита интеллектуальной собственности, почти полное отсутствие венчурного финансирования и страхования рисков, инновационного проектирования и менеджмента.

Регионы Севера обладают значительным инновационным потенциалом, практически еще не реализованным. Его эффективное использование предполагает концентрацию ресурсов на поддержание относительно высокого образовательного уровня; развитие сети университетов, академических институтов и других государственных научных организаций, формирование нового научно-технического задела. Это должно способствовать созданию системы генерации знаний, стимулированию деловой активности, а в итоге - организации производства конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг.

Главное препятствие в развитии инновационных процессов – отсутствие связующих звеньев в цепочке «наука – производство» и слабость государственного регулирования внедрения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в жизнь [5].

Для дальнейшего развития инновационного потенциала регионов Российского Севера необходимо создать соответствующие благоприятные условия для активизации инновационных процессов. Для этого должен быть разработан и реализован комплекс мер, направленных на стимулирование инновационной активности производителей высокотехнологичной продукции и услуг. Эта задача должна решаться не только на государственном уровне, но и на уровне отдельных экономических агентов, какими являются инновационно-активные организации.

Важной проблемой является проблема выбора и реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники. Реализовывая выбранные научные приоритеты, необходимо обеспечить рациональное использование и концентрацию имеющихся ресурсов (финансовых, трудовых). Это, в свою очередь, означает жесткое ограничение количества приоритетов. При этом все остальные исследования должны финансироваться в рамках федеральных целевых программ (ФЦП).

Для достижения позитивных результатов инновационной деятельности необходимо наладить совместную работу органов исполнительной власти, бизнеса и научного сообщества по поиску и созданию новых и сохранению имеющихся рынков наукоемкой продукции и услуг.

Сформированная к настоящему времени инновационная инфраструктура нуждается в совершенствовании и использовании новых инструментов, таких как:

– создание центров трансфера технологий, системы фондов начального финансирования инновационных проектов;

– стимулирование участников инновационного процесса на создание высокотехнологичной продукции;

– совершенствование системы подготовки кадров в области инновационного менеджмента;

– реализация системы мер по формированию инновационной культуры. Для активизации инновационных процессов необходимы:

– поддержка процессов интеграции российских компаний в мировой рынок посредством создания транснациональных компаний или участия в них;

– стимулирование развития малых и средних высокотехнологичных компаний. Таким образом, руководящей идеей перехода регионов на инновационный путь

развития является формирование экономики инновационного спроса, что обеспечивается ускоренным развитием перерабатывающих отраслей, усилением государственной поддержки, развитием инновационной инфраструктуры.

Библиографический список

1. *Вишняков А. А.* Социально-экономические условия для развития венчурного инвестирования в Республике Коми. – URL: http://www.syktsu.ru/vestnik/2006/2006-l/10

2. *Ковалев М. М.* Инновационный потенциал регионов Беларуси: состояние и перспективы / М. М. Ко-

валев, А. А. Шашко. – URL: http://www.economy.bsu.by/pdf/articles/Kovalev/2004/133.pdf

3. *Митрофанова И. В.* Инновационный потенциал региона: проблемы формирования и использования / И. В. Митрофанова, А. С. Бендь // Сборник материалов международной научно-практической конференции «Управление инновациями». – М. : Изд-во «Доброе слово», 2006. – С. 186 – 189.

4. *Романова О. А.* Структурная политика и стратегия развития (об использовании разработок Ю. В. Яременко в практических исследованиях экономики Уральского региона) / О. А. Романова, А. И. Татаркин // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 4. – С. 37–51.

5. Север: наука и перспективы инновационного развития / отв. ред. В. Н. Лаженцев. Сыктывкар, 2006.

УДК 330

Шкабарня И. С., Панфилов Ф. А.

ПОЛИТИКА-ЭКОНОМИЧЕСКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПОСЫЛЫ АНАЛИЗА ХОДА ВЫПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

В статье осуществлён анализ хода выполнения Федеральных программ на основе синтезе политико-экономического и институционального подходов.

Ключевые слова: Федеральная программа, политико-экономический и институциональный подходы.

Целевые Федеральные программы в настоящее время являются инновационным государственным проектом, позволяющим формировать конкурентноспособность регионов в рамках общегосударственной экономической системы.

В современных условиях одной из ключевых проблем является наличие серьезных диспропорций социально-экономического развития регионов. Возникает задача разработки стратегий региональной конкурентоспособности, направленных на комплексное решение задач регионального развития, повышение уровня национальной конкурентоспособности.

С повышением уровня и качества жизни людей возрастает значение не только экономических, но и социальных, экологических и других аспектов конкурентоспособности регионов. Обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов как один из целевых ориентиров социально-экономического развития Российской Федерации требует синхронизации трех направлений региональной политики:

– стимулирования экономического развития путем создания новых центров роста в регионах на основе конкурентных преимуществ;

– координации инфраструктурных инвестиций государства и инвестиционных стратегий бизнеса в регионах с учетом приоритетов пространственного развития и ресурсных ограничений, в том числе демографических;

– сокращения дифференциации в уровне и качестве жизни населения в различных регионах и на территории каждого из них с помощью эффективных механизмов социальной и бюджетной политики, обеспечивающих рост человеческого потенциала всех регионов России.

Это достигается в результате проведения государственной региональной политики, нацеленной на создание благоприятных условий для реализации потенциала развития каждого региона путём преодоления инфраструктурных и институциональных ограничений, содействия развитию человеческого потенциала, улучшения координации деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления, бизнеса, структур гражданского общества, через реализацию целевых Федеральных программ.

С помощью координации инфраструктурных инвестиций государства на основе Федеральных программ и инвестиционных стратегий бизнеса в регионах решаются проблемы развития инфраструктуры в системе единого народнохозяйственного комплекса. Тем самым возникает оптимальный вариант для решения проблем повышения эффективности производства в условиях научно-технической революции и противодействия мировому финансовому кризису.

Формирование конкурентоспособности регионов предусматривает определение и реализацию их конкурентного потенциала. Конкурентный потенциал региона обеспечивается тремя основными компонентами:

– уровнем социально-экономического развития региона, который обеспечивает достигнутый (исходный) уровень конкурентоспособности;

© Шкабарня И. С., Панфилов Ф. А., 2011

– конкурентными преимуществами, которые представляют собой факторы дифференциации по сравнению с другими субъектами конкурентных отношений, и создают основу для дальнейшего формирования конкурентоспособности:

– социально-экономическим потенциалом региона, который лежит в основе преобразования потенциальных конкурентных преимуществ в реальные (а также создания новых конкурентных преимуществ), и формирования более высокого уровня конкурентоспособности.

Оценка хода выполнения Федеральных программ неизбежно сталкивается со скоростью протекания в регионах различных экономических процессов.

Экономические процессы в регионе протекают непрерывно, в едином потоке, поэтому процессы замыкаются: результаты конкурентоспособности часто становятся ее факторами, а факторы опять влияют на результаты. В процессах реализуются функции региона и получаются результаты (новое состояние системы), которые в свою очередь влияют на процессы. Учитывая это, возможно рассмотрение (а в последующем и измерение) нескольких аспектов конкурентоспособности.

Рассмотрим факторный аспект конкурентоспособности региона. Под фактором конкурентоспособности будем понимать движущую силу этого явления, определяющую его характер или отдельные черты. В рамках задачи формирования факторов конкурентоспособности региона это понятие целесообразно рассматривать, как способность создавать условия для устойчивого развития территории путем стимулирования и воздействия на отдельные аспекты конкурентоспособности.

Развитие страны и ее регионов зависит от всех элементов рынка, и в первую очередь от конкуренции фирм. Но конкурентные преимущества фирм создаются и удерживаются в тесной связи с местными условиями. Роль региона в создании конкурентных преимуществ фирмы можно исследовать по четырем взаимосвязанным направлениям (факторам, детерминантам), образующим региональный ромб: параметры факторов; условия спроса; родственные и поддерживающие отрасли; стратегии фирм, их структура и соперничество. В свою очередь каждый из детерминантов анализируется по составляющим, степени их воздействия на конкурентное преимущество региона, а также необходимости их развития. В аспекте результативности конкурентоспособность любого объекта, включая регион и его составляющие элементы, означает способность выполнять свои функции (предназначение, миссию) с требуемым качеством и стоимостью в условиях конкурентного рынка, т. е. способность эффективно функционировать на рынке, во внешней среде.

Итак, в современных условиях целесообразно сделать упор на стадию инвестиций с последующим переходом к инновационному развитию. Но уже сегодня существует объективная потребность в инновационной «наполненности» привлекаемых инвестиций. В создании конкурентного преимущества региона немаловажное значение имеют научные знания, образование, факторы развития производства и факторы формирования инновационного потенциала региона. Однако без поддержки ресурсами Федеральных программ роль названных факторов становится недостаточной.

Осуществление инновационных проектов неразрывно связано инвестициями, поэтому критерии и методики оценки инвестиционных и инновационных проектов схожи. Вместе с тем не каждый инвестиционный проект можно отнести к инновационному, по этой причине при оценке инвестиционных проектов инновационного характера есть ряд особенностей.

Вопросы оценки инвестиционных проектов и особенно их осуществление и финансирования определяет «Методика расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации», кроме того каждая компания имеет собственные методики например «Комплексная оценка проектов и формирование эффективной инвестиционной политики ОАО «Газпром» [4, 5].

Проводя оценку Федеральных программ как инновационного проекта, необходимо выявить насколько цели и задачи инновационного проекта совпадают с целями и стратегией развития субъекта хозяйствования, так как если направление проекта противоречит общей политике, то возникает большая вероятность того, что ожидаемого результата достичь не удастся.

Инновационный проект может быть как изолированной разработкой, так и родоначальником

семейства новых продуктов, определяющим дальнейшую специализацию предприятия [2]. Поэтому оценка проводится не только с позиций непосредственно нового проекта. Выявляется и учитывается возможные перспективы разработки семейства продуктов в течение нескольких лет, а также применения соответствующей технологии для дальнейших разработок продукта или других сфер его приложения.

На принятие решения об оценке инновационного проекта оказывает влияние возможное отрицательное воздействие процесса его реализации на окружающую среду. Поскольку в некоторых случаях экологические последствия научно-технического проекта могут оказаться негативными, его дальнейшая реализация может быть запрещена законодательным путем или же на предприятие будут наложены большие штрафы, что вызовет непредвиденные убытки и поставит под вопрос эффективность инновационного проекта [4, 5].

В условиях ограниченности материальных, финансовых и других ресурсов особо актуальной является задача формирования рациональной комбинации критериев, обеспечивающей максимальный уровень достижения разнообразных целей развития хозяйствующего субъекта с учетом возможного негативного эффекта возникающего при их осуществлении.

Выбор комбинации проектов, обеспечивающих достижение целей развития предприятия основан на выделении слоев *Парето-оптимальных проектов* в пространстве «обобщенная выгода – обобщенный негативный эффект». Парето-оптимальные – это такие проекты, для которых в рассматриваемой совокупности не существует проектов, являющихся одновременно лучше их и по критерию выгоды и по критерию негативного эффекта [3].

Предпочтительность проекта, входящего в рассматриваемый Парето-оптимальный слой, определяем исходя из критерия «отношение выгоды к негативному эффекту». В итоге формируется упорядоченная по предпочтительности реализации совокупность проектов, входящих в рассматриваемый слой.

Выбор комбинации проектов, обеспечивающих достижение стратегических целей фирмы, с учетом имеющихся финансово-экономических ресурсов, осуществляется следующим образом.

В начале рассматривается первый слой Парето-оптимальных проектов. Если имеющихся средств недостаточно для реализации всех проектов рассматриваемого набора, то последовательно отбираются те, для которых отношение выгоды к негативному эффекту наибольшее, насколько позволяют возможности финансирования. Если имеющиеся средства достаточны, то все проекты рекомендуются для реализации. Затем подобная процедура применяется в отношении проектов второго слоя и т. д.

Отобранная комбинация инвестиционных проектов подлежит дальнейшему детальному анализу с привлечением информации, содержащейся в соответствующих документах (концепциях и технико-экономических описаниях проектов, бизнес-планах и т. п.). Основное внимание следует уделять оценке возможности осуществимости отобранного набора проектов. Для этого объем финансовых средств, необходимый для реализации рассматриваемых проектов, должны быть сопоставлен с финансовыми возможностями предприятия (планируемым объемом собственных средств, рассчитываемым с учетом предполагаемой динамики мировых и внутренних цен на газ и др. виды продукции, величиной возможного привлечения заемных средств, возможностями гарантирования возврата кредитов, эмиссии ценных бумаг, привлечения стратегических партнеров и т. п.).

Эти финансовые показатели должны быть дополнены данными по объемам реализации (или приросту оборота в результате осуществления проектов) продукции в целом и по укрупненной номенклатуре (например, газ, газовый конденсат, нефть, продукция газнефтехимии, прочая продукция) по годам прогнозного периода [1].

В ряде случаев основные положения различных методик схожи. Но не всегда. Например, «Методика Минэкономразвития РФ и Минфина РФ» одним из важных компонентов определяет социальные и общественное значение инновационного проекта в масштабе страны, в то время как «Комплексная оценка проектов и формирование эффективной инвестиционной политики ОАО «Газпром» уделяет внимание этой позиции в рамках компании и трудового коллектива, отмечая, что основными критериями вложений средств должны стать критерии экономической выгоды, так как они определяют важнейшие показатели эффективности проекта.

Активизация инвестиционного процесса в нашей стране будет способствовать наращиванию объёмов валового национального продукта, что в конечном итоге вызовет постепенное повышение жизненного уровня населения и выход из затянувшегося экономического кризиса. В этом важную роль должно сыграть правильное направление вложения денежных средств для инвестирования.

Приведём пример институционализации направлений вложений денежных средств. С этой целью изложим порядок создания и развития инновационной инфраструктуры в сфере образования. Этот порядок утверждён приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 23 июня 2009 г. № 218.

Порядок создания и развития инновационной инфраструктуры в сфере образования

I. Общие положения

1. Настоящий Порядок определяет правила создания и развития инновационной инфраструктуры в сфере образования (далее - инновационная инфраструктура), в том числе ее состав, основные направления деятельности.

2. Инновационная инфраструктура создается в целях обеспечения модернизации и развития сферы образования с учетом перспектив и основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочный период, реализации приоритетных направлений государственной политики Российской Федерации в сфере образования, интеграции системы образования в Российской Федерации в международное образовательное пространство, более полного удовлетворения образовательных потребностей граждан.

3. Инновационную инфраструктуру составляют федеральные и региональные инновационные площадки (далее – инновационные площадки).

4. Основными направлениями деятельности инновационных площадок являются:

1) разработка, апробация и (или) внедрение: новых элементов содержания образования и систем воспитания, новых педагогических технологий, учебно-методических и учебно- лабораторных комплексов, форм, методов и средств обучения в образовательных организациях;

– примерных основных образовательных программ, инновационных образовательных программ;

– новых профилей (специализаций) подготовки в сфере профессионального образования, обеспечивающих формирование кадрового и научного потенциала в соответствии с основными направлениями социально-экономического развития Российской Федерации;

– методик подготовки, переподготовки и (или) повышения квалификации кадров, в том числе педагогических, научных и научно- педагогических работников и руководящих работников сферы образования, на основе применения современных образовательных технологий;

– моделей образовательных организаций;

– новых механизмов, форм и методов управления образованием на разных уровнях, в том числе с использование современных технологий;

– новых институтов общественного участия в управлении образованием;

– новых механизмов саморегулирования деятельности объединений образовательных организаций и работников сферы образования, а также сетевого взаимодействия образовательных организаций;

2) иная инновационная деятельность в сфере образования, направленная на совершенствование учебно-методического, организационного, правового, финансово-экономического, кадрового, материально-технического обеспечения системы образования в Российской Федерации.

5. Инновационные площадки осуществляют деятельность в сфере образования по одному или нескольким направлениям как в рамках инновационных образовательных проектов (программ), выполняемых по заказу Министерства образования и науки Российской Федерации (далее – Министерство), органов государственной власти субъектов Российской Федерации, так и по инициативно разработанным инновационным образовательным проектам (программам), которые имеют существенное значение для обеспечения реализации основных направлений государственной политики Российской Федерации в сфере образования и решения других перспективных задач развития образования.

6. Статус инновационной площадки присваивается образовательным организациям независимо от их организационно-правовой формы, типа, вида, ведомственной принадлежности (при их наличии), их объединениям, а также научным и иным организациям, осуществляющим деятельность в области образования (далее – организации).

II. Управление деятельностью инновационных площадок

7. В целях координации и развития инновационной деятельности в сфере образования Министерство создает координационный орган по вопросам развития инновационной инфраструктуры в сфере образования (далее – координационный орган).

В координационный орган входят представители Министерства, Федерального агентства по образованию, Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки, иных заинтересованных федеральных органов государственной власти, а также по согласованию представители органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющих управление в сфере образования, органов местного самоуправления, образовательных и научных организаций, общественных организаций, осуществляющих деятельность в сфере образования. Состав координационного органа утверждается Министерством. Возглавляет координационный орган председатель. Координационный орган осуществляет свою деятельность в соответствии с регламентом, который утверждается на его заседании.

8. Координационный орган:

– готовит предложения по формированию основных направлений деятельности инновационных площадок и критериям эффективности их реализации;

– готовит предложения по использованию результатов деятельности инновационных площадок в сфере образования, в том числе в массовой практике;

– информирует общественность о реализуемых инновационными площадками инновационных образовательных проектах (программах) (далее - проект (программа));

– представляет Министерству предложения о присвоении статуса федеральной инновационной площадки и утверждении перечня федеральных инновационных площадок;

– рассматривает ежегодный аналитический отчет о результатах деятельности федеральных инновационных площадок;

– готовит аналитические материалы для руководства Министерства об эффективности управления развитием и модернизацией образования в соответствии с приоритетными направлениями государственной политики в сфере образования посредством развития инновационной инфраструктуры в сфере образования.

9. Основной формой деятельности координационного органа являются заседания, которые проводятся по мере необходимости, но не реже одного раза в полугодие.

Координационный орган вправе осуществлять свои полномочия, если на его заседаниях присутствует не менее 2/3 от списочного состава.

10. Решения координационного органа принимаются простым большинством голосов присутствующих на заседании.

Решения координационного органа оформляются протоколами, которые подписываются всеми членами координационного органа, принимавшими участие в заседании. В протоколах указывается особое мнение членов координационного органа (при его наличии).

При равенстве голосов членов координационного органа решающим является голос председателя координационного органа, а при отсутствии председателя — его заместителя, председательствовавшего на заседании.

III. Порядок присвоения и прекращения действия статуса инновационной площадки

11. Статус федеральной инновационной площадки организациям присваивается Министерством на основе предложений координационного органа.

Координационный орган формирует предложения по присвоению статуса федеральной инновационной площадки на основании результатов экспертизы проектов (программ) организаций и (или) представления департаментов Министерства, федеральных служб и федеральных агентств, находящихся в ведении Министерства.

12. Для присвоения статуса федеральной инновационной площадки организацией-соискателем подается заявка в координационный орган не позднее 1 сентября.

Заявка содержит:

наименование и место нахождения организации-соискателя (юридический и фактический адреса, контактные телефоны);

цели, задачи и основную идею (идеи) предлагаемого проекта (программы), обоснование его значимости для развития системы образования в Российской Федерации;

программу реализации проекта (программы) (исходные теоретические положения; этапы, содержание и методы деятельности, прогнозируемые результаты по каждому этапу, необходимые условия организации работ, средства контроля и обеспечения достоверности результатов, перечень научных и (или) учебно-методических разработок по теме проекта (программы);

календарный план реализации проекта (программы) с указанием сроков реализации по этапам и перечня конечной продукции (результатов);

обоснование возможности реализации проекта (программы) в соответствии с законодательством Российской Федерации в области образования или предложения по содержанию проекта нормативного правового акта, необходимого для реализации проекта (программы);

решение органа самоуправления образовательного учреждения на участие в реализации проекта (программы);

предложения по распространению и внедрению результатов проекта (программы) в массовую практику, включая предложения по внесению изменений в законодательство Российской Федерации в области образования (при необходимости);

обоснование устойчивости результатов проекта (программы) после окончания его реализации, включая механизмы его (ее) ресурсного обеспечения.

13. Заявки, поступившие в координационный орган, направляются на экспертизу. Экспертиза осуществляется организацией, определяемой на конкурсной основе в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (Собрание законодательства Российской Федерации. 2005, N30, ст. 3105; 2006, N 1.ст. 18; “N 3 1, ст. 3441; 2007, N 17, ст. 1929; N31. ст. 4015; N 46, ст. 5553; 2008, N 30, ст. 3616; N 49, ст. 5723; 2009, N 1, ст. 16, ст. 31; N 18, ст. 2148; N 19, ст. 2283; N 27, ст. 3267. Российская газета, 2009, N 133, N 1–32) в рамках мероприятий Федеральной целевой программы развития образования (далее – Организация).

14. Организация осуществляет: проведение экспертизы заявок;

представление заключений в координационный орган о результатах экспертизы заявок; проведение экспертизы ежегодных отчетов федеральных инновационных площадок; формирование и ведение банков данных о деятельности федеральных инновационных площадок.

15. Заключения, подготовленные по результатам экспертизы заявок, направляются Организацией в координационный орган не позднее 1 декабря.

16. Координационный орган рассматривает представленные Организацией заключения и представляет в Министерство предложения о присвоении (отказе в присвоении) организациям-соискателям статуса федеральной инновационной площадки.

17. Министерство утверждает перечень федеральных инновационных площадок, входящих в инновационную инфраструктуру. В перечне указываются юридический и фактический адреса организации, адрес электронной почты (при наличии), официальный сайт в сети Интернет (при наличии), контактные телефоны, срок, на который присваивается статус федеральной инновационной площадки.

Повторное представление заявки на присвоение федеральной инновационной площадки осуществляется не ранее чем через год.

18. Статус федеральной инновационной площадки присваивается на период реализации проекта (программы).

По истечении срока реализации проекта (программы) по предложению координационного органа Министерством принимается одно из следующих решений:

о прекращении действия статуса федеральной инновационной площадки; о продлении действия статуса федеральной инновационной площадки.

19. Действие статуса федеральной инновационной площадки прекращается досрочно в случаях: получения промежуточных результатов, свидетельствующих о невозможности или нецелесообразности продолжения реализации проекта (программы);

нарушения организацией, которой присвоен статус федеральной инновационной площадки, законодательства Российской Федерации при реализации проекта (программы);

непредставления, а равно несвоевременного представления отчетных материалов о реализации проекта (программы).

20. Вопрос о досрочном прекращении действия статуса федеральной инновационной площадки рассматривается координационным

органом. По результатам рассмотрения координационный орган представляет Министерству соответствующие предложения.

21. Присвоение (прекращение действия) статуса региональных инновационных площадок на основе экспертизы предлагаемого организацией к реализации проекта (программы) осуществляется органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющим управление в сфере образования, с учетом настоящего Порядка.

Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющие управление в сфере образования, ежегодно направляют в Министерство перечень региональных инновационных площадок, действующих на территории субъекта Российской Федерации, а также предложения по распространению и внедрению результатов реализованных проектов (программ) в массовую практику, включая предложения по внесению изменений в законодательство Российской Федерации в области образования (при необходимости).

IV. Деятельность инновационных площадок

22. Инновационные площадки осуществляют свою деятельность в соответствии с прилагавшейся к заявке программой реализации проекта (программы).

23. Инновационные площадки в рамках проекта (программы): планируют свою деятельность, при необходимости привлекая научных консультантов; осуществляют мониторинг реализуемого проекта (программы); организуют своевременное и достоверное информационное сопровождение реализации проекта (программы), информируя родителей (законных представителей) несовершеннолетних обучающихся и иных заинтересованных лиц о целях, задачах, механизмах реализации, результативности реализации проекта (программы).

24. Инновационные площадки: реализуют утвержденный проект (программу) в установленные сроки:обеспечивают соблюдение прав и законных интересов участников образовательного процесса; своевременно информируют Министерство или орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющий управление в сфере образования, о возникших проблемах, препятствующих реализации проекта (программы), которые могут привести к невыполнению проекта (программы) или календарного плана работ.

25. Инновационные площадки ежегодно представляю! письменные отчеты о реализации проекта (программы).

Отчеты федеральных инновационных площадок направляются на экспертизу в Организацию, по результатам проведения которой в координационный орган представляется заключение о значимости полученных результатов проекта (программы) и возможных способах их использования в массовой практике.

Как видно из примера, выполнение целевых Федеральных программ имеет достаточно жёсткий контроль вложения денежных средств, что вселяет уверенность в эффективность рассмотрения Федеральных программ как проектов инновационной деятельности.

Библиографический список

1. *Крылов Э. И.* Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э. И. Крылов, И. В. Журавкова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 384 с.

2. *Дробышевская Л. Н.* Инновационная экономика в зеркале устойчивого развития // Финансы и кредит : науч.-практич. и теоретич. журн. – 2005. – № 12. – С. 42–48.

3. *Николаев А. В.* Механизм оценки и эффективного использования инноваций (на примере нефтегазового комплекса). [Электронный ресурс] : дис. канд. экон. наук. – М., 2006.

4. Методика расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации». [Электронный ресурс] Консультант плюс.

5. «Комплексная оценка проектов и формирование эффективной инвестиционной политики ОАО «Газпром». [Электронный ресурс] ОАО «Газпром».

6. Порядок создания и развития инновационной инфраструктуры в сфере образования // Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 23 июня 2009 г. № 218.

УДК 334

Амосова Н. А., Бабаев Б. Д., Борисов В. В.

О ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ ФИЗИЧЕСКОГО ТРУДА

В статье актуализирован и структурирован круг вопросов, относящихся к политической экономии физического труда.

Ключевые слова: умственный труд, физический труд, материальное производство, сфера нематериальных услуг, методология изучения отношений по поводу физического труда, политико-экономический портрет физического труда, социально-экономические закономерности развития отношений в сфере использования физического труда, социальный статус физического труда в России.

В 1990-е годы была популярна статья Гойло «Политическая экономия интеллектуального труда». В указанной статье автор раскрывал объективные основы умственного труда и по существу давал его политико-экономический портрет, вместе с тем указывал не только на место и роль этого типа труда в общественном воспроизводстве, но и высказывал суждения о его будущем. Статья подводила своеобразный итог определенному кругу исследований на указанную тему. По аналогии с ней можно вести разговор о политической экономии физического труда.

Мы ставим перед собой задачу не просто актуализировать нашу проблематику, но одновременно структурировать тему политэкономии физического труда, представив ее как круг определенных нуждающихся в разработке вопросов.

Выполненные нами на основе данных «Российского статистического ежегодника. 2010», раздел «Труд» расчеты показывают, что численность лиц, занятых преимущественно физическим трудом, достигает почти 30 млн чел. (верхняя предельная цифра), что составляет несколько менее 50 % занятых в экономике. Для сравнения: в СССР в 1988 г. удельный вес занятых преимущественно физическим трудом составлял 70 % (в США – 45,8 %). Это в целом свидетельствует об актуальности самой проблемы. Однако обращение к литературе показывает, что основные ветви экономической теории, даже современная политическая экономия, не обременяют себя изучением этого вопроса. В то же время в советский период проблематика труда пользовалась повышенной популярностью. Широко исследовались вопросы сравнения физического и умственного труда с точки зрения их содержания и характера с определением места и роли в системе общественного хозяйства (М. Сонин, В. Якимов, В. Корниенко, В. Подмарков и др.). Проблематика труда включалась в общие вопросы эффективности общественного воспроизводства, многие исследователи занимались законом роста производительности труда, проблемами режима экономии (А. Анчишкин, В. Мелещенко и др.). Можно вспомнить также о том, что был значительный общественный интерес к закону перемены труда (Д. Кайдалов, А. Муравьева и др.), при этом очень часто по этому вопросу совместно выступали экономисты и социологи. В ходу было изучение категории совокупного рабочего предприятия, отрасли, национальной экономики (Н. Иванов, Л. Духовная, Б. Бабаев и др.). Одной из последних книг советского периода, где вопросы физического труда излагались достаточно широко и основательно, был труд В. Врублевского «Развитой социализм: труд и НТР». В этой книге в сводном виде была представлена материалистическая точка зрения марксистского характера.

Если кто-то сейчас пожелал бы специально заняться физическим трудом как исследовательской темой, то он неизбежно должен был бы обратиться к литературе советского периода. В 2000-е гг. были некоторые попытки привлечь внимание к рассматриваемому нами сюжету (П. Игнатовский, С. Губанов), однако эти голоса были одиноки. Даже в очень дельной и толковой книге «Экономика труда», вышедшей под редакцией Н. Волгина и Ю. Одегова, понятие физического и умственного труда отсутствует, по-видимому, произошла смена понятий, авторы опираются на такие категории, как «индустриальный труд», «постиндустриальный труд» и др.

С учетом того (еще раз повторяем), что доля лиц, занятых преимущественно физическим трудом, очень значительна, все выше сказанное позволяет утверждать, что тема физического труда востребована. Она может рассматриваться в разных ракурсах, но мы останавливаемся на теоретической стороне дела, полагая, что из всех ветвей современной экономической теории наибо-

© Амосова Н. А., Бабаев Б. Д., Борисов В. В., 2011

лее близко к трудовой проблематике стоит политическая экономия, исследующая взаимодействие производительных сил и производственных отношений с принятием во внимание явлений надстройки.

Прежде всего нужно развернуть сюжет разграничения физического и умственного труда. Здесь к месту вспомнить функции труда. Они таковы: логическая (постановка цели, подготовка к акту труда); исполнительская (на нее серьезно влияют состояние производительных сил и характер производственных отношений); регистрационная и контрольная (выполняются задачи наблюдения); регулирующая (она связана с корректировкой хода трудового процесса). Умственный и физический труд отличаются различным соотношением функций, при характеристике физического труда особый упор делается на исполнительскую функцию. Нужно добавить, что физический труд в заметной степени связан с материальным продуктом, в то время как труд умственный – с нематериальными услугами. Вместе с тем более полное и основательное разграничение двух видов труда предполагает их развернутую политико-экономическую характеристику. Сама проблема разграничения этих двух видов труда и трудовой деятельности сохраняет определенную актуальность вследствие известных процессов, когда в деятельности прежде всего представителей сложного физического труда нарастает значение функций, которые изначально присущи умственному труду. В то же время умственный труд как вид деятельности связан с определенными издержками, сказывающимися на состоянии здоровья людей, в силу чего необходимо так строить организацию умственного труда, чтобы его представители имели определенные физические нагрузки. В данном случае мы уже уходим в другие исследовательские области, где человек предстает как биологическое существо.

Политэкономические подходы не отрицают суждений натуралистического характера. Мы можем положить в основу группировки видов физического труда основание «человек – средства и предмет труда». 1) Есть труд ручной, часто предполагающий применение простейших орудий труда (зоны такого труда в экономике России имеются, например труд людей на своих приусадебных участках или на огородах, в садах). В силу маломасштабности деятельности люди очень часто считают для себя невыгодным использование каких-либо средств механизации, хотя в общем такие процессы идут (артезианские скважины на личных участках, моторизованная минитехника, газонокосилки и пр.). 2) Труд при машинах и механизмах (широко используется, к примеру, в швейной и текстильной промышленности, в сельском хозяйстве). 3) Труд при автоматах и автоматических линиях (в данном случае содержательно труд сильно меняется, поскольку человек приобретает технологическую свободу, непосредственно выходит из технологического процесса и, как говорит К. Маркс, «становится рядом с процессом производства». 4) Одновременно необходимо ввести в оборот категорию ремесленного труда, связывая ее прежде всего с народными промыслами. Интерес к народным промыслам в настоящее время заметно возрастает в силу различных причин, которые по своему характеру многообразны (развивающиеся эстетические вкусы населения, увеличение интереса к обрядовой стороне жизни, увлечение коллекционированием, сувенирное производство на базе многообразных форм туризма, обращение к традициям и др.). Вообще тема ремесленного типа трудовой деятельности интересна и любопытна сама по себе, ее не следует рассматривать как рудимент прошлого в силу того, что сохранение ремесла обусловлено спецификой определенных видов трудовой деятельности (так, есть разница между игрушкой фабричной и игрушкой, выполненной кустарем, и др.). В России есть примечательные места, где развиты народные промыслы (Палех, Холуй, Мстера, Федоскино, Хохлома, Красное и др.).

Исследователи полагают, что основными сферами применения физического труда являются материальное производство, рассматриваемое в широком смысле слова, то есть с учетом материальных функций (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, общественное питание, торговля и др.), а также нематериальное производство, в рамках которого можно выделить массовые профессии ручного труда или труда при машинах и механизмах. Физический труд, с одной стороны, есть наследие доиндустриальной эпохи (вопрос интересный, можно ознакомиться с сочинениями И. Кулишера, Ф. Броделя и др.), с другой – сам индустриальный век вызвал к жизни новые формы физического труда (это труд при машинах и механизмах, а также

при автоматических машинах и автоматических устройствах). Заметим, что ручной труд исторически замещается техническими средствами, однако есть такие виды трудовой деятельности, которые пока еще не удается заместить машинами. Например, кладка кирпича вручную, многочисленные попытки внедрить машинную кладку не давали результата, но известный выход из положения заключался в том, что стали использовать крупные блоки и в целом железобетон (претерпел изменения предмет труда в соединении с технологиями). Судьба физического труда – это безусловно судьба материального производства в смысле производства товаров-вещей и судьба сферы обслуживания. Однако необходимо сделать существенную поправку, суть которой заключается в том, что в этих сферах действует закон замещения труда ручного трудом машин и механизмов, но в каждом конкретном случае возникают и определенные ограничения. Приходится иметь в виду, что для России характерны не столько постиндустриальные тенденции, сколько развитие экономики информационно-индустриального типа (Л. Абалкин, Д. Львов и др.). Мы разделяем эту точку зрения, имеем в запасе свои аргументы в ее подтверждение. Если США, к примеру, могут активно перемещать индустриальное производство, в особенности трудоемкие и экологически нечистые производства, в менее развитые страны, то наша страна такой возможностью в достаточной мере не располагает, хотя активизация деятельности СНГ может для этого сформировать определенные условия.

Прежде чем дать политико-экономический портрет физического труда, а это центральная проблема нашей статьи, необходимо остановиться на методологии исследования. С учетом высокого удельного веса этого труда в занятости населения и тотальности его распространения в экономике приходится свидетельствовать в пользу того, что физический труд выступает как системообразующий фактор, в силу чего он в безусловном порядке должен быть объектом государственного внимания и социально-экономического регулирования. Существующее в настоящее время принижение этого вида человеческой деятельности порождает массу негативов в народном хозяйстве. В методологическом ключе важен воспроизводственный подход, когда наряду с цепью отношений по поводу материального продукта, его хозяйственного оборота выдвигается взаимосвязь отношений в связи с воспроизводством человека, человеческого капитала. Сам воспроизводственный подход предполагает обращение к процессу взаимосвязи производительных сил и производственных отношений, а в добавление к этому – учет и надстроечных явлений, понимаемых нами как социокультурные и политико-правовые отношения. В советский период тема содержания труда трактовалась в духе понимания рабочей силы как элемента производительных сил, а категория характера труда исследовалась в системе социально-экономических отношений. Тут к месту вспомнить высказывание В. - И. Ленина, что политико-экономической категорией является не труд, а лишь общественная форма труда, общественное устройство труда, то есть отношения между людьми по участию их в общественном труде (см.: *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 7. С. 45). Труд как элемент производительных сил – это один круг вопросов (функции труда и их комбинации, виды трудовой деятельности, сферы применения различных видов труда и др.). Труд, точнее – отношения по труду как структура производственных отношений, – это уже иная совокупность проблем (характеристика труда как наемного труда или как самозанятости, взаимодействие труда и капитала, социальное партнерство и др.). Если же перейти в систему надстроечных отношений, то явно усиливается внимание к труду, к людям, его представляющим, в смысле правовой ориентации и в плоскости принятия лицами конкретных решений, связанных с участием в труде, переменой видов трудовой деятельности и пр. Кстати, в методологическом ключе важно опираться на тот факт, что основная часть работающего населения представляет собой работников наемного труда, отсюда актуальность темы отчуждения труда и социального партнерства. Сюда же вклинивается сюжет по гуманизации-дегуманизации труда, эти два процесса сосуществуют и могут даже меняться местами в зависимости от обстоятельств. Сам труд по сути имеет два начала, одно – общеэкономическое, связанное с трудом как деятельностью, другое – политико-экономическое, связанное с отношениями между участниками хозяйственного процесса, например между капиталистом и наемным работником. Во втором случае на передний план уже выдвигаются подходы социально-классового характера, особую роль при-

обретают различные оценки с социальным подтекстом. Еще одно замечание, суть которого в том, что представителей физического труда надо рассматривать не только со стороны процессов осуществления ими своих физических и духовных способностей, но надо их квалифицировать и со стороны реализации потребительной силы трудящегося, вне которой в принципе невозможно его профессиональное и личностное развитие, его материальная и духовная жизнь.

Поставим в центр внимания сюжет «Политико-экономический портрет физического труда». Значимость технических характеристик обусловлена базисной ролью материального производства в его широком толковании, а в границах последнего, как мы уже отметили, исследуемый нами тип труда играет выдающуюся роль и даже обладает системообразующим свойством. Последнее означает, что если в тех или иных зонах неладно с физическим трудом, то это сказывается на крупных сегментах материального производства, порой даже и в целом на этой системе экономики. Так, высокая трудоемкость хозяйств населения (это преимущественно сельскохозяйственная деятельность) в условиях низкой механизации тяжелых работ и трудоемких процессов выступает в настоящее время существенным фактором падения доли этого сектора в производстве сельхозпродукции, в решении продовольственных задач. В то же время состояние отрасли таково, что без этого необобществленного сектора (хозяйства населения) страна не может эффективно решать задачи снабжения промышленности сырьем и населения продовольствием.

Физический труд характеризуется серьезными нагрузками на человеческий организм, здесь к месту использование понятия «тягостность труда». В силу этого этот вид труда не является достаточно привлекательным, в особенности для тех, кто имеет соответствующее образование и благодаря этому уже заранее ориентирован на умственные виды трудовой деятельности. В экономической теории, особенно в мейнстриме и институциональной экономике, важную роль играет принцип добровольности свершения сделок. Применительно к занятости физическим трудом нередко приходится использовать понятие вынужденности, внешне вроде бы сделка является добровольной, а по существу человек в силу жизненных обстоятельств принужден заняться тем или иным видом физического труда. В связи с этим актуальны такие вопросы, как обогащение трудовых функций, использование сдельных и аккордных форм оплаты труда и иные вопросы, имеющие отношение к стимулированию представителей физического труда.

Поскольку в современной экономике в системе физического труда явно доминирует труд при машинах и механизмах, то приходится говорить о технологической несвободе работника. Этот тезис очень существенен. Когда появляются автоматы и человек уже выходит из непосредственного процесса производства и становится рядом с ним, то по существу происходит переворот в системе «человек – средства труда», но одновременно формируются и новые требования к людям и открываются новые перспективы, правда, порой достаточно противоречивые. Речь идет о том, что научно-технический прогресс вызывает не только обогащение функций занятых, но нередко происходит упрощение самого труда, его обеднение. Эти вопросы исследованы ивановским ученым В. Новиковым. Технологическая несвобода, а также симплификация (упрощение) труда отталкивает от физического труда молодежь. Вообще в нашей стране тема физического труда стала одной из горячих точек экономики и социально-экономической политики.

В большинстве случаев конкретные виды физического труда с точки зрения его выполнения можно разделить на отдельные однородные и периодически повторяющиеся процессы и функции. Это облегчает процессы замещения живого труда трудом машин и механизмов. С этой стороны замещение умственных функций носит более сложный характер, передача действий человеческого ума машинам произошло гораздо позднее, уже на более высоком уровне технического развития. Вместе с тем если ставится вопрос о замещении труда человека функционирующей машиной, то возникают не только технические и организационные вопросы, но и вопросы экономические – целесообразность такого замещения в смысле сопоставления эффекта с издержками. Эта тема имеет не только технический, организационный, экономический характер, но и социальный смысл. Суть последнего в том, что при осуществлении научно-технического прогресса приходится считаться со многими социальными моментами – условиями труда, влиянием процессов на человеческое здоровье, учетом привлекательности-непривлекательности труда и пр.

Попутно заметим, что есть смысл в научном плане разработать вопрос об экономическом законе замещения живого труда трудом машин и механизмов. В советское время этому закону в экономической науке придавалось определенное значение, но выдавались зачастую достаточно элементарные решения. На базе достижений науки об эффективности производства можно существенно продвинуть вперед и тему упомянутого нами экономического закона. Известно, что с указанным законом связана серьезная проблема безработицы. Причины безработицы имеют более широкий характер, нежели связь с данным законом, однако и этот аспект все-таки важен. В ключе истории науки и техники во взаимосвязи с историей труда и трудовых отношений можно рассматривать проблемы высвобождения рабочей силы из материального производства, абсолютного сокращения числа занятых в этой сфере, но в этом случае резерв свободной рабочей силы активно использовался развивавшейся быстрыми темпами сферой нематериального производства. Если же последняя развита настолько, что перестает поглощать избытки рабочей силы, то перед обществом возникает вопрос: как быть? Общество может пойти по линии сокращения продолжительности рабочего дня и увеличения фонда внерабочего времени, прежде всего свободного времени. В этом случае возникнут дополнительные возможности для развития сферы услуг, ибо люди не должны праздно шататься, а будучи свободными от трудовых занятий, вместе с тем призваны быть «при деле» (самообразование, физическая культура и спорт, кружки по интересам, разнообразные формы туризма и пр.). Новые запросы общества вызовут рост занятости, и в то же время сохранится, на наш взгляд, линия на сокращение продолжительности рабочего дня. В то же время в условиях общества, где господствует капитал, подобные общеэкономические тенденции могут столкнуться с серьезными трудностями. Поэтому можно ставить вопросы о социальной ответственности предпринимателя в сочетании с темой обременения капитала общественными обязанностями.

Поскольку в мире от 70 до 90 % занятых в экономике являются лицами наемного труда, постольку без этой характеристики нельзя дать полноценного политико-экономического портрета физического труда. Категория наемного труда достаточно хорошо исследована в политэкономической литературе, неплохо изучена история становления наемного труда (можно обратить внимание на труды Ю. Кучинского). Обратим внимание на то, что она неразрывно связана с отчуждением труда, темой, в современных условиях не слишком популярной. Мы выступаем за расширительную трактовку отчуждения труда (отчуждение самого труда от участия в управлении, в распределении доходов, в разработке стратегических вопросов и т. д.), при этом предлагаем актуализировать тему смягчения отчуждения труда, что возможно путем использования многочисленных инструментов, причем в качестве обобщающей характеристики можно говорить о социальном партнерстве.

Пожалуй, можно говорить о сравнительно невысокой инновационности физического труда, хотя следует признать, что с рационализаторскими предложениями в принципе может выступить всякий человек, нацеленный на новшества. Невысокую инновационность можно объяснить тем, что средний уровень образования лиц, занятых физическим трудом, в целом ниже, чем у лиц, занятых преимущественно умственным трудом. В условиях продолжительного интенсивного труда у людей не всегда остаются силы на творческую деятельность. Рационализаторство к тому же предполагает такие личностные особенности, которые имеются далеко не у всех работников физического труда. К тому же происходит естественный отбор, когда наиболее способные уходят в сферу умственного труда, менее способные направляются в сферу физического труда. Насколько правильно это суждение, может подтвердить только специальное исследование, но те наблюдения, которые в состоянии провести каждый человек, убеждают нас в том, что такая дифференциация имеет место. Суждение о сравнительно слабой инновационности работников физического труда не следует абсолютизировать, исследователи, например Дж. Мэддисон, М. Осадчая, А. Анчишкин и др., показывают, что в периоды между революционными переворотами в экономике идет непрестанный процесс мелких усовершенствований, что в конечном счете, особенно в расчете на длительный период, дает заметный положительный результат. В этом процессе естественно участвуют и представители физического труда. Хорошие иллюстрации можно почерпнуть из практики СССР, можно вспомнить о кружках качества в Японии, и т. д.

В литературе можно найти суждения о том, что работники физического труда неполно реализуют себя не только в качестве производителей материального продукта, услуг, но и в качестве потребителей (Е. Капустин, В. Лион и др.). В чем дело? Если сам труд по своим характеристикам не соответствует природно-родовой сущности человека, то есть не дает возможности человеку реализовать в деятельности самого себя, то человеческий потенциал как трудовой используется не полностью, по некоторым данным, в лучшем случае на 60–70 %. Эти цифры могут быть спорными, но в литературе они встречаются. Можно вспомнить хоторнский эксперимент, в результате которого возникла теория «человеческих отношений». Этот эксперимент, равно как и имевшие место ранее эксперименты Тейлора, а также работы Гастева, показывает, что у людей есть определенный потенциал повышения трудовой активности, но нужно создать новые условия для его истребования. В данном пункте рассуждений у нас есть и вторая сторона – работники физического труда не полностью реализуют себя в сфере потребления благ и услуг. В данном случае с сожалением приходится констатировать факт, что у людей физического труда в силу их социально-экономического положения менее развит целый ряд потребностей, чем у работников умственного труда. В конечном счете это выражается в различиях уклада жизни. Хотя с течением времени эти различия как-то стираются, однако они существенны и о них нужно говорить. Работник умственного труда, например сферы образования или здравоохранения, для того, чтобы быть на плаву, сохраняя свою профессиональную пригодность, вынужден определенное время уделять самообразованию, неся при этом определенные траты и времени, и денег. У представителей физического труда такая потребность развита в гораздо меньшей степени. У них может быть вообще меньший интерес к сокровищам мировой культуры, чем у специалистов и управленцев. Еще в советское время в литературе и в социально-экономической политике ставился вопрос о ликвидации существенных различий между умственным и физическим трудом, этим самым тема актуализировалась. Сейчас в таком ключе резко вопрос не ставится, но в рамках теоретических посылов этот сюжет должен присутствовать.

Важная экономическая и социальная черта массовых профессий физического труда – возможность безболезненной замены одного работника другим. Правда, есть уникальные специалисты, мастера «золотые руки», их заменить обычно невозможно, но это уже исключение из общего правила. В то же время среди работников умственного труда (особенно это касается науки, искусства, в определенной степени образования, здравоохранения, культуры) дифференциация работников по профессиональным и личностным качествам выражена гораздо сильнее. В силу этого специалисты-уникумы обычно извлекают ренту, будучи талантливыми людьми, вообще роль таланта в ряде сфер умственного труда чрезвычайно значима.

Определенные специфические моменты, характерные и для самого физического труда, и для его представителей, затрудняют участие рабочих в управлении производством, а также и в управлении обществом. Такая дискриминация порождена их социально-экономическим бытием, однако это вовсе не означает, что грамотные и способные люди из числа лиц наемного труда, занятых трудом физическим, напрочь исключены из управленческого процесса. Но им требуются дополнительные усилия в смысле образования и самообразования, чтобы проявить себя «в управленческом качестве».

В качестве вершины рассуждений можно и нужно поднять тему социального статуса представителей физического труда. Известный экономист С. Меньшиков в одной из своих книг задался вопросом: почему лица наемного труда, значительная часть которых является работниками физического труда, занимают нижнюю строчку в иерархии профессий? Он заметил, что у них нет возможности осуществить социальный маневр, например, трансформировать себя из категории наемного труженика в категорию капиталиста. Такие возможности крайне ограничены, отдельные примеры успеха не приходится рассматривать в качестве типичных событий. В то же время люди с большими деньгами имеют возможность маневра, ибо существует немало альтернатив использования капитала в интересах извлечения доходов. Тема отсутствия у наемных рабочих выбора не всегда оказывается сюжетом, привлекающим внимание исследователей.

Необходимо несколько слов сказать о мобильности работников физического труда. В настоящее

время в нашей стране движение рабочей силы отличается повышенными показателями. Во многих сферах деятельности обновление труда может происходить едва ли не полностью в течение трех-четырех лет. Но к статистике нужно подходить с определенной степенью осторожности, например, одно и то же лицо может фигурировать несколько раз, возможны и иные статистические просчеты. Есть факторы, понижающие мобильность работников физического труда, например высокая конкуренция на многих сегментах рынка труда или особые требования, предъявляемые фирмами к качеству рабочей силы. Но есть и факторы, подхлестывающие мобильность, например, территориальную (существенные различия в уровне заработной платы и возможностях иметь другие блага, например, в Москве, по сравнению с Ивановской областью, заработная плата занятых в экономике в 3 раза выше).

Для общего понимания поставленной нами задачи нарисовать политико-экономический портрет физического труда и для характеристики его социального статуса важно учитывать, что для включения представителя этого вида труда в технологический процесс нужен толчок извне, в качестве которого выступает прежде всего заработная плата, а также разные льготы и преимущества. В то же время в науку, искусство и ряд других сфер умственного труда многие люди идут по призванию. В конечном счете возникают различия в мотивированности труда, а также в тех механизмах, с помощью которых обеспечивается соответствующий трудовой настрой людей. В конце концов это важно – есть ли внутренняя мотивация, высока ли она, или она отсутствует, или она слабо представлена. В данном случае приходится еще раз напомнить наше высказывание, что физический труд во многом является трудом вынужденным, трудом «ради куска хлеба».

После того, как мы дали политико-экономический портрет физического труда, необходимо высказаться по поводу социально-экономических закономерностей в развитии отношений по поводу физического труда. Размеры статьи не позволяют развернуть эту тему, изложим ее тезисно.

1) Замещение живого труда трудом машин и механизмов. Обычно в связи с этим формулируется понятие закона, но для нас важно обратить внимание на то, в силу чего в России тормозится научно-технический прогресс. Предприниматели, как правило, нацелены на «краткосрочную прибыль», то есть не работают на долгосрочную перспективу. Это уже само по себе многое объясняет. Во многих случаях исследователи указывают на невысокий уровень конкуренции и одновременно на повышенную монополизацию экономики. За это также можно ухватиться, отвечая на поставленный вопрос. Слабую инновационность можно объяснить и как культурный феномен (Нейшуль и др.), что связано с менталитетом, традициями, состоянием общественного сознания. Представляется, что в процессах замещения физического и умственного труда машинами и механизмами важно не только появление соответствующих машин, механизмов, но и замещение одной технологии производства другой, одной организации труда другой, действуют и экономические факторы, например экономия ресурсов. Есть и другие причины.

2) Необходимо иметь в виду, что научно-технический прогресс противоречив: идет высвобождение рабочей силы на основе замещения ее машинным трудом в одних местах, в других возникают зоны физического труда. Например, за последние 20 лет активно разбухала сфера обращения, прежде всего оптовая и розничная торговля, где много лиц по сути заняты физическим трудом или преимущественно физическим трудом. Одно время очень активно развивались хозяйства населения (сельское хозяйство), которые характеризуются высокой трудоемкостью.

3) Сами отношения по поводу физического труда достаточно противоречивы, иногда это фиксируется, иногда исследователи проходят мимо подобных фактов. Известно, что гуманизация труда в одних местах сопровождается его дегуманизацией в других местах, обогащение функций одних работников соседствует с обеднением функций других работников, высокий уровень отчуждения труда на одних предприятиях и те или иные формы социального партнерства на других предприятиях и т. д.

4) Действуют факторы, которые в условиях России улучшают положение работников физического труда (дефицит рабочих кадров на ряде ответственных сегментов рынка труда, ускоренное развитие предприятий экспортной направленности, возникновение производств с участием иностранного капитала и др.). Вместе с тем нужно вычленить и ту группу условий и обстоятельств, которые тормозят процесс улучшения

положения работников физического труда (низкая конкурентоспособность товаров в условиях агрессивной конкуренции импорта, сильная конкуренция со стороны иммигрантов, готовых работать на любых условиях, ограниченность финансовых средств предприятий, слабая организованность самого рабочего класса и др.).

5) Вновь придется повторить тему ограниченности выбора работников физического труда в современных условиях. Очень много разговоров идет о малом предпринимательстве, предлагаются некоторые меры, с тем чтобы дать возможность безработному открыть собственное дело. Существуют даже программы развития малого и среднего бизнеса, однако в конечном счете в большинстве регионов ощутимого эффекта это не дает. Положительные сдвиги есть, но они не такие броские. Это тот вопрос, который находится на стыке экономической теории и хозяйственной практики, необходимо создание абстрактно-логических схем, логических моделей, которые дали бы теоретическую схему решения вопроса. Тут мы подчеркиваем значение экономической теории как таковой в ее прикладной функции.

Наконец, поставим тему – объяснение причин низкого социального статуса работников физического труда в современной России, приниженного положения этих людей. Необходимо дать теоретико-прикладную объяснительную схему.

Во-первых, в материальном производстве преобладают виды экономической деятельности с невысокой долей валовой добавленной стоимости в цене продукта. Необходимые сведения нетрудно получить в статежегодниках в разделе «Система национальных счетов». В подобной ситуации формируется положение, когда у предприятий даже при благоприятной работе не хватает финансовых средств для выплаты достойной заработной платы. В объяснении относительно невысокой эффективности ряда материальных сфер важен учет и невысокой производительности труда, которая в заметной степени объясняется не просто низкой фондовооруженностью, но и невысоким уровнем самих основных фондов.

Во-вторых, в иерархии работников на предприятии рабочий как носитель физического труда занимает низшую ступень, отстранен, как правило, от управления производством, от решения стратегических задач, от движения финансовых потоков. В данном случае комментарии излишни.

В-третьих, чаще всего одного работника физического труда можно заменить другим работником, если речь идет о массовых профессиях, хотя этот тезис не носит всеобщего характера, ибо в России на отдельных сегментах существует дефицит рабочих кадров. Если филармония потеряет выдающегося певца, то ее доходы упадут, но в отношении простых рабочих такой закон не действует. На предприятиях есть носители двух-трех профессий, они могут заменить отсутствующих или уволившихся. Есть и другие компенсаторы.

В-четвертых, сами рабочие, как мы уже указывали, разобщены, профсоюзы слабы, есть немало предприятий и организаций, где вообще нет профсоюзов. Сама капиталистическая практика показывает, что предприниматели и администрация уважают силу, сплоченность персонала.

Для объяснения приниженного положения физического труда важно обратиться к политико-экономическому портрету, который нами дан в одном из предыдущих разделов статьи. Например, мы говорили о том, что на рынке труда, да и в целом в обществе, идет естественный отбор, когда лучшие и, возможно, более изворотливые поднимаются наверх, а худшие и менее предприимчивые опускаются вниз. Это существенно объясняет различия в уровне зарплат в различных сферах деятельности и различия в социальных льготах.

В порядке заключения можно в обобщенном виде представить некое подобие экономического закона физического труда с выделением трех составляющих. 1) Использование физического труда неизбежно в материальном производстве и в сфере обслуживания, где технологические и организационные факторы для выполнения производственных процессов требуют физических усилий работающих. 2) Недостаточная привлекательность и даже тягостность физического труда требуют использования внешних побудительных мотивов (заработная плата, социальный пакет и др.), моменты самостимулирования труда носят ограниченный характер. 3) Повышение производительности физического труда покоится в первую очередь на трех факторах – кооперации труда, разделении труда, применении машин.

Наша статья носит постановочный характер, мы ставим своей задачей привлечь внимание к нашей проблеме. Неплохо организовать исследование по этой теме, в частности путем постановки диссертационных работ.

УДК 658

Куликов В. И.

СТРАТЕГИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

В статье рассматриваются типы поведения предприятий с точки зрения формирования стратегии их развития. Раскрываются проблемы разработки и реализации стратегии промышленных предприятий. Представлены пути решения данных проблем.

Ключевые слова: поведение предприятия, разработка стратегии, реализация стратегии, матрицы стратегического позиционирования, сопротивление.

Ситуация, в которой функционируют российские промышленные предприятия, характеризуется высокой степенью нестабильности и неопределенности. Очевидно, что в такой ситуации необходимым условием эффективной деятельности предприятий является рациональное стратегическое управление. Однако стратегическое управление является сегодня одной из самых проблемных областей управления промышленными предприятиями. Серьезные проблемы существуют как на уровне разработки, так и на уровне реализации стратегии развития предприятия.

Можно выделить несколько типов поведения предприятий с точки зрения формирования стратегии их развития.

1. Целенаправленное стратегическое поведение организации отсутствует. Можно говорить только о самопроизвольном формировании текущей стратегии как последовательной совокупности процессов функционирования предприятия в разные периоды, обеспечивающей его движение в определенном направлении. Это могут быть направления и поддержания существующего состояния предприятия, и свертывания производства, и даже катастрофического разрушения.

Подобное поведение характерно для предприятий, ориентирующихся не на развитие, а на выживание. Тяжелое положение, в котором они находятся, рассматривается руководством как результат влияния внешних неблагоприятных факторов, а не как результат собственных действий. Естественно, что сформировать систему стратегического управления на таких предприятиях можно только в условиях полной реорганизации не только линейного руководства, но и функционального управления.

2. Формирование стратегии идет методом проб и ошибок. Часто это представляет собой метание между разными направления деятельности, вариантами продукции и рынками. С одной стороны, такое поведение обусловлено низкой проработанностью принимаемой к реализации стратегии. С другой стороны, есть готовность к изменению стратегической линии (что само по себе неплохо). Очевидно, что стратегическое управление, в полном смысле этого слова, в подобных организациях также отсутствует. Нужно создавать систему аналитического обоснования принимаемой стратегии, которая позволит принимать стратегии как привлекательные, так и реализуемые.

3. Определяющую роль в формировании стратегии предприятия играет не объективный анализ, а субъективные представления руководства. Принятая стратегия может подлежать изменению только в крайней ситуации (когда, скорее всего, уже поздно). Подобное поведение характерно для организаций, во главе которых стоят авторитарные, но некомпетентные руководители. Если предыдущий тип поведения можно отнести к нулевому уровню к формирования системы стратегического управления, то данный тип поведения – к отрицательному. На таких предприятиях позиция руководства является существенным препятствием на пути формирования системы стратегического управления.

4. Стратегия разрабатывается специалистами на основании детального анализа и точных расчетов. И. Ансофф определил такое управление как долгосрочное, а не стратегическое [1, с. 49–53]. Очевидно, что в условиях высокой неопределенности стратегии, определенные подобным образом, чаще всего оказываются бесполезными. В таких организациях имеются неплохие перспективы формирования рациональной системы стратегического управления. Для этого не только специалисты в области стратегического менеджмента, но и весь управленческий персонал должен овладеть эффективными методами управления в условиях стратегической неопределенности.

© Куликов В. И., 2011

5. На предприятии действует полноценная система стратегического управления. Разработка стратегии осуществляется на основе методов, учитывающих неопределенность ситуации. Обоснованность стратегии снижает вероятность ее пересмотра, однако система стратегического мониторинга и стратегического контроля при необходимости позволяют провести необходимые коррективы с меньшими потерями.

Следует отметить, что предприятий, имеющих реальную систему стратегического управления, позволяющую принимать рациональные решения в условиях нестабильности и неопределенности, чрезвычайно мало. Большинство из этих предприятий входит в состав международных компаний и работает по западным (или восточным - Япония, Южная Корея) стандартам управления.

Очевидно, что развитие российской промышленности возможно только при широкомасштабном внедрении системы стратегического управления. Эта система должна стать основой принятия решений на долгосрочную перспективу на всех предприятиях, функционирующих в условиях неопределенности. А таких предприятий у нас подавляющее большинство.

В области разработки стратегии имеется целый ряд существенных проблем, без решения которых нельзя обеспечить оптимальность стратегического выбора.

1. Будущая возможность или угроза может возникнуть в разных компонентах внешней среды: в экономической, социально-культурной, технологической, на рынке готовой продукции или рынке ресурсов и т. п. Чтобы быть готовыми к своевременному и рациональному реагированию нужно иметь очень широкий информационный обзор. Однако обилие информации затрудняет оценку стратегической ситуации. Существенное может затеряться среди большого количества данных, мало значимых для предприятия. Поэтому на предприятии должна быть создана система стратегического мониторинга ситуации [5]. Эта система должна, во-первых, ориентировать на информационный поиск в сферах наиболее вероятного возникновения будущих проблем; во-вторых, на основе системы индикаторов оперативно устанавливать отклонения от «нормы» еще на уровне слабых сигналов. Тем самым, возникает возможность опережающего реагирования.

2. Реагирование на основании сильного сигнала (что характерно для российских предприятий) почти всегда является запаздалым. Однако опережающее реагирование на основании слабого сигнала вполне может быть ошибочным. Случайные отклонения, временные колебания могут быть приняты за устойчивую тенденцию. Поэтому на промышленных предприятиях необходимо сформировать систему постановки стратегических задач, базирующуюся на принципе И. Ансоффа: начинать реагировать с поступления уже слабых сигналов, но ответственные решения принимать на основе уже достаточно сильных сигналов [1, с. 57–59].

3. При проведении стратегического анализа среды организации следует учитывать, что, с одной стороны, этот анализ должен быть достаточно конкретным, позволяющим принять определенное стратегическое решение, с другой стороны, он не может игнорировать высокую неопределенность стратегического будущего и невозможность точного прогнозирования его параметров.

Решить эту проблему позволяют матрицы стратегического позиционирования. Их использование дает возможность представить неявное и неясное представление о стратегическом будущем в виде общей оценки перспективности данной сферы бизнеса и позиции организации в этом бизнесе.

4. Использование матриц стратегического позиционирования, само по себе, является большой проблемой. Методика проведения этого анализа, особенно в базовых версиях, часто далеко несовершенна.

Примером может послужить базовая версия матрицы BCG. Бизнесы дифференцируются только по двух характеристикам: темп роста рынка и относительная доля рынка. Выделяется только два уровня: высокий и низкий. Значения границ квадрантов матрицы (по темпу роста рынка – удвоенные темпы ВВП, по относительной доле – 0,75–1,0 по отношению к ведущему конкуренту) не имеют четкого обоснования и не всегда позволяют давать оценки. Например, матрицу нельзя построить в период экономического кризиса. Для большинства российских промышленных предприятий рекомендации базовой матрицы BCG бесполезны. На многих предприятиях отставание от ведущих конкурентов по всем бизнесам более 25%. При невысоких темпах роста рынка

это приведет к признанию всех бизнесов как бесперспективных. Такой вывод может быть получен даже в отношении предприятий, которые развиваются и получают немалую прибыль.

Матричный анализ должен дифференцировать бизнесы предприятия на более перспективные и менее перспективные и, соответственно, обосновывать стратегические изменения в структуре портфеля бизнесов. Для решения этой задачи автор разработал оригинальную методику установления границ квадрантов матрицы. Эта методика обеспечивает дифференциацию бизнесов на основе не только внефирменных, но и внутрифирменных эталонов, разделяя бизнесы на привлекательные и непривлекательные, успешные и неуспешные в рамках портфеля бизнесов самого предприятия. При этом, построение матрицы «Темп роста – относительная доля» осуществляется в формате 3×3 с выделением не только низкой и высокой, но и средней позиции [4, с. 421–425].

Очевидно, что модернизация методик матричного стратегического анализа позволит повысить обоснованность оценки стратегической ситуации. А это может способствовать расширению применения этих методик на промышленных предприятиях.

5. В области стратегического матричного анализа стоит также проблема преодоления ограниченности оценки стратегической ситуации определенным аспектом. Данная проблема может решаться путем перехода к оценке на основе системы матриц. Действительно, в настоящее время разработано множество матриц стратегического позиционирования, раскрывающих разные аспекты стратегической ситуации. Среди наиболее известных можно выделить, наряду с BCG, GE / McKinsey, Shell / DPM, Hofer / Schendel и ADL. Также существует ряд матриц разработанных В. - С. Ефремовым [2, 3]. Автор настоящей статьи также разработал ряд модификаций матрицы BCG, а также матрицу ДСА (дифференцированного стратегического анализа). Метод ДСА-анализа позволяет осуществлять позиционирование бизнесов не только в целом (на основе интегральной оценки), но и в рамках отдельных оценочных областей: «объем продаж», «прибыльность бизнеса», «конкуренция», «приверженность потребителя», «изменение ситуации», «технология» [4, с. 439–446].

Формирование оценки стратегической ситуации как интегрированного результата совокупности матриц позволяет обеспечить большую обоснованность стратегических альтернатив.

6. Существенной проблемой является обеспечение оптимального стратегического выбора из числа стратегических альтернатив. Поскольку выбор стратегии представляет собой управленческое решения, то очевидно, что его осуществление находится в компетенции руководителя предприятия.

Однако руководитель может осуществлять выбор и по собственному наитию, и с помощью использования определенных методов. В настоящее время преобладает первый вариант, а для обоснованности решений необходим второй.

Основной метод определения и сравнительной оценки стратегических альтернатив – метод SWOT-анализа. На предприятиях, если где и используется такой метод, то в основном в виде качественной версии. Но эта версия позволяет обеспечить обоснованный выбор только в условиях достаточной однозначности ситуации, например, когда имеет место явное преобладание влияния позитивных или наоборот негативных факторов.

Однако ситуации, в которых функционируют промышленные предприятия, как правило, неоднозначны. Некоторые факторы не настолько благоприятны, чтобы можно было гарантировать реализацию возможности или преодоление угрозы, но и не настолько неблагоприятны, чтобы сделать это невозможным. Тогда существенное значение приобретает эффект взаимокомпенсации: факторы, обладающие большей силой действия способны компенсировать недостаточность действия других более слабых факторов. Качественная версия SWOT-анализа в таких ситуациях малоэффективна. Для обоснованного стратегического выбора целесообразно применять количественную версию SWOT-анализа.

Заметим, что количественная версия SWOT-анализа – это не какая-то одна конкретная методика. Существуют разнообразные варианты количественного SWOT-анализа. Одни из них обладают высокой обоснованностью и позволяют обеспечить рациональный стратегический выбор, другие – нет.

Автор попытался внести свой вклад в развитие SWOT-анализа [4, с. 453–470]. Была разработана методика количественного SWOT-анализа, учитывающая синергизм возможностей и угроз, сильных и слабых сторон, вероятность наличия новых возможностей и угроз в стратегической

перспективе, а также помимо суммарных интегральных оценок силы / слабости соответствие их установленным нормативным значениям. В других методиках количественного SWOT-анализа преобладает суммарный подход: не оценивается, насколько для реализации данной стратегии достаточна каждая сильная сторона и допустима слабая; не учитывается взаимодействие факторов, меняющее как их собственное значение, так и общую интегральную оценку. Использование данной методики позволяет сделать рациональный стратегический выбор, который, с одной стороны, создает четкую активизирующую ориентацию на использование возникающих возможностей и преодоление ожидаемых угроз, а с другой стороны, является надежно реализуемым.

Разработка рациональной стратегии является необходимым, но не достаточным условием эффективного стратегического развития. Разработанную стратегию нужно реализовать. Реализация стратегии, также как и разработка, заключает в себе множество проблем, решение которых необходимо обеспечить.

1. Основой практической реализации стратегии развития предприятия является план реализации. С одной стороны, этот план должен быть достаточно конкретным, заключающим в себе вполне определенные практические действия по реализации стратегии. С другой стороны, неопределенность и нестабильность ситуации приводит к тому, что заранее запланированные действия к моменту реализации могут стать бесполезными и даже вредными для реализации стратегии развития предприятия.

Данная проблема может быть решена следующим образом. Весь процесс реализации стратегии делится на ряд этапов. План реализации стратегии на ближайшие этапы должен быть очень конкретен и детально проработан. Последующие этапы представлены в менее конкретном виде. По мере продвижения по пути реализации стратегии и прохождении ближайших этапов подробная детализированная проработка осуществляется по отношению к последующим этапам, естественно, с учетом той конкретной ситуации, которая сложилась в данный период. Таким образом, будет обеспечена и конкретность плана реализации стратегии и его реалистичность.

2. Все существенные преобразования встречают сопротивление со стороны тех или иных групп персонала. Чем значительнее преобразование, чем в большей степени оно затрагивает интересы людей, тем сильнее возникающее сопротивление. Чтобы обеспечить успешную реализацию стратегии надо представлять насколько велико сопротивление, какие группы это сопротивление оказывают и по каким причинам.

Проблема заключается в том, что для успешной реализации стратегии нужно иметь предварительно сформированное представление: насколько велико сопротивление, какие группы это сопротивление оказывают и по каким причинам. На предприятиях такое представление формируются «по факту», когда сопротивление создает препятствия реализации стратегии.

Для объективной оценки возможного сопротивления целесообразно использовать метод анализа поля сил, позволяющий установить какие группы персонала, исходя из своих интересов и целей, будут поддерживать преобразования, а какие будут этим преобразования противодействовать.

3. Чтобы сопротивление преобразованиям было минимальным, нужно создать значительную заинтересованность людей в их осуществлении. Поэтому важнейшей проблемой является мотивация персонала к осуществлению стратегических преобразований.

Естественно, что система такой мотивации должна быть четко дифференцирована. Для этого предварительно по всем работникам, связанным с реализацией стратегии, нужно выяснить, какой тип мотивации присущ каждому из них и, соответственно определить какие мотивирующие действия нужно осуществить, для того чтобы отстраненность от преобразований или даже противодействие им перевести в заинтересованность в их осуществлении.

Библиографический список

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

2. *Ефремов В. С.* Стратегическое планирование в бизнес-системах. – М. : Изд-во «Финпресс», 2001. – 240 с.

3. *Ефремов В. С.* Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования : учеб. пособие. – М. : Изд-во «Финпресс», 1998. – 192 с.

4. *Куликов В. И.* Регулирование производственной активности организации. – М. : Наука, 2004. – 624 с.

5. *Масюк Н. Н.* Стратегический мониторинг текстильного предприятия / Н. Н. Масюк, В. В. Сильченко. – Иваново : ИГТА, 2009. – 192 с.

УДК 334

Орлов В. В., Немиров А. Л., Квашнина Н. А.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

В статье показаны проблемы социально-экономической жизни, эффективное решение которых предполагает использование государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: региональные вызовы, государственно-частное партнерство, проект «Золотое кольцо», дорожное строительство как мотор региональной экономики, региональный текстильный кластер, мультипликационный эффект ГЧП.

В настоящее время формируется повышенный интерес к государственно-частному партнерству (ГЧП), связанный как с вызовами национального характера, так и с потребностями регионального уровня. В данной статье мы поставим проблему ГЧП применительно к условиям Ивановской и Костромской областей. Тема региональных вызовов в настоящее время характеризуется повышенной актуальностью, существуют такие задачи, решение которых крайне затруднительно на базе применения частного капитала, и в то же время проблема может быть успешно решена путем соединения частных и государственных ресурсов.

Первый сюжет имеет отношение к межрегиональным взаимодействиям и соглашениям, которые в областях Верхневолжья представлены откровенно слабо. В то же время эти межрегиональные договоры могут сыграть выдающуюся роль в активизации социально-экономической жизни одновременно в нескольких взаимодействующих между собой регионах.

Прежде всего мы вспомним о разрабатывавшемся еще в советское время проекте «Золотое кольцо», имевшем тогда по преимуществу туристическую направленность. В эту программу включались четыре области – Владимирская, Ивановская, Костромская, Ярославская. Маршруты проходили по всем четырем областям, в целом проект был достаточно перспективен, хотя и требовал вложения немалых средств. Нам представляется, что этот проект может быть не просто возобновлен, но и расширен путем включения Московской и Вологодской областей, возможен вариант подключения Тверской области. Сам по себе круг решаемых задач надлежит существенно расширить, имея в виду организацию не только туризма, но и отдыха и оздоровления. Масштабность проекта, географическое положение областей как подмосковных, имеющиеся в областях производственный, культурно-исторический, рекреационный потенциалы позволяют рассуждать об этом проекте с высокой долей оптимизма. Мультипликационный эффект значителен и многообразен: строительство и ремонт дорог и их обустройство, развитие гостиничного хозяйства с участием всех форм собственности, расширение торговли и общепита, активизация деятельности в области транспорта и связи, дополнительные стимулы для развития сельского и лесного хозяйства, сувенирное производство и народные промыслы, выставочная, конгрессная и театральная деятельность, активизация музейного дела и многое другое. Можно высказать предположение, что переориентация рекреационных интересов Москвы и крупных подмосковных городов на области Верхневолжья придаст высокий уровень динамизма этим регионам, раскроет новые возможности их социально-экономического развития. Всякий проект нуждается как в кадровом, так и финансовом обеспечении. Сама грандиозность проекта безусловно сделает его интересным как для государственного капитала России, крупных российских инвесторов, так и для зарубежных предпринимателей, интересующихся туристическим бизнесом. Вопрос в существенной степени упирается в кадровые проблемы в сочетании с необходимостью добиться федеральной поддержки. Нужны организаторы, характеризующиеся не только высоким профессионализмом, но и развитым государственным мышлением. К сожалению, в регионах существует дефицит таких людей.

В качестве второго проекта, отражающего межрегиональные взаимосвязи, укажем на программу формирования текстильного кластера (швейно-текстильного кластера с учетом логистической составляющей). Этот проект инициирует Правительство Ивановской области, рас-

 © Орлов В. В., Немиров А. Л., Квашнина Н. А., 2011

считывая на подключение к нему других регионов, в частности Владимирской и Костромской областей. В основе проекта лежит идея изменения сырьевой базы – переход на искусственные волокна, изготовление которых связано с нефтепродуктами. По этому поводу идут переговоры с Татарстаном и Ханты-мансийском. Сама идея кластера как такового весьма продуктивна, по некоторым данным, свыше 50 % мирового промышленного производства развивается на кластерной основе. Кластер означает, что есть доминирующая отрасль (в данном случае текстильная с учетом швейной составляющей), на которую работает целый ряд обслуживающих и вспомогательных отраслей. Формируется своего рода планомерная система, поскольку ведущая отрасль, выходящая непосредственно на рынок, выдает задания по производству промежуточного продукта и выполнению разнообразных работ и услуг сопряженным с ней сферам деятельности, создаются внутрикластерные рынки. Планомерность – важное достоинство кластерной формы, невзирая на то, что эта планомерность пространственно ограничена. Реализация рассматриваемого проекта, отличающегося масштабностью и длительностью сроков исполнения, наилучшим образом, по-видимому, может быть реализована в рамках ГЧП. Перспективность проекта необходимо связывать с тем, что такая колоссальная по емкости рынка страна, как Россия, не может обойтись без собственной легкой промышленности.

Обращение к любому субъекту РФ показывает, что есть вопросы, нередко довольно острые, которые в принципе возможно решить на базе частного капитала, но есть такие масштабные и острые вопросы, которые по своему характеру требуют объединения частных и государственных средств. Естественно возникает вопрос о разграничении функций между сторонами, дополняемый темой взаимной выгоды. Выскажем некоторые суждения по этому вопросу.

В современных условиях возникают ситуации, когда формируется своеобразный избыток частного капитала: денежный ресурс есть, однако владелец денег не имеет нужной ориентировки, в какой сфере экономической деятельности использовать свои свободные средства. В заметной степени этим объясняется вывоз капитала за рубеж. Государство на основе партнерства с частным капиталом в состоянии превратить виды экономической деятельности, коммерчески невыгодные для частника, в привлекательные сферы приложения капитала. Государство к тому же может принять на себя ответственность за эффективное использование капитала, выступив в качестве своеобразного гаранта. Во всяком случае такую госфункцию сбрасывать со счетов не следует, экономическая жизнь очень разнохарактерна, и возникают и рядовые, и неординарные ситуации. Возможно возникновение таких ситуаций (жизнь на выдумки щедра), когда государство свои функции передает частному капиталу, а финансирование сохраняет за собой. Например, на Западе существуют частные тюрьмы, с денежной стороны обеспечиваемые государственной властью. То же можно сказать об образовательных организациях, а также о предприятиях в сфере здравоохранения. Поскольку зачастую реализация частных проектов сдерживается по причине отсутствия необходимых инфраструктурных предпосылок, постольку государство может принять на себя развитие инфраструктуры, а основной проект реализуется за счет частного инвестора. В этом отношении показательным является жилищное строительство, когда государство финансирует инженерную инфраструктуру. Но эта же идея может быть реализована и в отношении производственного сектора, когда государство в интересах развития региона и обеспечения занятости стимулирует строительство промышленных и иных объектов, принимая на свои плечи инфраструктурные затраты. Вообще все эти вопросы разграничения функций государства и частного инвестора могут быть предметом особого исследования, предполагающего опору на обширный круг материалов, отражающих практику взаимосвязи этих двух участников.

В качестве одного из региональных вызовов, требующих использования в широких размерах ГЧП, выступает сюжет хозяйственного освоения территорий. В Костромской области плотность населения составляет 11,1 чел. на 1 кв. км, однако бо́льшая часть территории заселена слабо, показатель плотности населения в отдельных случаях падает до 2–3 чел. на 1 кв. км. Напомним, что в соответствии с международными нормами при плотности населения 5 чел. на 1 кв. км и менее территория считается хозяйственно не освоенной. Речь не идет о том, чтобы в массовом порядке строить города и поселки, как это было в годы

советской индустриализации, решение поставленной задачи возможно и иными путями, но необходимо учитывать специфику региона, характер расселения людей, производственную специализацию, состояние дорог и целый ряд других факторов. Предварительно заметим, что численность населения Костромской области, равно как и в большинстве регионов РФ, включая ЦФО, непрерывно сокращается. Правда, во второй половине предыдущего десятилетия в Костромской области происходил рост рождаемости и снижение смертности, в итоге несколько сократился коэффициент естественной убыли населения. Важно эту тенденцию закрепить. Чтобы решить демографическую проблему и в перспективе преодолеть негативную тенденцию сокращения населения, необходимо опереться на комплекс мероприятий: резко улучшить состояние здравоохранения, популяризировать здоровый образ жизни, обеспечить людей работой с нормальными условиями и достойной заработной платой, остановить трудовую миграцию, неблагоприятную для региона, провести целый ряд других мероприятий. Положение в целом крайне сложное. Так, среднегодовая численность занятых в экономике (по данным баланса трудовых ресурсов) с 1990 г. по 2010 г. включительно сократилась почти на 100 тыс. чел. Это сопровождалось обезлюдиванием многих поселений, особенно сельских, и другими негативными моментами, имеющими отношение не только к численности, но и к качеству рабочей силы. Нам представляется, что для более эффективного освоения хозяйственной территории крайне актуальным для Костромской области является развитие дорожного строительства.

Если в Ивановской области на 1 тыс. кв. км территории приходится 265 км железнодорожных путей, автодорог, внутренних водных судоходных путей, то в Костромской области аналогичный показатель не превышает 15 км. В обеих областях ведущую роль играют автотрассы. Процент автодорог с твердым покрытием в Костромской области равен 70 %, а в Ивановской области – 91 %. Как видим, различия существенны. Там, где идет дорога, особенно с нормальными характеристиками по важнейшим параметрам, там есть возможности жизнедеятельности. Например, строительство Транссибирской магистрали, осуществленное в дореволюционный период, явилось мощным стимулом освоения Сибири. Правда, по мере ухода в сторону от трассы хозяйственная активность падает, что свидетельствует о необходимости иметь сеть автомобильных и иных дорог. Строительство дорог, особенно современных, отличается и высокой трудоемкостью, и повышенной фондоемкостью, и высокими денежными затратами, измеряемыми десятками миллионов рублей на 1 км автомобильной дороги. Что же касается окупаемости дорог, то здесь существует два варианта. Если дорога становится платной, то она за определенное время может окупить себя явно, ибо несложно подсчитать не только затраты, но и в дальнейшем поступления от эксплуатации этой трассы. Однако в условиях России возможности платных автотрасс в достаточной степени ограничены. К тому же интенсивность движения в Костромской области не такова, чтобы говорить о возможности развития на ее бескрайних просторах платных дорог (территория Костромской области 60,2 тыс. кв. км, в то время как территория Ивановской области 21,4 тыс. кв. км).

В условиях хорошего состояния дорог и применения современных транспортных средств можно хозяйственно использовать территории в пределах 100–150 км от центра базирования людей и транспортных средств. Подобные факты известны и в особых комментариях не нуждаются. Существуют специально оборудованные транспортные средства, позволяющие вести трудовую деятельность вахтовым методом, то есть с отрывом от места постоянного базирования людей. Обратим внимание и на то обстоятельство, что дорожное строительство может выступить в качестве мотора региональной экономики. Известно, например, что в США имевшее место в прошлом веке массовое строительство автодорог в очень серьезной степени способствовало повышению темпов экономического роста. Мультипликационный эффект от дорожного строительства высок. Это и разработка карьеров, и транспортировка строительных материалов, и обеспечение работ дорожно-строительной техникой, и обустройство придорожной сети объектами инфраструктуры, и увеличение производства металлических и иных изделий для строительства дорог и мостов, и многое другое. Практически широкомасштабная дорожная программа, с одной стороны, выступит как мотор экономики (один из

моторов экономики), с другой – выступит в качестве ведущего фактора хозяйственного освоения территории.

Костромская область характеризуется чрезвычайно высоким уровнем лесистости. Лес – это богатство региона и нации. При правильном использовании древесины из нее можно получить изделия многих сотен наименований. Специфика леспромхозов, активно работавших в советское время, состояла в том, что они свертывали свою деятельность по мере исчерпания лесных запасов. Ареал их деятельности ограничивался еще и вследствие того, что транспорту приходилось перемещаться по грунтовым дорогам, дорог с твердым покрытием было явно недостаточно. Если вести речь о возрождении лесных поселков, то необходимо ставить вопрос о диверсификации производственной деятельности. Эта тема может быть благоприятно решена в условиях развитой системы современных коммуникаций.

Участие частного капитала в содружестве с государственным в реализации дорожных проектов может идти различными путями. Наиболее простой – государство выделяет средства, дорожно-строительная организация строит дороги. Принципиален вопрос о цене, но в связи с этим важно развивать конкурентную среду.

Для Костромской области, равно как и для Ивановской, остро стоит демографическая проблема (этот вопрос уже был нами поднят), а также тема создания для населения необходимых условий проживания, обеспечения привлекательности региона в смысле трудоустройства лиц из других регионов. Этому в очень сильной степени препятствует в целом недостаточно высокий уровень благоустройства жилищного фонда. Например, по данным на 2009 г., водопроводом было обеспечено 70 % общей площади жилых помещений, водоотведением (канализацией) – 61,5 % (в сельской местности даже 28 %), отоплением – 64 % (в сельской местности – 29 %), горячим водоснабжением – 46 % (в сельской местности – 16 %), ваннами – 51 % (в сельской местности – 19 %). Гораздо лучше обстояло дело с газификацией – 87 %, при этом различия в уровне этого показателя в городе и на селе невелики.

Может ли быть жилищное благоустройство объектом ГЧП? По-видимому, может, но необходима проработка конкретных проектов, привязанных к определенной местности, выполненных при этом с учетом имеющегося в стране и за рубежом опыта.

Мы ограничимся постановкой указанных вопросов, заметив, что специально брали масштабные проекты, реализация которых в состоянии дать мощный толчок росту и качественным преобразованиям регионов, но в то же время следует обратить внимание и на менее масштабные проекты, но обеспечивающие решение острых социально-экономических проблем.

В декабре 2011 г. в Костроме состоялся Круглый стол «Использование механизма государственно-частного партнерства для привлечения внебюджетных инвестиций в развитие туристской инфраструктуры и объектов туристского показа на территории субъектов РФ», который был проведен в рамках Межрегионального туристского форума «История России в малых городах». В ходе обсуждения было одобрено решение о создании Регионального центра государственно-частного партнерства Костромской области. Для нас представляет интерес, какие конкретные направления развития ГЧП в Костромской области были выдвинуты. Они таковы: проекты строительства (модернизации) водопроводных насосных станций; проекты строительства (модернизации) канализационных насосных станций; проекты строительства (модернизации) котельных районного значения; проекты строительства мусоросортировочного завода; проекты строительства (модернизации) локальных очистных сооружений водоснабжения; проекты строительства (модернизации) локальных очистных сооружений канализации; проекты установки оборудования по производству гипохлорида натрия на канализационных очистных станциях и станциях водоподготовки; проекты установки оборудования по ультрафиолетовому обеззараживанию на канализационных очистных станциях и станциях водоподготовки.

Судя по литературе, тема ГЧП находится на такой стадии теоретической разработки и практического использования, что необходимы, с одной стороны, дальнейшие исследования обобщающего характера, с другой – активное накопление практического опыта в этой области. Интерес к поставленной нами теме существенен, но успехи практического порядка скромные.

УДК 334

Пирогов К. М., Темнова Н. К., Ражева А. А.

БИЗНЕС – ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Инновационный путь развития российской экономики – главный ключ проблемы ее модернизации. Содержание этапов и структура бизнес – плана инновационных проектов представлены в работе как руководящий методический материал.

Ключевые слова: инновационное развитие, модернизация экономики, бизнес-планирование, структура, методический материал.

Модернизация российской экономики во многом зависит от ее инновационного развития, в том числе главной составляющей экономики – промышленного сектора в лице предприятия – отрасли.

В этих условия особое место отводится формированию ее инновационной стратегии, которая могла бы служить алгоритмом поведения предприятия – отрасли на заданный период времени.

В качестве инструмента построения такого алгоритма можно использовать метод бизнес – планирования инновационного проекта, который в той или иной степени отражает суть инновационного развития: инновационные (нано) технологии, инновационное управление производством, инновационные (нано) материалы и др.

Обязательной частью документации при разработке бизнес-плана инновационного проекта является его «технико-экономическое обоснование» (ТЭО), который представляет собой комплект расчетно-аналитический документов, содержащих исходные данные будущих новаций, основные технические и организационно-экономические решения, расчетно-сметные, оценочные и другие показатели, позволяющие рассматривать целесообразность и эффективность инновационного проекта.

Как правило, бизнес-план инновационного проекта используется для подтверждения будущему инвестору (организатор конкурса грантов, коммерческий банк, бизнес-структура, частный инвестор) финансовой устойчивости и платежеспособности будущего объекта, в частности, выполнения им договорных обязательств, разработки профессионального бизнес-плана, необходимых согласований и экспертиз при переговорах с органами власти о предоставлении субсидий, налоговые и другие льготы; проработки всех возможных видов рисков и др.

Основные цели и структура бизнес-плана инновационного проекта следующие.

Цель:

– определение и обоснование степени жизнеспособности и коммерческой устойчивости инновационного проекта;

– конкретизация перспектив инновационного бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития;

– обеспечение поддержки со стороны потенциального инвестора;

– развитие перспективного взгляда на предлагаемый инновационный проект, его социально-экономической среды в развитии экономики и среды в целом.

Структура:

1. Общие сведения:

– местоположение объекта инновационного проекта, его производственная схема, банковские реквизиты, отраслевая принадлежность, организационно-правовая форма собственности, исходные реквизиты руководителя и исполнителей;

– общие и конкретные цели инновационного проекта;

– технико-экономический уровень продукции (работ и услуг), предусмотренный инновационным проектом, конкурентоспособность, создание новых рабочих мест, потенциальный потребитель и безопасность.

2. Резюме:

– технико-экономическая и социальная значимость преимуществ инновационного проекта по сравнению с достигнутым уровнем на аналогичных конкурентных объектах;

– потребность в финансовых и других ресурсах для реализации проекта;

– финансовые результаты, которые ожидаются получить в будущем от реализации проекта (объем производства и продаж, себестоимость продукции и ее качество, валовая и чистая прибыль, рентабельность продукции и производства в целом, срок окупаемости инвестиций и др.);

© Пирогов К. М., Темнова Н. К., Ражева А. А., 2011

3. Характеристика предприятия – отрасли:

– текущее состояние и перспектива развития в динамике производства данного вида продукции (работ и услуг) в отрасли региона;

– доля проекта в объемах отрасли по производству данного вида продукции (работ и услуг), прогноз развития, сезонность;

– географическое положение отраслевого рынка, характеристика потенциальных клиентов, их финансовая устойчивость и тенденция изменения;

4. Сущность предлагаемого инновационного проекта:

– описание продукции (работ и услуг), подлежащей продаже после осуществления проекта: функциональное назначение, для каких целей предназначена, свойство, цена, качество и конкурентоспособность, технологичность и универсальность и др.;

– стадия развития проекта – идея; эскизный, технический и рабочий проект, опытная партия, действующее серийное производство, требование к гарантийному обслуживанию и послепродажному сопровождению;

– условия экспорта продукции, создание сети объекта, сведения о патентах и сертификатах;

– основные отличия предлагаемой продукции от отечественных и зарубежных аналогов;

– аргументы, обосновывающие успех реализации проекта.

5. Оценка рынка сбыта и конкурентов:

– основные потребители продукции (работ и услуг), производители, их географическое размещение, перспективы развития;

– характеристика рынка сбыта: размеры, тенденции развития, специфика;

– выход на внешний рынок, экспортный потенциал;

– стратегия сбыта и продвижения продукции (работ и услуг), ценовая политика, реклама, сервисное обслуживание, стимулирование сбыта;

– оценка конкурентов, слабые и сильные стороны, потенциальные возможности, технологии продвижения продукции на рынке, доля на рынке.

6. План маркетинга:

– маркетинговая среда реализации проекта и их посредники;

– рекламная политика и объем финансирования;

– конкретные потребители, стимулирование продаж, уровень организации послепродажного обслуживания;

– внешнеэкономическая деятельность, особенность ведения расчетов, бартерные сделки, таможенные тарифы и др.;

7. План производства:

– основные требования к организации производственного процесса, специализация, кооперация, унификация и стандартизации;

– производственная база и мощность, автоматизация и механизация, соотношения основных и вспомогательных производств;

– материальные ресурсы, поставщики и прогноз потребления;

– рабочая сила, квалификация, оплата труда и стимулирование, охрана труда и техника безопасности;

– себестоимость производимой продукции (работ и услуг), политика ценообразования;

– экологическая безопасность инновационного проекта.

8. Организационный план:

– организационная структура управления проектом – схема, состав подразделений и их функций, распределение обязанностей, координация и взаимосвязь;

– сведения об управленческом персонале: возраст, образование, владение акциями, права и обязанности, аттестация, система стимулирования;

– уровень использования информационных технологий в управленческой деятельности;

9. Оценка и предупреждение рисков.

– слабые и сильные стороны инновационного проекта;

– риски, их вероятность и возможность ущерба, меры предупреждения и прогноз;

– экономическая безопасность проекта, страхование от рисков.

10. Финансовый план.

– план доходов и расходов;

– план денежных поступлений и выплат;

– свободный баланс активов и пассивов;

– оценка эффективности инновационного проекта.

11. Выводы и предложения.

Тщательная и обоснованная разработка всех разделов бизнес-плана инновационного проекта служат гарантией его успешного осуществления.

Подтверждением этому являются результаты реализации планов технического перевооружения и модернизации промышленного сектора экономики региона, повышение качества и конкурентоспособности продукции в ассортименте легкой промышленности, предусмотренных стратегией развития отрасли до 2020 года.

УДК 334

Ульянов Г. В.

РЕАЛИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ КАК УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

В статье исследуются проблемы реализации собственности на макро- и микроуровнях. При этом собственность рассматривается как многомерное явление, органически включающее в себя экономическую, юридическую, политическую и другие составляющие. Особое внимание уделяется анализу предпосылок, условий, механизму и формам реализации собственности.

Ключевые слова: собственность, права собственности, реализация собственности, формы и механизм реализации собственности; спецификация прав собственности.

Проблема реализации собственности – это, в конечном счете, проблема эффективности экономики на макро- и на микроуровнях ее функционирования. На макроуровне – это эффективность народнохозяйственного комплекса в целом, а на микроуровне – эффективность деятельности отдельных организаций и их объединений. Это и действенность социальных институтов в рамках данной социально-экономической системы, характеризующейся определенным порядком собственности, в том числе и механизмом ее реализации. Это и соответствующие механизмы мотивации и стимулирования, действие которых обеспечивает оптимальное распределение ресурсов по отраслям и видам деятельности, а также и трудовую активность в рамках конкретной организации или индивидуальной деятельности.

Реализация собственности является существенным моментом характеристики ее экономического содержания. Анализируя проблему реализации, следует исходить из того, что собственность – это многомерное явление, органически включающее в себя экономическую, юридическую, политическую, психологическую, экологическую и т.п. составляющие. Следовательно, и реализация собственности может рассматриваться в различных аспектах, или в их взаимосвязи и взаимопереплетении. Более того, по-видимому, собственность не может реализоваться экономически полностью вне зависимости от других ее органических составляющих. Реализация собственности в экономическом смысле означает, что объект собственности приносит доход ее субъекту в различных формах различным способом при наличии определенных предпосылок и условий.

Предпосылки реализации собственности лежат, прежде всего, в области права, политики, а также традиций, обычаев, культуры. Они создаются наличием необходимых социально-экономических институтов, инфраструктуры и разнообразных экономических организаций, отличающихся формальной координацией посредством определенных иерархических структур.

Важнейшей предпосылкой реализации собственности и эффективного функционирования экономики является, возможно, более точное определение содержания прав собственности. И в этом контексте существенным моментом отношений собственности становится «исключительность». Исключительность не означает неограниченность. Исключительное право ограничено, но оно ограничено законом. Исключительность предполагает, прежде всего, исключительное право собственника на результаты от его деятельности (положительные и отрицательные), что создает сильнейший экономический стимул для принятия агентом эффективных решений по использованию принадлежащей ему собственности.

В теории прав собственности исключения других из свободного доступа к ресурсам называется спецификацией прав собственности на эти ресурсы. Спецификация прав собственности имеет целью создание устойчивой экономической сферы, т.к. она уменьшает неопределенность и формирует у субъектов предсказуемые ожидания результатов своих действий и отношений с другими экономическими агентами.

Квинтэссенцией данного подхода к спецификации прав собственности является так называемая теорема Коуза. Данная теорема (вид теоремы выводам Р. Коуза придал американский экономист Дж. Стиглер) касается проблемы экстерналий (внешних эффектов) и связанных с ними издержек перелива. Теорема Коуза в формулировке Дж. Сиглера звучит так: «…в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны»… [3, с. 141]. Р. Коуз доказывает, что содержание и распределение прав собственности влияет не только на распределение ресурсов, но и на условия обмена, его объем, на распределение

© Ульянов Г. В., 2011

доходов и их уровень, а также на процессы ценообразования. Важное место в рассуждениях Р. Коуза отводится проблеме внешних эффектов и трансформации издержек перелива (внешних издержек) во внутренние издержки фирмы при помощи распределения прав собственности. По мнению Р. Коуза, если права собственности ясно определены и предписаны, а люди согласны твердо придерживаться результатов добровольного обмена, то никаких внешних эффектов не возникает, а у государства нет оснований для вмешательства в процесс распределения ресурсов.

Можно говорить и о политических предпосылках и, по-видимому, политических формах реализации собственности. В самом прямом смысле, обладание собственностью дает возможность получения политической власти или наоборот, – лишения политических прав. Государство или общественные организации (законные и незаконные) могут использовать политические ограничители экономической реализации собственности, т.е. собственность экономически реализуется или не реализуется (или почти не реализуется) в зависимости от лояльности собственника к существующему режиму, его взглядов, принадлежности к той или иной партии и т.п.

Что касается традиций, обычаев и культуры, как определенных предпосылок реализации собственности, то эта проблема требует специального анализа в рамках междисциплинарных исследований. В русской философской и юридической литературе традиционно обычаям и национальной культуре отводилось существенное место. Достаточно ярко это выражено в концепции «евразийства», сформировавшейся в русском зарубежье в 20-х годах XX века [1]. По-видимому, близко по смыслу и понятие, вводимое в научный оборот П. Б. Струве, – «дух собственности» [9, с. 261–262].

Правовое регулирование отношений собственности, а также наличие соответствующих социально-экономических институтов и инфраструктуры, разнообразных по форме и назначению организаций создают лишь потенциальную возможность реализации определенных форм собственности для их субъектов. Для реальной, фактической (экономической) реализации необходимы соответствующие условия. Эти условия создаются действующей юридической системой, конкретной политикой государства, сложившейся совокупностью экономических отношений и, в немалой степени, состоянием общественного сознания.

Юридическая система создает условия для осуществления прав собственности и, таким образом, реализации собственности в экономическом смысле. Речь, прежде всего, идет о наличии и действенности правоохранительных органов и независимых судов, защищающих права (и требующих выполнения обязанностей) субъектов собственности.

Реализация собственности может осуществляться как в рамках действующих правовых форм, так и вне их (теневая экономика), либо формально в рамках законных организационно-правовых форм, но незаконным путем. Экономические формы реализации собственности могут не совпадать с правовыми, приходить в противоречие. Если для характеристики собственника, с точки зрения права, вполне достаточно обладание тремя классическими правомочиями – владения, пользования и распоряжения, то для определения субъекта собственности в экономическом смысле этого все же мало. Субъект может владеть, пользоваться и распоряжаться благами (юридический собственник) и все же фактически не быть собственником этих благ, т.к. он не получает дохода от собственности.

Речь не идет об убытках, полученных в результате неэффективного хозяйствования, неправильного прогноза, неожиданного изменения конъюнктуры или не оправдавшегося риска. Здесь доход и убытки – две стороны одного явления. Подразумеваются случаи, когда юридический собственник лишается возможности присвоить доход от принадлежащего ему имущества. Это может происходить в результате деятельности государства или криминальных структур.

При этом имеется в виду не только такая политика государственных органов, как продразверстка, т.е. принудительное отчуждение произведенного продукта, но и такая ставка налога, которая делает бессмысленным всякое производительное использование собственности. Экономически действия криминальных структур от прямого грабежа и разбоя до организованного и «упорядоченного» рэкета фактически ничем не отличаются от действий государства. И в том и в другом случае реализует собственность не тот, кто является ее юридическим субъектом.

Логика данной проблемы в рамках теории прав собственности выглядит таким образом: права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия; переструктуризация прав собственности ведет

к сдвигам в системе экономических стимулов; реакцией на эти сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов. Право частной собственности при этом понимается не как арифметическая сумма правомочий, а как сложная структура, отдельные элементы которой взаимно обусловливают друг друга. Степень их взаимосвязанности проявляется в том, насколько ограничение какого-либо правомочия или его исключение влияют на реализацию собственником остальных правомочий.

Реализация собственности происходит и зависит от экономического строя, в рамках которого осуществляются отношения по поводу присвоения (отчуждения) ограниченных благ или от «экономического (хозяйственного) порядка». Понятие экономический (хозяйственный) порядок – важнейший элемент неолиберальной системы немецкого экономиста В. Ойкена. «Идет ли речь о хозяйстве Древнего Египта или Рима времен императора Августа, – писал он, – Франции периода высокого средневековья или Современной Германии – в любом случае всякий хозяйственный план и всякая хозяйственная деятельность крестьянина, землевладельца, торговца, ремесленника, рабочего и всех других людей осуществляется в рамках определенного «хозяйственного порядка» и только в рамках данного порядка имеет какой-то смысл. Экономический процесс всегда и повсюду протекает в рамках известных форм, т.е. исторически заданного хозяйственного порядка» [6, с. 71]. «Экономический порядок страны, – дает определение В. Ойкен в другой своей книге, – состоит из совокупности тех реализованных в каждом случае форм, в которых предприятия и домашние хозяйства связаны между собой и в которых, следовательно, протекает in concreto экономический процесс» [7, с. 76].

Проблемы социально-экономического развития России после длительного периода в большинстве своем несистемных реформ делают все более актуальными разработки основателей Фрайбургской школы ордолиберализма и их нынешних последователей теории хозяйственного порядка. Так, в «рабочем докладе №7» Марбургского общества по вопросам хозяйственного порядка дается развернутое определение этого понятия: «Хозяйственный порядок представляет собой комбинацию различных форм, которые устанавливают рамки возможностей использования людьми ограниченных благ. Он взаимосвязан с людьми, их интересами, предпочтениями, способностями и ресурсами, а также с политическим устройством и в этом качестве рассматривается как фундамент для определения ключевых свойств и характера экономической системы. Последняя встроена в определенные духовно-культурные, правовые и политические структуры и вместе с этими частичными порядками образует социальную жизнь» [2, с. 13].

В контексте нашей статьи и условиях российской действительности чрезвычайно интересно замечание В. Ойкена о нетождественности хозяйственного и правового порядков. Если ученым через два тысячелетия будут известны только наши основные правовые нормы, то они не смогут получить представление о реальном хозяйственном порядке, о тех формах, в рамках которых протекает повседневный хозяйственный процесс. «Например, – пишет он, – утверждение о том, что где-либо существовало право частной собственности, отнюдь еще не позволяет сделать сколько-нибудь определенных заключений относительно структуры хозяйственного порядка» [7, с. 75].

Механизм реализации собственности можно определить как совокупность форм (структур) и методов, с помощью которых обеспечивается получение дохода субъектом собственности от объекта собственности. В экономической литературе нередко употребляется термин «инфорсмент», который точно не определяется, но смысл которого, как правило, сводят к механизму, обеспечивающему надежную реализацию прав частной собственности. Думается, понятие «инфорсмент» не перекрывает полностью понятие «механизм реализации собственности». Оно происходит от английского глагола enforce, что означает оказывать давление, принуждать, заставлять, навязывать. Таким образом, инфорсмент – это механизм принуждения к выполнению договорных обязательств, а, значит, он является только частью, хотя и чрезвычайно важной (может даже самой важной), механизма реализации собственности, который должен включать еще и каналы добровольного выполнения контрактных обязательств.

На макроуровне данный механизм по преимуществу выступает как централизованный государственный инфорсмент. Хотя, по-видимому, он может состоять и из неких добровольно созданных структур, выполняющих соответствующие функции. На микроуровне это межгрупповой инфорсмент, возникающий в результате формирования различного рода ассоциативных организаций, например финансово-промышленных

групп. Отсутствие адекватного государственного механизма инфорсмента прав собственности, повышая уровень трансакционных издержек в российской экономике, побуждает организации к формированию внутригруппового инфорсмента, а также вынуждены прибегать к услугам «частного инфорсмента», который близок «по своей сути к феодальной системе инфорсмента, осуществляемого «специализированной группировкой вооруженных людей» (в терминологии лауреата Нобелевской премии Д. Норта)» [8, с. 52]. Эту роль могут выполнить не только преступные группировки, но и вполне легальные «фонды поддержания правоохранительных органов», а в форме вооруженных группировок – выступать сотрудники силовых ведомств.

В качестве экономических форм реализации собственности на микроуровне автор рассматривает формы, в которых выступает доход от собственности. Возможность извлечения дохода от объекта собственности прямо и непосредственно связана с ограниченностью блага и имеет место только при наличии субъектно-субъектных отношений собственности. Основными (первичными) экономическими формами реализации собственности являются заработная плата, рента, процент и прибыль. Еще К. Маркс в «Капитале» называет ренту экономической формой реализации собственности. «Какова бы ни была специфическая форма ренты, – писал он, – всем ее типам обще то обстоятельство, что присвоение ренты есть экономическая форма, в которой реализуется земельная собственность...» [4, с. 183–184]. Фактически К. Маркс анализирует и другие экономические формы реализации собственности, такие как предпринимательский доход, торговая прибыль, ссудный процент.

Но собственность реализуется также и через превращенные, производные и иррациональные формы, а также через определенную комбинацию основных форм или еще более сложное переплетение различных форм получения дохода. Экономические формы, через которые реализуется собственность, зависят, в первую очередь, от вида объекта собственности, но они также приобретают определенную специфику в зависимости от организационно-экономических структур, которые опосредуют эту реализацию, а также их конкретного правового оформления, характерного для данного периода времени и данной страны.

Так, при сдаче земли в аренду получение дохода собственником осуществляется в форме арендной платы, которая выступает в качестве превращенной формы ренты, а также превращенной формы процента на вложенный в землю капитал. Аналогично при сдаче в аренду физического капитала собственность реализуется через арендную плату, которая также является превращенной формой процента на капитал. Дивиденд, выплачиваемый владельцу акции, и процент – владельцу облигации, представляют собой иррациональные формы реализации собственности. Кроме того, дивиденд является экономической формой реализации собственности производной от прибыли, процент же по облигациям производен от процента на вложенный капитал. В «самоуправляющихся фирмах», или компаниях, в которых собственность принадлежит работникам, формой ее реализации является не прибыль, а валовой доход (или чистый доход), представленный как сумма заработной платы и прибыли. Но, несмотря на разнообразие экономических форм, справедливым остается положение о том, что, если собственность в той или иной форме доставляет блага своему собственнику, это и есть ее реализация в экономическом смысле.

Препятствием для наиболее эффективной реализации собственности является отсутствие «инвентарной описи» конкретного набора правомочий, которыми располагает данная экономическая организация. Инвентаризация прав собственности, принадлежащих организации, нужна не сама по себе, хотя и это тоже не вредно, а для последующего анализа всей их совокупности и каждого в отдельности применительно, например, к конкретному ресурсу или субъекту. Выявление имеющихся ограничений какого-либо правомочия или отсутствия некоторых их них, и определение, каким образом это может повлиять на реализацию остальных правомочий, связанных с данным ресурсом, а также на использование других ресурсов в связи с их комплиментарностью. Инвентаризация и анализ прав собственности предшествуют формированию стратегии организационных изменений, являясь наряду с другими составляющими аналитико-диагностической работы (стадии) основой для ее обоснованной разработки. Инвентаризация прав собственности должна осуществляться: во-первых, по объектам (совокупность правомочий на конкретный ресурс); во-вторых, по субъектам (формальным и реальным); в-третьих, по объему (общая совокупность правомочий в распоряжении

организации); в-четвертых, по структуре (конкретный набор правомочий).

Анализ распределения прав собственности среди субъектов позволяет выявить структуру собственности организации, идентифицировав (на сколько это возможно) ее основных владельцев и их группы, что чрезвычайно важно для определения преобладающих экономических интересов и прогнозирования возможных конфликтов, возникновение которых связано с заинтересованностью или не заинтересованностью тех или иных субъектов в организационных изменениях. Здесь аналитики столкнутся с трудностями получения достоверной информации о фактической (не юридической) принадлежности прав собственности и выявлении реального субъекта, присваивающего доход от собственности и, таким образом, реализующего ее. Сложности возникнут и при классификации субъектов собственности (о чем говорилось ранее) по их принадлежности к организации (инсайдеры) или не принадлежности (аутсайдеры).

При инвентаризации прав собственности организации важно выделить ограничения этих прав на конкретный ресурс и систематизировать эти ограничения как по существу самого ограничения, так и по форме. Все ограничения прав собственности можно разделить на формальные и неформальные. Формальные ограничения связаны с правовыми актами органов власти и управления (федеральные, субъектов федерации, местные), а также с официальными договорами, соглашениями, контрактами, заключенными организацией. Неформальные ограничения прав собственности достаточно разнообразны и неоднородны. Для целей управления организационной трансформацией нами предложена следующая классификация неформальных ограничений: 1) моральные нормы; 2) обычаи и традиции; 3) религиозные ограничения; 4) общественное мнение; 5) личное мнение административного лица, собственника, менеджера; 6) корпоративный кодекс поведения; 7) неформальные обязательства; 8) другие самоограничения; 9) противоправные и криминальные ограничения. Выделение формальных и неформальных ограничений позволяет оценить степень «размытости» права собственности на конкретный ресурс и, следовательно, степень его ценности для организации. На основе этого возможно определение целесообразности, путей и издержек по преодолению «размытости» и разработки соответствующей практической программы.

Участниками отношений собственности и неформального распределения правомочий на уровне организации в современной российской экономике являются различные теневые и криминальные структуры, которые, являясь в этом смысле субъектами собственности, присваивают доход, реализующий их участие в отношениях присвоения-отчуждения. Экономическая природа данного дохода может быть различна. Он (доход) может быть идентифицирован как монопольная рента конкретного криминального авторитета (или организации), фактически являющаяся частью издержек в качестве платы за право ведения данного бизнеса на данной территории. Такую же (в целом) природу имеет доход государственного чиновника, получающего взятку за доступ к определенным ресурсам и видам деятельности. Близка по своей сути к перечисленным видам дохода и плата за лоббирование интересов компании на государственном или местном уровне. В качестве субститута доли прибыли правомерно рассматривать доход, выплачиваемый организацией фактическим собственникам, делегированным в органы государственной власти и управления. В превращенной форме получают доход неформальные собственники компаний через оплату услуг или передачу прав собственности различным посредническим фирмам, очень часто ими же и учрежденными (непосредственно или через подставных лиц).

Библиографический список

1. *Алексеев Н. Н.* Собственность и социализм. Опыт обоснования социально-экономической программы евразийства. – Париж, 1926.

2. Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономии / под общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга; пер. с нем. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006.

3. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. – Нью-Йорк : Телекс, 1991.

4. *Маркс. К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд., Т. 25, Ч. II.

5. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. – М. : Прогресс, 1995.

6. *Ойкен В.* Основы национальной экономики. – М. : Экономика, 1996.

7. *Ойкен В.* Основы национальной экономики. – М. : Прогресс, 1995.

8. *Радыгин А.* Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? / А. Радыгин, И. Сидоров // Вопросы экономики. – 2000. – № 5.

9. *Струве П. Б.* Россия // Русская философия собственности (XYIII–XX вв.) – Спб. : СП «Ганза», 1993.

УДК 330

Чекмарев В. В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ (ОБЗОР ДОКЛАДОВ КОНФЕРЕНЦИИ)

В статье осуществлен обзор докладов коференции «Экономические институты современной России».
Ключевые слова: экономические институты, экономика России.

История российской экономической мысли имеет в своём арсенале достаточно знаковых имён. Одна из последних работ академика Л. И. Абалкина «Очерки истории российской социально-экономической мысли» даёт развёрнутые портреты выдающихся учёных-экономистов России. В этой книге была решена важная для науки задача но выявлению глубинной основы российской школы социально-экономической мысли.

Сложившись на рубеже XIX–XX веков как самостоятельная школа по мере своего развития она вбирала в себя всё большее и большее количество учёных. Общим для творчества российских экономистов явилось стремление к глобальному мышлению, умение видеть при этом специфику России со всеми её плюсами и минусами. Одной из отличительных черт российской школы социально-экономической мысли стало выделение наряду с вещественным богатством морально-нравственных факторов, образования и культуры как элементов качества жизни.

Очевидно, что российская школа как полноводная река вбирает в себя реки малые. К таковым можно отнести авторские научные школы экономистов, сложившиеся и складывающиеся в регионах нашей огромной страны. Одной из таких школ считается костромская школа экономистов, основателем которой по праву называется доктор экономических наук, профессор Матвей Исаакович Скаржинский (1924–2009). Его памяти вот уже третий год подряд в Костромском государственном университете имени Н. А. Некрасова проводятся международные научные конференции «Экономические институты современной России». Участие в этих конференциях принимали учёные, представляющие Германию, Францию, Италию, Сербию, Украину, Белоруссию, Казахстан.

Среди российских учёных во второй конференции принимал участие и Л. И. Абалкин.

Третья конференция состоялась 4 мая 2011 года. В ней приняло участие свыше пятидесяти докторов и кандидатов наук из различных вузов России, а также ряда зарубежных вузов. Целью конференции явилось развитие экономической теории в рамках новой политической экономии, а также упрочнение позиций научной школы, сформированной Заслуженным деятелем науки РФ, д.э.н., профессором М. И. Скаржинским. Работа конференции включила в себя такие направления как:

– Институты как механизм координации взаимодействия экономических субъектов;

– Взаимодействия институтов: комплементарность, альтернативность, конкуренция;

– Роль институтов в развитиии инновационной экономики;

– Экономические отношения, интересы, институты;

– Теория экономического пространства и институты;

– Содержание, логика и структура современной экономической теории;

– Новая политическая экономия как институция общей экономической теории;

– Структура учебного курса по экономической теории.

Объединяющая тема конференции – «Экономические институты современной России». Выбор темы обусловлен всё более усиливающейся значимостью институтов в социально-экономической жизни общества. Достаточно очевидно, что экономическая политика реализует ответ на вопрос – при каких условиях экономические взаимодействия могут стать эффективными. Институты как формальные и неформальные нормы поведения, расширяют возможность анализа трендов устойчивого экономического развития общества. Наряду с экономическими явлениями и процессами институты в качестве своей направленности определяют такой феномен как состояния. Всё более значимым в экономической науке становится исследование таких состояний как экономическая свобода, доверия, лояльность и иные.

Итоги первых двух конференций «Экономические институты современной России» опубликованы в книгах с одноимённым названием,

привлекли внимание более широкого круга исследователей, о чём свидетельствует состав участников конференции.

С Актовым докладом «Экономическая теория и её институционализация в многоуровневой системе высшего образования» выступил председатель оргкомитета В. В. Чекмарёв. В докладе представлен авторский взгляд на содержание учебных планов (учебников, учебных пособий) по дисциплинам общей экономической теории (Экономика, Микроэкономика, Макроэкономика) с акцентированием внимания на макроэкономических проблемах. Доклад состоит из двух частей. В первой части «Проблемы и направления институционализации содержания экономической теории как учебной дисциплины» производится критический анализ имеющихся подходов к изложению содержания дисциплины в имеющихся учебниках. Во второй части «Столкновение цивилизационных парадигм и суть американизации преподавания экономической теории» обращается внимание на мировоззренческую функцию экономической теории.

Стержневой идеей доклада является положение о том, что цель изучения экономической теории не может сводиться к освоению основ экономических знаний. Формирование экономического мышления на основе понимания явлений, процессов, состояний экономического пространства, формирование мировоззренческих ценностных установок поведения личности — вот цель изучения экономической теории. Предлагаемый подход предполагает переосмысление содержания курса экономической теории.

На пленарном заседании выступили доктора экономических наук Б. Д. Бабаев Ивановский государственный университет с докладом «Неоптимальность экономики России: теоретико-методологический аспект», Р. М. Качалов (ЦЭМИ РАН) «Институты экономического риска как системные ресурсы инновационного развития предприятия» Д. Ю. Миропольский «Взаимодействия институтов: коплементарность, альтернативность, конкуренция», А. И. Новиков Ивановский госуниверситет) «Институт частносной собственности на землю России: критической взгляд», У. Ж. Алиев (Университет «Туран – Астана», Казахстан) «Теоретическая экономика», В. С. Сизов (Вятский социально-экономический институт) «Образование будущего: системы и сети», Е. М. Скаржинская (Костромской государственный университет) «Методология исследования института кооперации».

Профессор **Б. Д. Бабаев** в своём выступлении сделал акцент на проблемах неоптимальности экономики России. Он подчеркнул, что состояние экономики во многом отражает слабую разработанность синтеза политико-экономического и институционального подходов. Не случайно лица, принимающие решения по развитию страны не отличаются широтой взглядов на социально-экономические проблемы современного общества.

Все еще много экономистов даже среди тех, кто называет себя институционалистами, заявляя, что институционализм — это теория обо всем и ни о чем в особенности, ни о чем конкретном.

Немало институционалистов, которые, освоив одну-другую институциональную идею, отвергают все другие институциональные идеи и подходы.

Профессор **Р. М. Качалов** в своём выступлении «Институты экономического риска как системные ресурсы инновационного развития предприятия» аргументировано пояснил присутствующим, что последние 15–20 лет экономисты, политики, юристы все чаще оперируют словом «институт», «институциональный», «институциональное устройство» общества. Общий смысл этого слова, «институт», одинаково принимаемый представителями разных специальностей, означает некоторое установление, некоторый относительно устойчивый порядок, истоки которого понимаются ими неодинаково. В одних случаях – это сознательно принимаемый людьми отдельный закон или, например, конституция, представляющая некоторую систему установлений, определяющих правовой порядок в обществе. В других случаях – это устойчивый порядок, спонтанно возникший в процессе совместной деятельности людей. Это и навык, и обычай, и традиции, и общий порядок осуществления жизненного процесса, который легко заметить, сравнивая образы жизни людей, проживающих в разных природно-географических условиях, людей разных национальностей, разных религий. Именно поэтому слово «институт» широко применяется в этнографии, антропологии, сравнительном анализе культур, сравнительной психологии и т. д. Такой феномен человеческого бытия, как язык, являющийся одним из главных признаков, отличающих одну нацию от другой, представляет собой спонтанно возникшую систему правил или «институтов», или в целом институт человеческой

коммуникации, посредством которого осуществляются взаимоотношения людей, их общение, понимание ими друг друга, развитие самой способности человеческого мышления.

Таким образом, общий смысл слова «институт» заключается в указании на определенный порядок человеческого бытия, существующий относительно длительное время и выражающийся в том, как люди себя ведут, каков их образ жизни, какова их манера мышления.

Профессор Санкт-Петербургского Государственного университета экономики и финансов **Д. Ю. Митропольский** в своём выступлении «Взаимодействия институтов: комплементарность, альтернативность, конкуренция», отметил, что сегодня продолжаются хождения ряда характеристик институциональной теории, одни из них возникли давно, другие — с момента появления первых работ Веблена. Теоретически они повторяются и сегодня, прекрасно иллюстрируя фразу Акселя Лейонхуфвуда, современного американского экономиста: «обычно экономист хорошо знает, что сказано, но плохо представляет то, о чем идет речь».

Во-первых, считается, что институционализм представляет собой сугубо национально-американское явление. Повод такого понимания можно найти в вебленовской характеристике американцев как деловых, лишенных сантиментов людей, поведение которых определяется прямолинейным практицизмом. Но именно эти свойства, по мнению Веблена, наиболее соответствуют принципам индустриальной организации, чем и объясняется им беспрецедентный в конце XIX в. рост индустриальных форм в США.

Против понимания институционализма как национальной экономической версии категорически выступил Кларенс Эйрес в 50-е гг. Он писал, что такое представление объясняется просто тем, что развитые индустриальные формы прежде всего были достигнуты в Америке, это совсем не означает, что индустриализм – исключительно американское явление. Поэтому и институционализм, который выражал становление индустриальных форм организации общественного производства, представляет собой теорию, имеющую отношение ко всем странам, захваченным промышленной революцией и последовательной чередой глубоких технологических преобразований на протяжении XIX и XX вв.

Профессор Ивановского университета **А. И. Новиков** в своём выступлении раскрыл взгляды ивановской научной школы на институт частной собственности на землю в России. Он подчеркнул различия между частной, частно-капиталистической и личной собственностью на землю. Более того по его мнению земля должна находиться в частной собственности с позиции эффективного её использования при этом он резко критически отнёсся к возможности получения рентных доходов отдельными гражданами – собственниками.

Новое время нуждается и в обращении к другим направлениям экономической мысли, которые обычно не называются институциональными, но оказываются очень близки институционализму.

Дух постмодерна, распространяющийся эпидемически, уничтожающий всякое уважение к науке и рациональному мышлению, делает восстановление этой критики жизненно необходимым для поступательного развития общества, расширения свободы членов этого общества, для экономического и культурного прогресса. Неудивительно, что сегодня все становятся в той или иной степени институционалистами, все или, по крайней мере, большинство представителей мейнстрима чувствуют необходимость дополнения неоклассического анализа экономики институциональным.

Ректор Вятского социально-экономического института **В. С. Сизов** выступил с докладом «Образование будущего: системы и сети». В своём докладе он развивал идеи об образовании как институте, социальном и экономическом. На его взгляд правомерно рассмотрение институтов и сетей как механизмов координации экономических взаимодействий. Развитие институционального подхода от старого (традиционного) институционализма к неоинституционализму делает значимым соотнесение сетевых взаимоотношений с иерархическими в контексте образования как общественного блага.

Ректор Владимирского института бизнеса **О. П. Звягинцева** своё выступление посвятила перспективам финансирования развития института социальной защиты. Каждая страна формирует свой национальный уклад жизни, свой национальный строй экономики, определяя образ жизни, типичное поведение людей разных социальных групп или нации в целом. Каждая страна в своей прошлой и настоящей истории находится под воздействием «кумулятивных изменений» (Веблен) — технологических и институциональных, которые находят проявления в различных обычаях, в поведении англичанина, француза, немца и т. д.

отношений» вызвано необходимостью институциональной обеспеченности организации в области трудовых отношений. Реформирование в области социально-трудовых отношений направлено на организацию в трудовой сфере деятельности качественно новых отношений, построенных на принципах партнерства, созданием и обеспечением действия системы механизмов контроля над реализацией формальных институтов на практике.

Профессор В. В. Чекмарев отходит от экономики «шахматной доски» (т. е. упрощенных схем и графиков) и разрабатывает теорию экономического пространства. Глобальное экономическое пространство – это пространство мировых экономических процессов. Они нелинейны, иерархичны и ассиметрично взаимосвязаны. Пространственный подход позволяет профессору В. В. Чекмареву развивать синкретическое направление экономической теории, пока еще не получившее должного научного статуса.

В условиях повышенного социального и рыночного спроса на экономическое и управленческое образование институт экономики увеличивает прием абитуриентов (за счет увеличения доли студентов, обучающихся на основе полного возмещения затрат на обучение). Наряду с нелегкой задачей обновления содержания образования, нужно было решать проблему структуризации резко возросшего объема знания, которое необходимо передавать новым поколениям экономистов (более 240 дисциплин и курсов).

Старые специальности могли потерять свою актуальность, а открытие новых узких специальностей означало бы решение, которое трудно назвать университетским ответом на вызов времени. В связи с этим было принято решение о переходе на 2-х ступенчатую систему обучения, предполагающую подготовку бакалавров и магистров. Повсеместно это произойдет с 1 сентября 2011 года, однако уже в 2010 году институт экономики выпустил своих первых бакалавров по направлению подготовки «Бизнес-информатика».

За последние два года в институте экономики были открыты две магистерские программы: «Менеджмент в социальной сфере», «Моделирование и оптимизация бизнес процессов». Сегодня можно говорить, что институт экономики вырос численно и изменился качественно, обновив содержание и структуру, в том числе в связи с переходом на 2-х уровневую систему университетского экономического образования.

К качественным изменениям следует добавить инициируемые дирекцией и проводимые совместно с кафедрами института изменения в системе организации учебного процесса, а именно, в определении ключевых технологий обучения. Суть этой инновации заключается в переносе центра тяжести обучения на самостоятельную работу и в активном использовании информационных технологий в учебном процессе (электронная библиотека, электронные формы учебно-методического обеспечения учебного процесса, дистанционные формы работы со студентами заочной формы обучения и т. д.).

Выйдя на такую траекторию развития, институт экономики КГУ им. Н. А. Некрасова создал предпосылки для сохранения и в будущем лидирующих позиций в экономическом образовании как в костромском регионе, так и в Центральном федеральном округе РФ. Реализуя принципы Болонского процесса, институт стал площадкой, где каждый может реализовать свой собственный интеллектуальный и креативный потенциал. Студенты и слушатели имеют возможность выбирать именно ту траекторию образования, которая представляется им наиболее эффективной. Выпускники школ могут получить базовые знания и впервые попробовать свои силы в научной работе, бакалавры, имеющие тягу к науке, могут продолжить обучение в магистратуре и аспирантуре, кроме того, любой желающий в течение всей жизни может пройти переподготовку и приобрести совершенно новую для себя возможность профессиональной деятельности.

Традиционно активное участие в научно-исследовательской деятельности принимают студенты и магистранты. В институте успешно действует студенческое научное общество, ежегодно проводится неделя студенческой науки, конкурсы студенческих научных работ, конкурсы по специальностям и другие мероприятия, способствующие развитию творческих способностей студентов.

Институт экономики – это «стартовая площадка» для постоянного движения вперед – к обновлению и модернизации. Наши студенты уверены, что ИнЭк – это Гарантия, Уверенность, Успех.

Библиографический список

1. *Маршалл А.* Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера]. – М. : Эксмо, 2008. – 832 с. – (Антология экономической мысли).

Накопленный институционалистами огромный багаж идей не сможет выполнить своей продуктивной роли в развитии новой экономической теории, если не будет подвергнут рациональной критике либо в духе диалектической критики Гегеля – Маркса, либо – своеобразной и продуктивной ее интерпретации прагматизмом Ч. Пирса, либо в духе «рационалистического критицизма» К. Поппера.

В докладе ректора Национального исследовательского университета ВШЭ, профессора **А. И. Кузьминова** и доцента этого же вуза **М. М. Юдкевич** отмечено, что дух постмодерна, распространяющийся эпидемически, уничтожающий всякое уважение к науке и рациональному мышлению, делает восстановление этой критики жизненно необходимым для поступательного развития общества, расширения свободы членов этого общества, для экономического и культурного прогресса. Неудивительно, что сегодня все становятся в той или иной степени институционалистами, все или, по крайней мере, большинство представителей мейнстрима чувствуют необходимость дополнения неоклассического анализа экономики институциональным.

Завкафедрой теоретической и инстуциональной экономики Белорусского госуниверситета профессором **Лемещенко П. С**. отмечено, что в самом институционализме сегодня существует два ясно выраженных направления. Первое направление начало которому положили работы Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла Дж. Дьюи Дж.М. Кларка в начале XX в., а наиболее известные это Дж. Ходжсон, У. Сэмюелс, Т. Де Грегори, Ф. Мировски, М. Тул, У. Даггер, Дж. К. Гэлбрейт и др. С 70-х гг. данное направление называют иногда «старым» институционализмом. Второе направление – «новый» институционализм, который известен сегодня в России более широко благодаря изданию работ О. Уильямсона, М. Олсона, Р. Коуза, Д. Норта, Т. Эггертссона. В российской экономической мысли неоинституционализм представляют А. Шаститко, В.Тамбовцев, В. Кокарев, А. Олейник, О. Иншаков. Это направление принимает открыто или молчаливо основные философские и методологические предпосылки неоклассики, внося в них практически несущественные поправки. Поэтому его право-мерно называть неоклассическим институционализмом. Однако чаще они называют свой подход просто институциональным, заслоняя этим именем для неискушенного читателя традиционный институционализм.

Философские, методологические и теоретические основания этих двух направлений серьезно различаются, в некоторых случаях они прямо противоположны. Большая же часть современных российских авторов рассуждает об институциональном устройстве, эклектически соединяя положения обоих этих направлений, совершенно не сознавая того, что в итоге картина социально-экономической реальности получается лоскутной, даже хаотической, которую трудно принять в качестве более или менее надежной опоры для выработки решений экономической или социальной политики.

Таким образом, традиционный институционализм под институтами разумеет установление определенного порядка, обусловленного объективными историческими причинами, среди которых они первейшую роль уделяли различным формам «community» общности, общинно, коллективности, социальности, а не действиям отдельных лиц. Эти объективные общественные обстоятельства и определяют поведение людей как типичное, как нормальное, соответствующее именно данному обществу. Рассмотрение закономерностей эволюции институциональных основ парадигмы экономической науки и методологических рамок формирования теоретической экономики как парной дисциплины определяют институциональную ценность предмета дискуссии.

В докладе **В. К. Нусратуллина** (Башкирская сельскохозяйственная академия, г. Уфа) показано что образ жизни или обычаи и привычки представляют оборотную сторону субъективную сторону — способа производства (а также обмена и распределения), одинаково признают и марксисты и институционалисты. Но марксизм главным образом направлял свое внимание на производство, его общественные условия, стремясь детально и логически последовательно анализировать его систему, в то время как институционалисты фиксировали обычаи и искали ему соответствие в каком - либо моменте способа производства и обмена, часто удовлетворяясь прямолинейным того или иного обычая. Пример - «инстинкт мастерства» у Веблена.

К.э.н., заместитель председателя Думы Костромской области **А. В. Ситников** и к.э.н., генеральный директор ОАО «Костромской областной земельный фонд» **В. Вл. Чекмарёв** посвятили

свой доклад институционализации процессов обеспечения продовольственной безопасности региона (на примере Костромской области).

Завкафедрой Южно-уральского государственного университета **В. Н. Тишина** рассмотрела процессы институционализации экономических взаимодействий. Она отметила, что человек – исходный элемент и творец социального бытия. Социальные институты во всех сферах жизни людей формировались не до возникновения человека и общества, а вместе с ними, они функционируют не вне отдельного человека, а через него и для него. Понять многогранность проявления родовой сути человека – означает осознать также системность институций, которые он реализует, и институтов, в которых он состоит и функционирует, определить его место в «социальном космосе».

Особо следует отметить, что каждый из выступающих пытался найти свою грань в ответе на узловой вопрос совместного исследования, составляя довольно интересный портрет *homo institutius* – «человека институционального». Каков он, этот человек институций? Чем определяются его существенные черты? Что движет им в его поступках? В чем проявляется его специфика в современных российских реалиях?

Опыт отечественных социально-экономических трансформаций показывает, что современное прогрессивно ориентированное хозяйство должно служить всестороннему развитию человека. Невнимание к людям оборачивается катастрофами и многолетними спадами в экономике. В России, преодолевающей исторический перевал, жизненно необходимо создание материальных условий реализации человеческого потенциала посредством специальных институциональных механизмов, основанных на справедливом использовании национального богатства.

В ряде выступлений отмечалось, то экономическая теория как фундаментальная наука должна занимать ведущее место в системе отраслевых учебных дисциплин экономического вуза. Помимо своих узкоспециальных функций она призвана способствовать формированию современного экономического мышления и научного мировоззрения. Теперь особо назрела необходимость разработки и определения предмета экономической теории. Решение данной задачи позволит очертить дисциплинарный круг курса экономической теории и отграничить его от других конкретных экономических дисциплин.

В последние годы в системе вузовских структур и экономического образования произошли изменения в названиях кафедр и курсов. Лишь кое-где сохраняются кафедры политэкономии, многие из них переименованы в кафедры экономической теории. Это вызвано рядом причин. До 90-х годов в нашей стране преобладающую роль в формировании экономического мировоззрения и мышления играла марксистская политэкономия. Основным объектом ее исследования выступали система производственных отношений и классовая сущность их формационного проявления. Вся литература по социально-экономическим вопросам сводилась к популяризации учения К. Маркса, Мировая экономическая литература оставалась вне изучения, так как ее основные идеи не укладывались в схемы К. Маркса. Возник отрыв отечественной науки от мировой. Это привело к тому, что экономисты стали пользоваться разными понятиями и терминами при анализе однотипных явлений, появились специфические надуманные понятия, такие, как «непосредственно-общественный труд», «непосредственно-общественный продукт» и др. Предмет политэкономии под воздействием классового подхода претерпевал значительные деформации, опорными элементами которых выступали материалистическое понимание истории, общенародная собственность, утверждение неизбежности социальных противоречий и классовых конфликтов, диктатура пролетариата, господство командно-административной системы. Этот сугубо классовый подход к анализу привел к искаженному выражению реально происходящих в экономике процессов, игнорированию объективных факторов развития цивилизации.

Преобладание классового подхода, формальное исследование динамики и структуры экономической среды, подгонка научных выводов под цели и задачи, сформулированные на партийных съездах, в конечном счете завели экономическую теорию и практику хозяйствования в тупик и объективно породили в новых социально-экономических условиях потребность в изменении объекта исследования и названия курса. Другая причина возникновения этой потребности видится в необходимости обеспечения соответствия объекта и методов исследования реалиями рыночной экономики. Третья причина обусловлена важностью разработки общеметодологических принципов; экономического анализа, обеспечивающих тот базис, на котором развиваются все конкретные

экономические дисциплины. К сожалению, в настоящее время наметилась тенденция к «растаскиванию» предмета экономической теории различными экономическими кафедрами. Нет больше социалистического предприятия, ценообразования, планирования. Многие дисциплины потеряли объект исследования, а их преподаватели приступили к чтению курсов макро- и микроэкономики, не определившись ни в объекте, ни в предмете, ни в методике своих исследований.

И наконец, потребность четкого определения предмета и методов исследования обусловлена необходимостью разработки отечественной и экономической теории, формирования своих крупных научных школ, подготовки экономистов-теоретиков. Не следует на этом пути отбрасывать прошлый опыт и слепо копировать достижения западных ученых. Современная западная экономическая наука характеризуется множественностью подходов и идей и не лишена определенных противоречий. В ее рамках нерешен целый ряд крупных методологических проблем, она в значительной степени за формализована и обладает слабой социальной направленностью. Зачастую отдельное экономическое явление формализуется как некий закон или закономерность. Изложение теоретических положений перегружено графиками и математическими формулами. Такое обилие математики порождает опасность вырождения экономической теории как целостной, системной фундаментальной науки.

Развивая идеи М. М. Скаржинского о стадийных формах движения факторов производства в ряде выступлений прозвучало, что главным объектом исследования экономической теории выступают закономерности и факторы экономического роста в пофазной динамике воспроизводства производстве, распределении, обмене и потреблении. Возобновление производства и его экономический рост происходят на индивидуальном уровне (уровне фирмы) и в общественном масштабе. Поэтому структура экономической теории включает в себя микро- и макроэкономику. На микроуровне складываются пропорции, которые определяют затем пропорции всей экономики. Макропропорции как бы вырастают из микропропорций, а затем приобретают специфические макропризнаки и самостоятельный характер. Микро- и макроэкономика взаимообусловлены и взаимодействуют друг с другом. Поэтому закономерно, что либерализация цен, инфляция, налоговая политика оказывают непосредственное влияние на динамику инвестиций, накопления, темпы развития индустриального производства, на общую конъюнктуру всех звеньев в уровней хозяйства. Структура, размер, характер издержек в индивидуальном воспроизводстве определяют через механизм конкуренции основные макроэкономические показатели состояния всей экономики.

Экономическая теория выступает в качестве методологического фундамента целого комплекса отраслевых (экономика промышленности, транспорта, строительства и т. п.), функциональных (прогнозирование, финансы, кредит, маркетинг) и межотраслевых наук (экономическая география, демография, статистика, теория управления и регулирования). Она использует знания, достигнутые этими науками, а также социологией, психологией, историей и др. Без их учёта полученные общей экономической теорией выводы могут оказаться ошибочными.

Как общественная наука экономическая теория выполняет целый ряд специфических целевых функций. Закономерности и факторы экономического роста предопределяют её цели.

В заключении участники конференции приняли резолюцию в которой было отмечено, что не следует представлять положение с развитием институциональной теоретической программы только в радужных красках прогресса. Многие институционалисты заражены нередко теми же болезнями, что и их оппоненты. В целом, отличаясь от последних большей широтой взгляда на социально-экономические проблемы современного общества, они так же, как их оппоненты, часто оказываются мало философски подготовленными. Или они воспринимают философию через призму лейбла «доктор философии», который как бы автоматически делал получившего это звание экономиста специалистом и в области философии, что в большинстве случаев неверно даже в отношении «докторов философии» из среды институционалистов. Учитывая это, реализовать вполне свои благоприятные перспективы институционализму непросто. Но уже сейчас оппозиция институционалистов неоклассике дает возможность сформулировать ряд необходимых изменений в экономическом мышлении по преодолению некоторых «ложных альтернатив», утвердившихся в экономической литературе, в рассуждениях и мышлении экономистов.

SUMMARY

Tchekmarev V. V., Golovin S. V., Panfilov F. A.

DIALOGUE OF SCIENCE AND BUSINESS IS POSSIBLE (on the XIII International Scientific-Practical Conference «Economics – economic practice», Kostroma, 14–15 October 2011)

This article analyzes the results of scientific and practical conference.

Keywords: science, business, economic practice, the conference.

Bragina Z. V., Isaev N. V.

INSTITUTE OF ECONOMICS KSU : LOOKING TO THE FUTURE

Purpose of the article – to show the role of economic faculty of the University System in Economic Education. The urgency of the problem lies in the importance of economic education to the economy and there are many unsolved problems in the organization of economic education. Innovative development involves improving the efficiency and quality of predictive maintenance of state and municipal governance, in business, education and nonprofit organizations.

Keywords: economics, education, university, innovation, development.

Aleksandrova E. A.

RENT-SEEKING BEHAVIOR IN THE SYSTEM THEORY OF VARIOUS ECONOMIC SCHOOLS OF THOUGHT

Functioning of rent relations in theories of various economic schools of thought is considered: classical, neoclassical and institutional approaches.

Keywords: the rent, rent-seeking behavior.

Aleksandrova N. A.

STATUS RENT OF NEW POLITICAL ECONOMY

The characteristic of the status rent from the position of new political economy and also the condition of its occurrence are also present. The special attention is given to the combination analysis of institutional preconditions and contradictions in the system of economic interests. The problems of restriction of negative consequences of the status rent in the Russian economy are also considered in the article.

Keywords: the status rent, institutionalization, economic relations and interests.

Bazankova D. N.

INNOVATIVE DYNAMICS: THEORETICAL ASPECT

The term «innovative dynamics» meets seldom in the economic theory. Innovative dynamics consists of system of innovative processes and includes innovative growth and innovative cycles. The methodology of innovative dynamics was developed by following scientists: J. Schumpeter, R. Solow, J. Hicks, L. Mises, F. Hayek, J. Clark, R. Harrod, A. Hansen, S. Kuznets, N. Kondratyev. Also in article the institutional and evolutionary method of studying of innovative dynamics is considered.

Keywords: innovative dynamics, innovative process, economic growth, a business cycle, indicators of innovative dynamics.

Baryshnikov D. A.

DEVELOPMENT OF THE THEORY AND PRACTICE OF PLANNING IN RUSSIA

Planning is the major function of managerial process by the enterprise. Studying of the economic literature shows, that the attitude to the theory and practice of planning periodically changes, in rare cases on opposite. We within the limits of our research shall analyse the given situation, with the purpose of revealing of the reasons of such changes and definitions of possible negative changes in the future.

Keywords: process of planning, centralization, plans of the enterprises, tendencies of development.

Bragina Z. V.

INNOVATIONS IN PERSUADING THE LEADERS AND SPECIALISTS BUSINESS

The paper considers the motivations of leaders and innovation experts business.

Keywords: innovation, motivation, and business.

Bragina Z. V., Dudjashova V. P., Koryakin V. A.

THE DOMINANTS OF NOOSPHERIC APPROACH TO CONSERVATION AND DEVELOPMENT FORESTRY

Show directions of development of kinds of economic activity. The expediency of noospheric approach to the development of the forest environment is justified, its dominant are revealed.

Keywords: the noosphere, mutual influence of the «man-nature», noospheric process, noospheric approach and its dominant, anosphere and noosphere directions of use of the forest.

Bragina Z. V., Tchekmarev V. V.

GOVERNANCE OR MANAGEMENT?

The article suggested that the author's understanding of the differences the concepts of «management» and «governance». In order to debate offered an expansive the concept of «governance», incorporates the concept of «management».

Keywords: management, management, job, manager, personnel of higher qualification.

Voronovitsh S. O.

SOCIO-ECONOMIC CHARACTERISTICS OF THE MARKET RESIDENTIAL REAL ESTATE IN RUSSIA

The article represents a practical way to analyze the development of real estate market as a single economical level and in comparing with the foreign countries; also the dynamics and speed of basic indices are determinated as well as the possible scenarios of market's future progress.

Keywords: real estate market, accommodation conditions, dwelling space, housing, housing affordability factor, amount of housing

Gibalo N. P.

INSTITUTIONAL DESIGNING AND CREATIVE MOTIVATION IN SYSTEM OF FORECASTING OF LABOR RELATIONS

The article suggested that the author's vision of institutionalization of labor relations.

Keywords: institutes, designing, creativity, motivation, work, forecasting, system, relations.

Gluhova S. M., Tchernov A. Ju.

MANAGEMENT OF RISKS IN INNOVATIVE PROCESS BY MEANS OF CONTRACTS

In article management of risks in innovative process which is considered as the specific activity connected with raised risk is considered. Possibility of application of contracts as one of ways of management by risk in innovative activity is investigated.

Keywords: innovative process, risk, uncertainty, the contract.

Golovin S. V.

NATURE OF ECONOMIC AND INSTITUTIONAL INTERESTS

The article describes the author's position about the nature of economic and institutional interests. Axiomatized on the belief that the primary function of institutions is the regulation of human behavior in the format of the conflict-compromise economic relations.

Keywords: interests, institutions, economic interests, institutional interests, the nature of interest.

Golubeva M. A.

RETROSPECTIONS ON THE EVOLUTION OF THE COMPETITION THEORY

In the modern world bringing to light the demand of the society for understanding the role of economic competition and processes connected with the behaviour of the subjects acting at the market, dictate the importance of conducting retrospective analysis of the development of the competition theory. On the grounds of the systematized theoretical materials, the basic directions and methods of approach to the research of the competition theory were made and premises of the revision of its traditional conception were defined.

Keywords: retrospective analysis, competition theory, directions of the development, competition models strategic alliance, treatment of the subject matter.

Gubin V. A.

INSTITUTIONAL ISSUES OF RUSSIAN FARMING

The article discusses institutional issues of farming in contemporary Russia as a factor of stability in the agrarian sector. Farming as an institute is the core of social and economic effectiveness in agriculture as well as the basis for improving the demographic situation in the country. The article describes the dynamic development of farms (individual farms) and the transformation the major agricultural production is undergoing. However, institutional deficiency and discrepancies in legislature concerning property rights require detailed study of the problems, hindering effective development and functioning of farming as an institute. Therefore, the legislative and agrarian policies of local authorities as well as the federal government should aim at the dynamic development of farming development. The findings of the study can be used as a tool of the agrarian policy in the region and in organizing the production process on farms.

Keywords: farm (individual farm), institute, institutional environment.

Guzhva E.G.

FUNCTION OF BUSINESS AND THEIR FEATURE IN SMALL BUSINESS ACTIVITY

The major function of business in historical seguence of their occurrence are analyzed. In article features of display of these function in activity of small business and a problem of increase of their efficiency are considered.

Keywords: small business, the proprietor of the capital, risk, management, an innovation.

Gulyaeva M. K.

REGION BRAND: MYTH OR REALITY?

The article discusses aspects of the use of technology branding for identification and promotion of the region. We analyzed the first experience of territorial marketing in the Kostroma region.

Keywords: brand of the region, place branding, identification of the territory, tourism, marketing places

Drogobytsky I. N.

PSYCHOENERGETIC NATURE OF ORGANIZATIONAL MANAGEMENT

In this paper we investigate the variability and psycho-energetic nature of organizational management, emotional intelligence of the modern manager is analyzed,

the algorithm of choosing the leader by complementary management team is provided and recommendations on self-improvement are made in order to perform his/her mission properly. The conclusion about the need for interdisciplinary research is made in order to find a new paradigm of organizational management, linking it to the rank of the engineering sciences.

Keywords: organizational management, managerial dominants, PAEI-code, emotional intelligence, leadership, self-improvement, management team.

Dubrovsky P. S.

ON THE THEORETICAL LAWS OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE ANNEX TO THE CONCEPT «HANDICRAFTS»

Article offered to the publication grows out of the theoretical review of concepts and opinions with reference to understanding of national crafts role in an economic science. Historical-economic, political economic and institutional components in research of national crafts are analyzed. Article is resulted within the frames of dissertational research «National crafts as the form of small-scale manufacture: specificity of activity, system of economic relations, mechanisms functioning, a place and a role in regional economy».

Keywords: national crafts, political economy, craft type of work, self-operation, self-employment, complete work, spiritual manufacture, production of goods.

Eroshin D. A.

QUANTITATIVE ESTIMATION OF LEVEL OF TRUST: PROBLEMS AND PROSPECTS

There are various approaches to a quantitative estimation of level of trust between subjects of economic activities. In connection with an escalating recognition of influence of trust on economy there is a necessity for more exact and objective approach to measurement of the given phenomenon.

Keywords: trust index, quantitative estimation, economic indicators, summary index, economic subjects.

Zhuljabin P. V.

UNIVERSITY INFORMATION FIELD AS THE IMPORTANT FACTOR OF DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL PROCESS AND OPTIMIZATION OF WORK OF HIGH SCHOOL

Uniform information field of university represents set of information-telecommunication systems and networks, bases and databanks, information technology of their conducting and use, functioning on the basis of uniform principles and providing information interaction of all structural divisions of high school in interests of conducting educational, scientific, financial and administrative activity, and also satisfaction of information requirements of students, post-graduate students and employees.

Keywords: the information; information field; university; development; formation; introduction

Zinovev A. N.

THE DESCRIPTION MODEL OF THE STATE OF THE RECONSTRUCTED ORGANIZATION WITH THE MECHANISM OF THE HELD MODIFICATIONS CORRECTION

The article deals with the «magic triangle of organization» as the analogue of the «selective» cycle of the organization development. The author builds the description model of the state of the reconstructed organization with correction of the held modifications, which reflect the most significant aspects of the management process from the practical point of view.

Keywords: «selective» cycle of development, «magic triangle of organization», model, restructuring, organization structure, corporate culture, strategy.

Zolotov Ya. A., Zaostrovtsev A. P.

WORLD – SYSTEMS ANALYSIS AS A TOOL OF ECONOMIC ANALYSIS OF DRUGS

In this paper the authors look at the tools of economic analysis and drug use justified the author's methodological approach to the analysis.

Keywords: methodology of economics, economics of drugs.

Iljuhina A. S.

INNOVATION IN MATHEMATICS SERIES AS A MEANS OF FORMING OF PROFESSIONAL COMPETENCIES OF THE SPECIALIST

In this article it is suggested that the development of the abilities of specialists should be fulfilled through implementation of innovative teaching methods in the process of studying mathematics, which enable not only to focus on basic concepts, but also to follow their links in the complex.Testing is recommended for checking how students' competence is formed.

Keywords: innovative technologies, e-learning, systematization of the material, test.

Karev I. V., Skarzhinskaya E. M., Tchekmarev V. V.

SECURITIES AND INVESTMENT INSTITUTE METHODOLOGY OF HIS RESEARCH

In this paper the author's approach to the methodology of research institutions, the stock market.

Keywords: economic institutions, the methodology of economics.

Kasatkin A. A.

DYNAMICS SOCIO CULTURE OF ENVIRONMENT AS THE FACTOR OF FORMATION OF THE PERSON

In given article the author assorts dynamics influence socio culture environments on formation of the person of the individual. Definitions of concepts «dynamics» and

«socio culture environment» stage by stage understand. The analysis of dramatic transition of Russia from traditional to a modern society is described. The author pays attention in the work to fragility of structure of present ideology of Russian people which is necessary for filling and strengthening by research socio culture environments of a transitive society.

Keywords: socio culture environment, dynamics, the person, ideology, culture, modernization.

Kiyanitsa K. A.

METHODOLOGY FOR FINANCIAL INNOVATION

This article discusses the various theories of financial innovations of Russian and foreign authors. The factors contributing to the development of financial innovation. Stated value of financial innovation for the economy.

Keywords: methodology, innovation, financial innovation.

Kovalev A. I.

MEZOEKONOMIKA: INDUSTRY OR REGION?

In this paper the author presented arguments about the discussions on the content analysis of the level of the economic system as mezoekonomika.

Keywords: Mezoekonomika, a public company, financial and industrial groups.

Kolesov E. V.

POSSIBILITIES OF MODELLING BUSINESS OF PROCESSES IN TRAINING COURSES OF DISCIPLINES OF INSTITUTE OF ECONOMY KSU

The review of references concerning modeling of business processes is spent and possibilities of the software used for these purposes at institute of economy KSU are estimated.

Keywords: academic disciplines, business process modeling.

Konovalova E. V., Ryabov M. A.

STRUCTURE AND DYNAMICS OF INCOME RUSSIAN FAMILIES

The article suggested trends of socio-economic development based on an analysis of the structure and dynamics of the income of Russian households.

Keywords: economic development, income, family.

Konovalova E. V.

THE ECONOMIC HISTORY OF THE FAMILY

In the second half of the twentieth century, a new economic history, which is an integral part of institutional economics.

Methods of economic history enable us to obtain valuable information and allow you to implement the principles of unity of the historical and logical, so there is a need for special consideration the economic theory of the family in historical and economic perspective. The methods of the economic history of the interpretation of the complex interactions of family and other socio-economic institutions can penetrate deeper into the socio-economic nature of these processes.

Keywords: new institutional economics, family and community, family property, the economic history of the family, socio-economic nature of the family.

Korovina A. N.

THE PECULIARITIES OF PROCESSES OF REPRODUCTION IN MILITARY AND CIVIL SPHERES

The article consideres peculiarities of processes in military sector of the economy caused by special mission of military production. The author reveales the predominating role of a phase of distribution which is not only a link between a manufacture and an exchange, but also has close straight lines and feedback with other phases of process of reproduction.

Keywords: reproduction, military-economic process, economic relations, military sector of economy, distribution.

Kukushkina E. E.

BUDGETING IN A MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE OF A PROCESS INDUSTRY

Budgeting is the administrative technology widely put into practice in the western countries. Now it widely extends in many spheres of economic activities in Russia. Activity of the Russian organizations using systems of budgeting, is characterized by higher level of economic efficiency in comparison with other organizations. In the article are considered features of budgeting in a management system of the industrial enterprise.

Keywords: budgeting, administrative technology, economic efficiency, financial result.

Lifshits A. S.

REGARDING THE HARMONIZATION OF INTERNAL AND EXTERNAL MECHANISMS OF THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article is devoted to the harmonization of internal and external mechanisms of the development of the industrial enterprises with regard to interoperability of different levels and subsystems national economy.

Keywords: potential of industrial enterprises, the external and internal conditions and factors of development of the industrial enterprises (complex mechanisms).

Lyublinskiy M. S.

ENHANCING THE EFFECTIVENESS OF THE SELECTION IN THE PERSONNEL RESERVE POSITIONS IN THE ORGANIZATION

The problem of picking efficiency in personnel reserve evaluation technique using motivational profile and diagnostic professional burnout. The results of a study on the techniques of mid-level managers reserve at JSC «KMZ», Kovrov.

Keywords: reserve, diagnostics, motivational profile, professional burnout.

Lyagushev G. E.

WAR ECONOMY: DEVELOPMENT OF CONTROVERSY

In this paper we prove the irreversibility of the controversial war effort through the contradictions that characterize the high dynamics and uneven economic relations, the establishment of a new configuration of world socio-economic space.

Keywords: war economy, the contradictions of economic relations, socio-economic area and its configuration.

Mankovsky V. A.

THE ROLE OF INSTITUTIONS IN THE REGIONAL DEVELOPMENT

Regional development is largely determined by the role of institutions. One such institution is the rent. The theory of rent-seeking behavior in the process of its formation in piecewise-separable context incorporates all the theoretical developments on the review of rent as an economic phenomenon. The author positions the rent-seeking behavior of economic agents with the principles of economic flux (Kornyak V. I., etc.) in terms of payment flows.

Keywords: institutions, regional development, annuity, financial rent, types of financial annuities, cash flows.

Marychev N. S., Nusratullin V. K.

ON THE PREREQUISITES INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT

The article suggested that the author's vision of innovative economic development prerequisites.

Keywords: economy, innovation development, the conditions and prerequisites for development.

Muravyev A. A.

ORGANIZATION, ACCUMULATION AND DEPRICATION OF THE SOCIAL FUND IN THE ECONOMICAL INTERACTION NETWORK

In this article oraganization, accumulation and deprication of the social fund in the economical interaction network is observed.

Keywords: economical interaction network, social fund, confidential relations, social fund transformation.

Nikolaeva E. E.

IT IS SYSTEM-STRUCTURALLY-I FUNCTIONAL-INTEGRATIVNAJA TREATMENT DISTRIBUTIVE RELATIONS

In article the is abstract-logic scheme of research of distributive relations in broad treatment (symbiosis both with manufacture, and with an exchange) in aspect of political economy and the institutional theory which urgency is connected with necessity of the decision of set of problems for the Russian economy, the distributive relations caused by deformations is presented.

Keywords: distributive relations, socially holes-malnyj level of proportions, formation of the funds, a correcting role of the market, deformation.

Novikov I. A., Mankovsky V. A.

ECONOMIC RELATIONS IN AGROSPHERE AND THE INSTITUTION OF PRIVATE PROPERTY IN LAND

This article analyzes the development of economic relations in agrosphere.

Keywords: economic relations, Agrosfera, the institution of private property in land.

Novikov V. A., Karmanova D. A., Artamonova A. S.

SPECIFICS OF CONSUMER HOUSEHOLDS SMALL TOWN AND FACTORS ITS RATIONALIZATION

The paper analyzes the characteristics of consumer households in a small town.

Keywords: consumer activity, a small town, rationalization.

Nuzhdin E. G., Baryshev D. A., Chernov A. Yu.

ON THE STATE BANKING SECTOR RUSSIAN ECONOMY

The publication highlights some issues of the current state and some problems of the banking sector at present. We consider the expert opinions and the opinions of experts.

Keywords: banks, regulation of the banking sector, the dynamics of the banking system.

Palash S. V.

ECONOMIC GROWTH AND GLOBALIZATION

The article covers issues of influence institutions on economic growth and its factors in circumstances of globalization and proposes a classification of factors of economic growth, that depends on institutional development: 1) liberalization; 2) integration; 3) financial markets. The article summarizes experience of theoretical and empirical researches of these problems.

Keywords: economic growth, globalization, liberalization, financial markets, institutions.

Panfilov F. A.

PROGRAM-TARGET METHOD ADDRESS THE PRIORITY SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS

This paper studies the example of the Federal program realization and illustrates the way of modification of the economic policy of the state by using the program-target method of decision making in the sphere of solving priority social problems. In order to evaluate the effectiveness of the such method the authors refer to the data about

progress of some Federal programs performance during the first nine months of 2010.

Keywords: state economic policy; federal special-purpose program; efficiency; complex analysis; strategy of social development; method

Popova I. V.

TOPICAL PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE SOCIAL STRUCTURE F THE RUSSIAN SOCIETY

The study of social stratification processes is a current scientific and practical task of the modern Russian sociology. Social groups are the basis of the social system and compose the social structure in its narrow view. Stable existence and evolutional development of any social system are provided by the co-relations and by the co-operations of the social elements. The changes happened in the economic and political life of the society lead to the strengthening of the territorial factor of the stratification that increases the instability of the social connections.

Keywords: social structure, social stratification, social group, factor of stratification, dynamics of social stratification.

Ratkova A. B.

EFFECT OF INTERRELATED SET OF GOALS TRANSFORMATION OF THE FUNCTIONS OF THE STATE

The paper considers the problem of transformation of state functions, depending on the modification of the set of goals for their implementation.

Keywords: market mechanism, the state, the state functions, a set of goals.

Sviridov N. N.

EQUIVALENT EXCHANGE AS ECONOMIC AND SOCIAL PROBLEM

The aim of the work is to state theoretic and methodological approaches to the problem of equivalent exchange as factor of stable social-economic development. The problem is topical as macro-economy level develops disproportionally in different territories of Russia and its economic sectors. Unnecessary interference of the state becomes destabilizing factor that increases disproportions for aggravation of financial and social differentiation of populations that causes potential social conflict.

Keywords: equivalent exchange, regions, sectors, population differentiation.

Semenov M. O., Tokareva I. V.

REENGINEERING PRINCIPLES OF THE FORMATION OF THE INVESTMENT POLICY ON TRANSPORT

This article covers institutional, social, economic and material – resource conditions of innovative modernization of Russian economy. The authors prove the significant meaning of transport infrastructure development for the purpose of effective modernization and technological development of national economy. They propose the method of approach, guaranteeing the rational investment policy on transport on the basis of reengineering principles and the development of transport infrastructure.

Keywords: investment policy, reengineering principles.

Simonov A. G.

IS THE ECONOMY IN THE ECONOMIC SYSTEM AND MAY THIS ECONOMIC SYSTEM BE HARMONIOUS?

In article economy in the region is regarded as an economic system and the possibility of application to the theory of the economic system of harmony.

Keywords: region, system, economy, object, project, process, harmony.

Skarzhinsky Y. M., Shkurov I. V.

THE ECONOMIC AND SOCIAL PHENOMENON OF COOPERATION

The study explores cooperation as a social-economic phenomenon, variations of which include diverse forms of collective activity of economic agents. The study formulates and substantiates characteristics which distinguish cooperation from the multitude of other types of economic organization. We analyze the obstacles of historical, institutional and cognitive origin which obstruct the development of cooperation within the Russian economy. Among these, we single out the problem of internal sustainability of cooperation stemming from incomplete information under the conditions of decentralized decision making in cooperation. Based on specifically built mathematical models, the particular conditions of sustainability are identified.

Keywords: the cooperation, the stability of cooperation, the opportunism, the collective decisions, the promote proactive agents.

Smirnov V. A., Shkor Ja. A.

LOCAL AUTO AND AUTOMOTIVE CHALLENGES

The article analyzes the prospects for the local automotive market and trends in the automotive industry.

Keywords: local markets, automotive, common economic space.

Smirnova V. A.

FORMS OF PERSONAL NEEDS AND THEIR PLACE IN THE SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS

Being the category of the public conscience, the personal needs appear as a specific economic category, that shows the social relations regarding the production, change and use of the material and non-material benefits and services between people. The personal needs are of an active character and motivate man's activity. The production needs are most connected with the economic activity of the society. The production needs result from the requirements of the maximum effective functioning of the social production.

Keywords: social need, personal need, production need, economic need, economic relations.

Titov A. N.

TENDENCIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Transnational corporations are a major element in the development of international economic relations and the global economy. Development of transnational corporations in the last decade reflects the internationalization of production and capital, the globalization of world economy. The article aims to study the trends of the evolution of transnational corporations as an economic phenomenon, identifying areas for further improvement.

Keywords: transnational corporations (TNCs), globalization, direct investments, mergers and acquisitions of corporations, integration processes.

Tishin P. Ja., Tishina V. N.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ANALYSIS OF THE PROMISES OF ECONOMIC ACTIVITY

In the article the author's position which implements a methodological analysis of the search for economic activity.

Keywords: analysis, economic activity, the methodology of economics.

Tishina V. N.

ECONOMIC SPACE AS A SPACE OF ECONOMIC RELATIONSHIPS IN THE PROCESS OF INSTITUTIONALIZATION

The article develops a conceptual idea of the spatial approach to economic analysis.

Keywords: economic space, economic relations, the processes of institutionalization.

Tolikova E. E.

ECOLOGICAL IMPERATIVES OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Article is devoted consideration of a role of ecological factors in development of the industry of the Russian economy. The urgency of cases in point is caused by that in modern conditions introduction of resource-saving and technologies without waste can provide industrial break of the Russian economy.

Keywords: the industry, ecology, technologies without waste.

Tyazhov A. I., Voronovich S. O.

INSTITUTIONAL METHODS OF REAL ESTATE LEASING

Sooner or later every company there is a need to buy real estate in the property, be it an office building or industrial building. However, a one-time diversion of solid resources for such a purchase is often ineffective. Treatment as a commercial bank can not produce the desired result: domestic banks are still reluctant to provide "long-term loans", and the companies often do not have enough collateral. In addition, current standards estate purchased with the help of bank credit, can not serve as its software. To resolve this problem, the chief executive is to take advantage of leasing real estate, which permitted to transfer to the creditor as a pledge of property acquired in accordance with the purpose of credit.

Keywords: leasing, real estate, the institutionalization of economic relations.

Khomutov A. V.

EVOLUTION OF SCIENTIFIC VIEWS ON INDUSTRIAL POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Research objective is the analysis and evolution of sights at industrial potential of the industrial enterprise in scientific theories, the concepts generated by the modern period. The urgency consists that necessity of formation of new strategy of escalating and use of industrial potential for the purpose of maintenance of a sustainable development of industrial units increases. Potential basis are resources of the enterprises that has predetermined its consideration from resource positions. In too time separate scientists assert that the productive position, according to which industrial potential – real volume of production, production possibilities was generated at full use of resources available for the enterprise

Keywords: methodology, analysis, Industrial potential, industrial enterprise, the resource approach, effectiveness, object of management, funds, output, real volume.

Tsurikov V. I.

ECONOMIC THEORY AND MERCENARY CRIME STATISTICS

An analysis of costs and benefits of criminal depending on his attitude to risk and amount of income that he received in the legal economic sector is researched in terms of economic theory. Findings are compared with results of empirical research and applied to discuss recent legislative changes to criminal liability for accepting a bribe. It is shown that for a downward trend in the level of corruption in modern Russia it is necessary to raise the probability of punishment of the criminal at least an order of magnitude.

Keywords: economic approach, crime, the likelihood and severity of punishment, benefits, costs, deterrent effect, corruption.

Tchekmarev V. V.

THE FORMATION OF SOCIAL KOMPENTENTNOSTEY THROUGH ECONOMICS

In this paper the author's position obosnovavaetsya about the possibilities of economic science in the formation of social competencies.

Keywords: social competence, economic science, the processes of formation of competences.

Chisteaykov S. V.

CIRCULATION OF THE INFORMATION AS DYNAMIC ASPECT OF THE NETWORK FORM OF ECONOMIC ATTITUDES

Circulation, interchange by resources, the goods, the information occurs not between the center and peripheries, and between units of a network. The networks, once and for all deprived statuses of the center and periphery which "are washed away" by circulation, turning in units economic space.

Keywords: setevizatsiya economic interactions, self-organization, the circulation of information, adapting the network form.

Shatrova Ja. O., Marychev N. S., Ryabov M. A.

RESTRUCTURING AS PART OF THE MODERNIZATION OF HIGHER EDUCATION

In this paper we solve the problem overriding the modernization of education system of Russia through the restructuring of higher education.

Keywords: economics of education, modernization of the education system, the restructuring of universities.

Shkabarnya I. S.

ASYMMETRY OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN RUSSIA: PROBLEMS AND MANAGEMENT STRATEGY

We used the proposed EA and the EA Berezikova Naskova methodology of integrated assessment of innovative potential of regions. As a result, the index is defined innovation capacity of regions of the Russian North, and on its basis, all regions are correlated in groups appropriate to their innovative rating. A system of measures to stimulate innovation regions.

Keywords: region, Russian North, innovation.

Shkabarnya I. S., Panfilov F. A.

POLITICAL, ECONOMIC AND INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF PROMISES OF FEDERAL PROGRAMS

In this paper, the synthesis of political, economic and institutional approach for the analysis of the implementation of federal programs.

Keywords: politiko0ekonomichesky approach, institutional approach, the federal program.

Amosova N. A., Babaev B. D., Borisov V. V.

ON THE POLITICAL ECONOMY OF PHYSICAL LABOR

The article is devoted to actualization and structuring the problems related to the political economy of physical labor.

Keywords: mental work, physical labor, material production, immaterial services, the methodology of the study on the relationship of physical labor, political-economic portrait of the physical labor, social and economic patterns of development of relations in the sphere of physical labor, social status of the physical labor in Russia.

Kulikov V. I.

INDUSTRIAL ENTERPRISE STRATEGY: PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND REALIZATION

Types of enterprises behavior in terms of their development strategy are considered in this article. Problems of industrial enterprises strategy development and realization are disclosed. Ways to solve these problems are offered.

Keywords: enterprise behavior, development of strategy, strategy realization, strategic positioning matrix, resistance.

Orlov V. V., Nemirov A. L., Kvashnina N. A.

REGIONAL CHALLENGES AND A PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

The article shows the problems of social and economic life, effective solution of which involves the use of public-private partnership.

Keywords: regional processes, public-private partnership, project «The Golden Ring of Russia», road construction as a motor of regional economies, regional textile cluster, the multiplier effect of public-private partnership.

Pirogov K. M., Temnova N. K., Razheva A. A.

BUSINESS-PLANNING AND INNOVATING ECONOMY DEVELOPMENT

Russian economy innovative development vector is the key to the modernization. Being the general methodical issue this article considers the content and the structure of the innovative business-planning project steps.

Keywords: innovative development, economy modernization, business-planning, structure, methodical issue.

Ulianov G. V.

PROPERTY REALIZATION AS A CONDITION OF EFFECTIVE OPERATION OF ECONOMY

The problems of property realization at macro- and microlevels are investigated in the article. Property is considered as a multivariate phenomenon including economic, legal and political components. Special attention is given to the analysis of prerequisites, conditions, mechanism and forms of property realization.

Keywords: property; property rights; property realization; forms and mechanism of property realization; property rights specification.

Tchekmarev V. V.

THE ECONOMIC INSTITUTIONS OF MODERN RUSSIA (REVIEW OF CONFERENCE PAPERS)

The paper carried reports review conference of «The economic institutions of modern Russia».

Keywords: economic institutions, the Russian economy.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Александрова Е. А., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: helenbanda@bk.ru

Александрова Н. А., д-р экон. наук, профессор Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: natalex_26@mail.ru.

Амосова Н. А., д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой финансов и банковского дела Ивановского государственного университета. E-mail: politeconom@rambler.ru

Артамонова Ю. С., канд. экон. наук, преподаватель кафедры экономики и менеджмента Шуйского государственного педагогического университета. Тел.: 8-910-668-79-72.

Бабаев Б. Д., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Ивановского государственного университета. E-mail: politeconom@rambler.ru

Базанкова Д. Н., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: dasa-sun@mail.ru

Барышев Д. А., канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: caf_fik@ksu.edu.ru

Барышников Д. А., аспирант Костромской государственный университет имени Н. А. Некрасова.

Борисов В. В., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Ивановского государственного университета. E-mail: politeconom@rambler.ru

Брагина З. В., д-р технич. наук, профессор, директор института экономики Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Заслуженный деятель науки РФ. E-mail: econ@ksu.edu.ru

Воронович С. О., аспирант Костромского государственного технологического университета. Тел.: (4942) 33-40-59.

Гибало Н. П., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики труда и институциональной теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Заслуженный деятель науки РФ. Тел.: (4942) 39-16-14.

Глухова С. М., старший преподаватель кафедры математических методов в экономике Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: svglukh@yandex.ru.

Головин С. В., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А Некрасова. (4942) 39-16-14.

Голубева М. А., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А Некрасова. Тел.: (4942) 39-16-14.

Губин В. А., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова Тел.: (4942) 39-16-14.

Гужва Е. Г., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета. Тел.: 7 921 9251759.

Гуляева М. К., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой маркетинга Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: kafedramarket@yandex.ru

Дрогобыцкий И. Н., д-р экон. наук, профессор, директор Центра финансово-экономических исследований Всероссийского заочного финансово-экономического института (ВЗФЭИ). E-mail: dinind@mail.ru

Дубровский П. С., канд. технич. наук, доцент Шуйского государственного педагогического университета. Тел.: 892067977543.

Дудяшова В. П., д-р экон. наук, профессор Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: econ@ksu.edu.ru

Ерошин Д. А., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: dmitryeroshin@yandex.ru

Жулябин П. В., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: Pochta_pv@mail.ru

Заостровцев А. П. д-р экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. E-mail:nikfet@kmtn.ru

Зиновьев А. Н., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: tolzin@mail.ru

Золотов Я. А., аспирант СПбГУЭиФ. E-mail:nikfet@kmtn.ru

Илюхина А. С., канд. экон. наук, доцент кафедры математических методов в экономике Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: institut-eco@yandex.ru

Исаев Н. В., д-р экон. наук, профессор заместитель директора института экономики Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: econ@ksu.edu.ru

Карев И. В., аспирант Воронежского государственного университета. Тел.: 89204020123

Карманова Д. А., канд. филос. наук, преподаватель кафедры менеджмента, экономического анализа и учета Ивановского государственного архитектурно-строительного университета. Тел.: 8-910-668-79-72.

Касаткин А. А., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: kastikalex@yandex.ru

Квашнина Н. А., д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой менеджмента, экономического анализа и учета Ивановского государственного архитектурно-строительного университета. E-mail: politeconom@rambler.ru

Кияница К. А., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: kir_ki@inbox.ru

Ковалев А. И., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail:kostroma-re5noi@mail.ru

Колесов Е. В., канд. техн. наук, доцент кафедры математических методов в экономике Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: institut-eco@yandex.ru

Коновалова Е. В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Тел:(4942) 39-16-14

Коровина А. Н., канд. экон. наук, доцент Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: an.n.korovina@yandex.ru

Корякин В. А., канд. экон. наук, с.н.с. ФГУ «Всероссийский научно-исследовательский институт лесоводства и механизации лесного хозяйства». E-mail: econ@ksu.edu.ru

Кукушкина Е. Е., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Тел.: (4942) 39-16-14.

Куликов В. И., д-р экон. наук. Ивановский государственный университет. E-mail: kulikovvi@yandex.ru

Лифшиц А. С., д-р экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента Ивановского государственного университета. E-mail: ark.lifshits2011@yandex.ru

Люблинский М. С., канд. экон. наук. ФГБОУ ВПО «Ковровская государственная технологическая академия имени В. А. Дегтярева». E-mail: lumast@yandex.ru

Лягушев Г. Е., канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Тел.: (4942) 39-16-14.

Маньковский В. А., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Тел.: 8-985-764-14-34

Марычев Н. С., соискатель кафедры экономической теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: n.marychev@mail.ru

Муравьев А. А., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Тел.: (4942) 39-16-14.

Немиров А. Л. Ивановский государственный архитектурно-строительный университет. E-mail: politeconom@rambler.ru

Николаева Е. Е., канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Ивановского государственного университета. E-mail: politeconom@rambler.ru

Новиков А. И., д-р экон. наук, профессор кафедры экономической теории Ивановского государственного университета. E-mail:politeconom@rambler.ru

Новиков В. А., д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента, экономического анализа и учета Ивановского государственного архитектурно-строительного университета. Тел.: 8-910-668-79-72.

Нуждин Э. Г., канд. экон. наук, доцент кафедры финансы и кредит Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail:caf_fik@ksu.edu.ru

Нусратуллин В. К., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой Башкирской сельскохозяйственной академии. E-mail: nvk-ufa@rambler.ru

Орлов В. В. Торгово-промышленная палата Костромской области. E-mail: politeconom@rambler.ru

Палаш С. В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики труда и институциональной теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: svpalash@yandex.ru

Панфилов Ф. А., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: Tcheckmar@ksu.edu.ru

Пирогов К. М., д-р технич. наук, профессор Ивановского государственного университета. E-mail: pirogov-km@ya.ru

Попова И. В., д-р соц. наук, профессор кафедры экономики труда и институциональной теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: pivik@list.ru

Ражева А. А., соискатель, бизнес-аналитик отдела внедрения и сопровождения НПО «Консультант». E-mail: RazhevaAnastasia@list.ru

Ратькова А. Б., канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: ratkova.a@yandex.ru

Рябова М. А., студентка 3-го курса Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Тел.: 8-910-197-59-63.

Свиридов Н. Н., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой управления социально-экономическими системами. Тел.: 8-915-912-80-82.

Семенов М. О., соискатель кафедры организации производства и сервиса Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова, заместитель директора департамента инвестиционных программ Министерства регионального развития РФ.

Симонов А. Г., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: boxformail@list.ru

Скаржинская Е. М., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономических методов в экономике Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: institut-eco@yandex.ru

Смирнов В. А., научный сотрудник УНИД Костромского государственного университета имени им. Н. А.Некрасова. E-mail: Tcheckmar@ksu.edu.ru

Смирнова В. А., аспирантка Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: sva_v@list.ru

Темнова Н. К., д-р экон. наук, доцент Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. E-mail: nktemnova@yandex.ru

Титов А. Н., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: oct5424@kmtn.ru

Тишин П. Я., соискатель кафедры экономической теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: Tcheckmar@ksu.edu.ru

Тишина В. Н., соискатель кафедры экономической теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: Tcheckmar@ksu.edu.ru

Токарева И. В., канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры организации производства и сервиса Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Тел.: (4942) 39-16-14.

Толикова Е. Э., д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и финансов института технологий экономики и предпринимательства НИУ МЭИ. E-mail: Smola_76@mail.ru

Тяжов А. И., д-р экон. наук, профессор Костромского государственного технологического университета. Тел.: (4942) 33-40-59.

Ульянов Г. В., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента Ковровской государственной технологической академии имени В. А. Дегтярева. E-mail: lumast@yandex.ru

Фетискин Д. Н., соискатель кафедры экономической теории Костромского государственного технологического университета. E-mail: nikfet@kmtn.ru

Хомутов А. В., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: cklick@mail.ru

Цуриков В. И., д-р экон. наук. Костромская государственная сельскохозяйственная академия.

Чекмарёв В. В., д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Заслуженный деятель науки РФ. E-mail: Tcheckmar@ksu.edu.ru.

Чернов А. Ю., канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: caf_fik@ksu.edu.ru

Чистяков С. В., канд. техн. наук, доцент кафедры экономической теории Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Тел.: (4942) 39-16-14.

Шатрова Я. О., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. Тел.: 8-910-951-02-76.

Шкабарня И. С., аспирант Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: Tcheckmar@ksu.edu.ru

Шкор Я. А., выпускница экономического факультета 2011 г. Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь. E-mail: shkor@bsu.by

Шкуров И. В., аспирант профессор Костромского государственного университета имени Н. А. Некрасова. E-mail: IvanShkurov@ya.ru

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ

1. Статьи направляются в редакцию в электронном и бумажном виде в 1 экземпляре. Электронный вариант статьи может быть представлен на диске (CD-R) или вложением в электронное письмо.

2. **Электронный вариант статьи** выполняется в текстовом редакторе Microsoft Word и сохраняется с расширением doc. В качестве имени файла указывается фамилия, имя и отчество автора русскими буквами (например: Иванов Иван Иванович.doc)

3. **Компьютерный набор статьи** должен удовлетворять следующие требования: формат – А4; поля – по 2,5 см со всех сторон; гарнитура (шрифт) – Times New Roman; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1,25 см.

4. **Построение статьи**:

4.1. Индекс УДК (присваивается в библиотеке по названию статьи и ключевым словам).

4.2. Отрасль науки и шифр научной специальности, по которым написана статья.

4.3. Сведения об авторе:

– фамилия, имя, отчество (полностью) ***(на русском и английском языке)***;

– полное название организации, город, страна (в именительном падеже) – место работы или учебы автора ***(на русском и английском языке)***;

– адрес электронной почты для каждого автора;

– почтовый адрес с индексом и контактный телефон (можно один для всех соавторов);

4.4. Название статьи (сокращения в названии недопустимы) ***(на русском и английском языке)***.

4.5. Аннотация, объясняющая цель работы, актуальность проблемы (не более 6 строк) ***(на русском и английском языке)***.

4.6. Ключевые слова (5–6 слов или словосочетаний, несущих в тексте основную смысловую нагрузку) ***(на русском и английском языке)***.

4.5. Текст статьи.

4.6. Библиографический список (указывается в алфавитном порядке, нумеруется вручную).

5. **Оформление библиографического списка**:

* *Статья в журнале*: Фамилия и инициалы авторов, соавторов (до 3). Название статьи // Название журнала. – Год. – №. – С. от–до.

* *Статья в сборнике трудов*: Фамилия и инициалы авторов. Название статьи // Назв. сб. трудов. – Место издания: Издательство, год. – С. От–до (Тр. / Назв. учеб. заведения или науч. учреждения. – № вып.).

* *Монография или книга*: Фамилия и инициалы авторов. Название. – Место издания: Издательство, год. – С. от–до; или Название / Под ред. Инициалы и фамилия. – Место издания: Издательство, год. – С. от–до (или число страниц в книге __с.).

* *Авторские свидетельства и патенты*: А. с. номер. Название.

* *Автореферат*: Фамилия и инициалы. Название: Автореф. дис. ... канд. ... наук / Назв. учеб. заведения. – Город, год. – __с.

* *Диссертация*: Фамилия и инициалы. Название: Дис. ... канд. ... наук / Назв. учеб. заведения. – Город, год. – с.

* *Интернет источники*: Фамилия и инициалы. Название [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://... (дата обращения …).

6. **Библиографические ссылки** в тексте статьи оформляются квадратными скобками с указанием порядкового номера издания по библиографическому списку и страниц. Например [2, т. 5, с. 25–26].

7. **Максимальный объем** текста статьи с аннотацией, ключевыми словами и библиографическим списком – 17 тыс. знаков, включая пробелы, но не более 10 страниц машинописного текста.

8. **Единицы измерения** приводятся в соответствии с международной системой единиц (СИ).

9. **Рисунки, схемы, диаграммы.** В качестве иллюстраций статей принимается не более 4 рисунков. Они должны быть размещены в тексте статьи в соответствии с логикой изложения. В тексте статьи должна даваться ссылка на конкретный рисунок, например (рис. 2). Схемы выполняются с использованием штриховой заливки или в оттенках серого цвета; все элементы схемы (текстовые блоки, стрелки, линии) должны быть сгруппированы. Каждый рисунок должен иметь порядковый номер, название и объяснение значений всех кривых, цифр, букв и прочих условных обозначений. Электронную версию рисунка следует сохранять в форматах tif, tiff (Grayscale – оттенки серого, разрешение – не менее 300 dpi).

10. **Таблицы**. Каждую таблицу следует снабжать порядковым номером и заголовком. Таблицы должны быть предоставлены в текстовом редакторе Microsoft Word и располагаются в тексте статьи в соответствии с логикой изложения. В тексте статьи должна даваться ссылка на конкретную таблицу, например (табл. 2). Все графы в таблицах должны быть озаглавлены. Одновременное использование таблиц и графиков (рисунков) для изложения одних и тех же результатов не допускается.

11. **Математические и физические формулы** выполняются только в редакторе MS Equation.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Для заметок

Для заметок

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

ВЕСТНИК КОСТРОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА им. Н. А. НЕКРАСОВА

Материалы опубликованы в авторской редакции

Компьютерная верстка И. М. Ивановой

Журнал зарегистрирован
в Центральном территориальном управлении
Министерства Российской Федерации
по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций (г. Тверь)

Свидетельство о регистрации ПИ № 5-0022 от 26 апреля 2000 г.

ИД №03618 от 25.12.2000
Подписано в печать 10.10.2011
Формат 60×90 1/8. Уч.-изд. 42,4 л.
Тираж 999 экз.
Изд. № 147.

Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова

Адрес редакции: **156961, г. Кострома, ул. 1 Мая, д. 14.**
Телефон: **(4942) 39-16-56**, факс: **(4942) 39-16-04,**
E-mail: **vestnik@ksu.edu.ru**
Отпечатано: **КГУ им. Н.А. Некрасова**

Цена свободная