

**МНОГОУРОВНЕВОЕ
ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО:
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Выпуск 3 (19)

**Иваново
2012**

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»
Научно-исследовательский центр регионального развития
Научно-образовательный центр «Теоретические и прикладные
проблемы многоуровневого общественного воспроизводства»

**МНОГОУРОВНЕВОЕ
ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО:
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Сборник научных трудов

Под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой, Н. А. Амосовой

Выпуск 3 (19)

Иваново
Издательство «Ивановский государственный университет»
2012

ББК 65.9(2)+65.9(2Р34)

М 735

Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой, Н. А. Амосовой. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2012. – Вып. 3 (19). – 324 с. – ISBN 978-5-7807-0989-3.

Рассмотрен обширный круг проблем, связанных с многообразными процессами общественного и регионального экономического развития России (вопросы развития промышленности и иных сфер материального производства, структурные сдвиги в народном хозяйстве, проблематика территориального развития, тема научно-технического прогресса и др.).

Предназначен для лиц, изучающих экономическую науку и хозяйственную практику, интересующихся проблематикой развития Российской Федерации и экономики Ивановской области.

*Печатается по решению редакционно-издательского совета
Ивановского государственного университета*

Рецензенты

кафедра экономической теории
Ярославского государственного технического университета
(зав. кафедрой д-р экон. наук **В. А. Гордеев**)

д-р экон. наук **П. Н. Захаров**
(Владимирский государственный университет)

ISBN 978-5-7807-0989-3

© ФГБОУ ВПО «Ивановский
государственный университет», 2012

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие научного редактора</i>	5
<i>Абрамова Е. А.</i> Инвестиции в инновации как фактор обеспечения расширенного воспроизводства	7
<i>Алексеева Н. А., Корняков В. И.</i> О тенденциях динамики органического строения капитала и производства	12
<i>Андрекус Е. А., Бабаев Б. Д.</i> Собственность: функциональная роль в экономике	25
<i>Архипова А. В., Дельцова В. А.</i> Личность как субъект менеджмента	33
<i>Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Сергеева М. Е.</i> О введении в научный оборот понятия «рекреационный фактор»	36
<i>Бабаев Б. Д., Дубровский С. П.</i> К вопросу о понимании категории экономического роста	45
<i>Бабаев Б. Д., Роднина А. Ю.</i> Долг в системе кругооборота кредитного ресурса	56
<i>Бабаев Б. Д., Кисель А. А., Боровкова Н. В.</i> О региональных вызовах, обращенных к системе высшего профессионального образования	60
<i>Бабаев Б. Д., Орлова Т. В., Шангараев Р. Г.</i> К вопросу о трактовке инновационного типа человека	80
<i>Берендеева А. Б.</i> Институциональные аспекты повышения активности населения в решении социальных проблем муниципалитетов	90
<i>Бондырева И. Б.</i> Высокотехнологичное промышленное производство и образование: воспроизводственные проблемы	101
<i>Грузина М. С., Строчкина С. А.</i> К вопросу о трудовой мотивации участников хозяйственной деятельности в некоммерческих медицинских организациях	117
<i>Дмитриев И. В., Малова А. А.</i> Формирование рациональной организационной культуры в государственном образовательном учреждении (на примере ивановского института ГПС МЧС России)	127
<i>Закинчак Г. Н., Закинчак А. И., Шестерикова Я. В.</i> Тенденции развития территориальных организационных форм экономики	149
<i>Захаров П. Н.</i> Университетский комплекс региона как участник процесса общественного воспроизводства	156
<i>Иродова Е. Е.</i> Финансирование деятельности малого бизнеса: проблемы и перспективы	162
<i>Исаев М. Е.</i> Организация системы функционирования электронных денег в странах СНГ	167

<i>Касаткин Ю. С.</i> Анализ и оценка развития производства и потребления продукции птицеводства в России и Ивановской области	174
<i>Квашина Н. А., Меркулова М. Е.</i> Государственно-частное партнерство в региональной экономике депрессивного типа	183
<i>Корягина Т. М.</i> К вопросу о финансовом обеспечении экономики денежными средствами	207
<i>Котляров И. Д.</i> Товар и услуга: проблемы разграничения	211
<i>Кротова В. В., Трутанова А. В.</i> Анализ и систематизация основных понятий «производство» и «воспроизводство»	218
<i>Кузнецов А. А.</i> Внешняя среда предприятий сегодня	223
<i>Кузнецова С. Н.</i> Анализ факторов создания и функционирования промышленных парков	232
<i>Лаврищева Е. Е., Щавелева И. В.</i> К вопросу лимитирования величины кредитных ресурсов предприятия	243
<i>Марсов Д. Ю.</i> Как решить проблему текучести кадров	249
<i>Могилёв С. С.</i> Территориальное планирование как инструмент муниципального развития	257
<i>Романова О. С.</i> Двойственное понимание организационной культуры	263
<i>Субботина Н. О.</i> Роль некоммерческих организаций в системе воспроизводства продукта некоммерческого сектора	273
<i>Суханова Т. В.</i> К вопросу о методологии исследования заработной платы	278
<i>Туманов Д. В.</i> Трансформационные процессы кредитного рынка в условиях информатизации экономических отношений	283
<i>Чернов М. В.</i> Политэкономический взгляд на проблему дифференциации товаров	288
<i>Чернова О. В.</i> Анализ эффективности воспроизводства основных средств	302
<i>Чуб А. А.</i> Роль институциональной среды в региональных воспроизводственных процессах	307
<i>Сведения об авторах</i>	317

ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА

Межвузовский сборник научных трудов, издаваемый по инициативе кафедры экономической теории, уже в течение ряда лет выходит два раза в год – весной и осенью. Тот, кому в руки попадает этот сборник, уже может обратить внимание на то обстоятельство, что отдельные имена ассоциируются с конкретными проблемами. Так, А. Б. Берендеева усиленно занимается социальной проблематикой с серьезным упором на региональные аспекты, А. Ю. Роднина посвящает свои исследования кредиту, кредитному ресурсу, рассматривая его в динамике, имена И. Б. Бондыревой и П. Н. Захарова тесно связаны с вопросами высшего профессионального образования, О. С. Романова неизменно предана теме организационной культуры. Список можно продолжить. Даже складываются тандемы. Например, проф. Г. Н. Закинчак неизменно выступает в паре со своим сыном кандидатом экономических наук А. И. Закинчаком.

Обращение к характеру публикуемых статей позволяет прийти к выводу, который можно сделать предметом для обсуждения. Суть заключается в том, что в наших сборниках слишком мало статей, написанных в чисто экономико-теоретическом духе, преобладают материалы, где акцент делается на конкретную экономику, правда, все авторы пытаются «вымолвить» что-то теоретическое.

В связи со сказанным я хотел бы обратить внимание на то, что существенное сокращение экономико-теоретических и политико-экономических публикаций – это отрицательный момент. Если мы не углубляемся в фундаментальные основы существующего экономического строя, а «плывем» по поверхности явлений, то мы не просто теряем ориентиры в исследовании, но и «мелко пашем». В качестве иллюстрации приведу следующий простенький пример «глубокой пахоты». Тему долга, связанного с заимствованием ресурсов, следует рассматривать двояко. С одной стороны, работающие «долговые деньги» при их нормальном воспроизводственном использовании создают необходимый стоимостной эквивалент самого долга, с другой – долг формируется как фонд конкретных финансовых обязательств, которые заемщик обязан выполнить перед заимодав-

цем. Если долг как сумма финансовых обязательств не выходит по своей величине за пределы долга как стоимостного эквивалента, то воспроизводственный процесс идет нормально, формируется необходимый источник возврата долга. Однако возможны нарушения такого характера, когда долг, будучи финансовыми обязательствами, существенно превышает свой стоимостной эквивалент. В данном случае мы видим взаимосвязь эндотерического и экзотерического подходов.

Мне бы хотелось обратить внимание на ряд интересных проблем экономико-теоретического плана, нуждающихся в разработке. Необходимо возродить интерес к отношениям собственности, поскольку в этом случае мы можем ставить такие вопросы, как аренда и лизинг, трансформация экономических отношений, выяснение природы и механизмов функционирования организационно-правовых форм предприятий и др. Достаточно сложной является тема сопоставления реальной и виртуальной экономики, особенно если при этом мы еще сделаем упор на систему существующих противоречий. В то же время углубление понимания современной экономики требует не только разведения финансовой и нефинансовой экономик, но и перехода к теме реальной и виртуальной экономики. Применительно к России злободневной является группа вопросов, ориентированных на неоптимальность экономики Российской Федерации. Россия – это империя, классический рыночный механизм применительно к России не срабатывает, необходимы существенные модификации, они предполагают прояснение, что же такое российская экономика как неоптимальная по своим важнейшим характеристикам. Все эти проблемы, равно как и многие другие, по своему характеру являются теоретико-методологическими, но вместе с тем возникает необходимость разработки чисто методологических проблем, которые имеют отношение и к теоретическим исследованиям, и к конкретно-экономическим разработкам. В рамках такого суждения можно обратить внимание на воспроизводственный подход, к которому явно возрос интерес в связи с проблематикой модернизации экономики и инновационного развития России. Потенциал этого подхода велик, нужно его разрабатывать.

Доктор экономических наук Б. Д. Бабаев

УДК 330.322

Е. А. Абрамова

**ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ
КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАСШИРЕННОГО
ВОСПРОИЗВОДСТВА**

В настоящей статье проанализирована зависимость объемов привлечения инвестиций в экономику субъектов от инновационного потенциала. Сделан вывод о необходимости совершенствовании механизмов регулирования и стимулирования процессов разработки и освоения инноваций.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, развитие региона.

Е. А. Abramova

**INVESTMENT IN INNOVATION
AS A FACTOR OF EXPANDED REPRODUCTION**

In this article the dependence of amounts of investment in subjects from innovation capacity. The conclusion about the need to improve regulation and stimulation of the development and the development of innovation.

Keywords: investment, innovation, regional development.

В системе воспроизводства, безотносительно к его общественной форме, инвестициям принадлежит важнейшая роль в процессе возобновления и увеличения производственных ресурсов, а следовательно, и в обеспечении определенных темпов экономического роста. Если рассматривать общественное воспроизводство как систему производства, распределения, обмена и потребления, то инвестиции в первую очередь касаются первого звена – производства и составляют материальную основу его развития.

Для достижения конкурентоспособности произведенных товаров и обеспечения интенсивного экономического роста привлекаемые инвестиции должны быть ориентированы на модернизацию экономики и инновационное развитие.

В целях подтверждения зависимости объемов привлечения инвестиций в экономику от инновационного потенциала территорий был проведен корреляционный анализ на примере РФ и Владимирской области, результаты которого представлены в табл. 1.

Таблица 1

Корреляционный анализ зависимости инвестиций в основной капитал от инновационного потенциала*

Показатели	Коэффициент корреляции РФ	Коэффициент корреляции Владимирской обл.
Число организаций, выполнявших исследования и разработки	0,121	0,708
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	0,771	0,375
Внутренние затраты на исследования и разработки	0,853	0,850
Число созданных передовых технологий	0,698	0,327
Число использованных передовых технологий	0,678	0,973
Инновационная активность организаций	0,582	0,797
Затраты на технологические инновации	0,666	0,787
Объем инновационных товаров, работ, услуг	0,822	0,774

* Рассчитано автором по состоянию на 01.01.2011 г.

Данные таблицы свидетельствуют о наличии сильной линейной статистической связи (среднее значение коэффициента корреляции в РФ составляет 0,649, во Владимирской обл. – 0,699) между объемом привлекаемых инвестиций и инновационным потенциалом, состоящим из вышеперечисленных показателей.

В то же время анализ показателей инновационного развития РФ за 2011 г. позволил сделать вывод, что доля РФ на международном рынке наукоемкой продукции не превышала 1 % (в то время как доля США составляла более 20 %, Японии – 14 %, Германии – 10 %), при этом структура инвестиций в нефинансовые активы за 2011 г. выглядела следующим образом: на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологиче-

ские работы было направлено только 0,4 % всего объема инвестиций, а 98,3 % – на финансирование инвестиций в основной капитал [2, с. 477].

Владимирская область также имела невысокие показатели инновационной активности. По состоянию на 2011 г. только 9,5 % организаций региона от их общего числа осуществляли технологические, организационные или маркетинговые инновации, а объем произведенных ими инновационных товаров, работ, услуг составлял 2,3 % от общего объема [1, с. 812, 816].

На основе изложенных фактов можно сделать вывод, что в настоящее время инновационное развитие экономики Владимирской области и РФ в целом невозможно.

Для изменения сложившейся ситуации необходимы новые механизмы регулирования и стимулирования процессов разработки и освоения инноваций путем переориентации инвестиций.

Для этого потребуются новые принципы и подходы к повышению устойчивости функционирования хозяйственных систем, что приводит к возрастанию теоретической и практической значимости исследований в данном направлении, в дальнейшем совершенствовании форм и методов государственного регулирования инвестиционных процессов на федеральном, региональном и местном уровнях.

Результатом реализации данных мероприятий должно стать создание условий и формирование высокоэффективного социально-экономического комплекса региона, восприимчивого к инновациям, позволяющего производить конкурентоспособные товары, работы, услуги и на этой основе обеспечивать последовательное улучшение качества жизни населения субъектов РФ.

Следует отметить, что правительство РФ предпринимает ряд шагов в решении данного вопроса. В частности, по указу президента РФ В. Путина создан Совет по модернизации экономики и инновационному развитию, который должен будет обеспечивать взаимодействие федеральных и региональных структур государственной власти, общественных объединений, научных и других организаций при рассмотрении вопросов, связанных с модернизацией экономики и инновационным развитием России [3]. В целом идея создания подобных советов не нова и существует во всех развитых странах, поэтому, по нашему мне-

нию, ее существование весьма оправданно, однако для эффективной работы недостаточно только создать структуру, которая должна будет способствовать ускорению модернизации и инновационному развитию, а необходимо наличие в этом совете компетентных специалистов, наделенных соответствующими полномочиями.

К другим мероприятиям, реализуемым государством, относятся:

- совершенствование нормативно-правовой базы по стимулированию инновационной деятельности, разработке и внедрению наукоемких ресурсосберегающих технологий;

- создание системы стимулирования инноваций в социально-экономической сфере, учитывающей различные меры государственной поддержки;

- содействие развитию инновационной инфраструктуры (технопарков, научно-производственных, образовательных центров и пр.), развитию малого инновационного бизнеса;

- разработку перспективных программ инновационного развития отдельных секторов экономики и социальной сферы, в том числе туризма, развития рекреационных зон для приема туристов и спортивно-досуговых целей;

- расширение и повышение эффективности использования природно-ресурсного потенциала страны;

- оказание организационной и финансовой поддержки по созданию в зоне транспортных коридоров промышленно-обслуживающих кластеров, выпускающих инновационную продукцию;

- формирование рациональной зональной специализации сельхозпроизводства и развития перерабатывающих мощностей;

- разработку и реализацию целенаправленной кадровой политики в сфере подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров инновационной сферы;

- обеспечение перехода к образованию по стандартам, отвечающим требованиям современной инновационной экономики;

- совершенствование информационно-пропагандистской работы, обеспечивающей общественное признание научных разработок и внедрение инновационных решений в различных сферах жизнедеятельности.

Представляется, что реализация обозначенных выше мероприятий позволит значительно увеличить вклад инновационного комплекса в повышение эффективности функционирования социально-экономической сферы субъектов РФ.

Библиографический список

1. Регионы России. Социально-экономические показатели 2011 : стат. сб. / Росстат. М., 2011. 990 с.
2. Россия в цифрах. 2012 : крат. стат. сб. / Росстат. М., 2012. 573 с.
3. Эксперты одобряют создание совета по модернизации российской экономики. URL : www.ria.ru/economy/20120618/676211451.html.

УДК 330.554.2

Н. А. Алексеева, В. И. Корняков

О ТЕНДЕНЦИЯХ ДИНАМИКИ ОРГАНИЧЕСКОГО СТРОЕНИЯ КАПИТАЛА И ПРОИЗВОДСТВА

Развитие капитализма порождает изменения органического строения производства и капитала. Современные механизмы его повышения сопровождаются экономическими трудностями, подрывающими здоровый динамизм и ресурсы общества. Однако есть пути решения возникших проблем.

Ключевые слова: органическое строение, капитал, общественное воспроизводство, ценообразование, производительность труда, живой труд.

V. I. Kornyaakov, N. A. Alexeeva

ON THE TRENDENCY IN THE ORGANIC COMPOSITION OF CAPITAL AND PRODUCTION

The development of capitalism generates changes in the organic composition of production and capital. Modern mechanisms to increase accompanied by economic difficulties, debilitating dynamism and resources of society. However, there are ways to solve the problems.

Keywords: organic composition, capital, social reproduction, pricing, productivity of labor, direct labour.

Органическое строение производства и капитала, их повышение с развитием капитализма. Изменения органического строения производства-капитала не имеют прямого отношения к законам воспроизводства в том его аспекте, который в экономической науке исследуется абстрактной теорией реализации. Поэтому автор теории реализации К. Маркс отвлекается от них. Они не входят в «ткань» его условий простого и расширенного воспроизводства. Однако проблематика всей теории общественного воспроизводства не исчерпывается теорией реализации. Теория общественного воспроизводства в более широком смысле слова изучает не просто «статiku», но и динамику народнохозяйственных пропорций, установленных теорией реализации, в ходе расширенного воспроизводства. В этой постановке изменения органического строения капитала становятся одной

из несущих конструкций ряда значимых макроэкономических воспроизводственных процессов.

Органическое строение производства и капитала теоретически выделено марксистской политэкономией. К. Маркс писал о трёх строениях: техническом, стоимостном и органическом. Базисным, выражающим уровень развития производительных сил, является техническое строение: соотношение между определённой массой технических средств производства и тем количеством работников, которые оперируют данными средствами производства, приводят их в движение. Рассматриваемое в стоимостном (денежном) выражении, техническое строение трансформируется в стоимостное, то есть в соотношение между постоянным и переменным капиталами $C:V$ (между постоянным капиталом и стоимостью рабочих сил). Это денежное отношение может изменяться по разным, в том числе случайным, причинам. Органическое строение производства, капитала – особый синтез технического и органического стоимостного строения. Это строение по стоимости, но не всякое, а только такое, которое отображает изменения технического строения. Тем самым рост органического строения капитала имеет место только тогда, когда повышение стоимостного строения достигается путём увеличения массы технических средств, которыми вооружены данные работники [1, т. 23, с. 627].

Общая соотносимость органического строения с расширенным воспроизводством диктуется уже самим его понятием. Ведь прежде всего именно органическое строение производства предписывает любому обществу, какие ресурсы средств производства, работников ему нужно изыскивать для расширения производства. Тем самым органическое строение выводит на соотношение между I и II подразделениями общественного производства. Элемент C органического строения логично сопоставлять с продукцией I подразделения, тогда как продукция II подразделения в основном выступает жизнеобеспечением работников и всего населения. Если известна доля работников в продукции II подразделения, тогда получаем органическое строение производства $C:V$, выраженное не в производственном капитале, а в произведённой продукции, за которым стоит (и может быть рассчитано) уже «капитальное» отношение V со-

временных условиях эта общая связь расширенного воспроизводства с его органическим строением имеет некоторые конкретизации. Однако сохраняется действие генеральной причины повышения органического строения производства и капитала – научно-технического прогресса (НТП).

НТП влечёт повышение органического строения тремя основными путями, не противостоящими друг другу. Первый из них – создание социумом по мере его развития всё более сложных и, конечно, всё более дорогих средств производства, прежде всего – средств труда. Это непререкаемая, абсолютная тенденция. Но она была бы неподъёмной для человечества, если бы не её главное следствие: повышение производительности труда и уменьшение величины затрат общественного труда в единице производимой конечной продукции, её субстанциональное удешевление.

Основная часть ресурсов общественного воспроизводства сосредоточена в «кольце Маркса» [2], отсюда огромная роль в общественном воспроизводстве обратных связей. Обратные связи приносят удешевление продукции в функционирующий капитал. Тем самым повышение производительности удешевляет не только продукцию, получаемую от более дееспособных средств производства, но и их самих. Получается, что рост производительности труда, связанный с использованием более эффективных средств производства, противоречиво воздействует на органическое строение. Непосредственно при введении этих средств производства в действие он повышает органическое строение, а по мере вовлечения в эти процессы обратных связей, напротив, понижает его. Просматривается и вариант столь высокой эффективности средств труда, что в столкновении повышающей и понижающей тенденций побеждала бы понижающая. Однако практически-исторически общим победителем до сих пор является повышающая тенденция.

Второй путь, в значительной мере совмещавшийся с первым, но всё же не всегда с ним совпадавший, – это замена ручного труда машинным, вытеснение работников из производства. Его подчёркивал В. И. Ленин в своих работах по теории реализации. Доказана роль этого пути повышения органического строения в формировании резервной армии труда, образовании

безработицы, трудностях создания для новых поколений новых рабочих мест – в процессах, всё более определяющих социальное развитие капиталистического общества.

И, наконец, есть третий путь – повышение стадийности общественного производства, рост длинных технологических цепочек обработки продукции. Но он может, как будет показано, и повышать, и понижать отношение $C:V$.

Экономические трудности, сопровождающие повышение органического строения. Марксисты до сих пор по преимуществу позитивно воспринимают повышение органического строения. Связь с повышением производительности труда побуждала рассматривать его как прогрессивное явление. А растянутость во времени, «капельный» характер изменения $C:V$ с точки зрения текущего производства как бы «успокаивали» аналитиков: «улитка едет...». Между тем в истории основное значение всегда имели не «взрывные», а медленно протекающие, внешне неброские процессы, исподволь изменяющие всю объективную ситуацию. На наш взгляд, нечто подобное происходит и с органическим строением капитала и производства. Марксистам давно следовало бы озаботиться ростом органического строения хотя бы в смысле его негативного воздействия на трудовую занятость. Действительно, «капельные» изменения, не привлекая особого внимания, накопились в новое качество, и в XX-XXI веках динамику органического строения сопровождают уже весьма противоречивые процессы.

Среди них – растущий разрыв между стоимостью рабочего места и стоимостью единицы производимой продукции. Первая выросла многократно, вторая же (особенно при расчётах не на единицу продукции, а на единицу её полезности) неуклонно снижается. Высокая стоимость рабочих мест, к которой привело устойчивое повышение органического строения, уже превратила концентрацию-мобилизацию инвестиционных ресурсов в, по видимому, главную макроэкономическую проблему современности. Сегодня все страны привлекают инвестиции, соперничают за их получение. По всему миру развёрнуты и действуют конкурирующие международные, страновые, отраслевые и фирменные стратегии ловли-привлечения всё более недостающих капиталовложений. Совершенно очевидно, что дальнейшее по-

вышение органического строения усугубляет ситуацию и в этом смысле наталкивается на всё более сказывающиеся ограничения, пределы. Объективная ситуация говорит о том, что «коридор» колебаний органического строения должен быть не только выравнен, но и улучшен. Это облегчило бы мобилизацию инвестиций, ускорило бы экономический рост.

В XX веке в связи с технологической революцией как будто бы улучшились показатели фондоёмкости и фондоотдачи общественного производства, тем самым обнаружилось большее соответствие темпов роста I и II подразделений в материальном производстве. Тенденции же изменения структуры занятости в связи с массовой сервисизацией экономики не определили в данной сфере сдвигов в органическом строении

В улучшении показателей фондоёмкости и фондоотдачи общественного производства решающую роль сыграло сопротивление «снизу», на фирменном уровне. Именно на фирмы ложился груз инвестиционных единовременных затрат, которые надо было изыскивать, собирать, а за заёмные – платить. Эта «хозрасчётная» ситуация заставляла фирмы вести всё более суровый счёт инвестиционным тратам. Такое рачение, помноженное на масштабы народных хозяйств развитых стран, сближало темпы роста подразделений, а иногда давало преимущество второму. Однако при этом усиливалось значение НТП и первого пути повышения органического строения – создания всё более сложной и дорогой техники, а конкуренция заставляла сплошь и рядом тратиться на неё, пренебрегая её дороговизной. Тенденция повышения органического строения продолжала заявлять о себе. И вот к середине XX века в развитых странах начались (из-за высокого оргстроения) трудности поддержания в капиталосоздающих отраслях I подразделения коэффициента фондоотдачи более единицы. Ведь на практике должен иметь место съём продукции не с изолированной единицы фондов, а с их огромного массива. А дожидаться этого момента крупной корпорации в современной изменчивой экономике сложно. Поэтому практически ситуация невозможности получить от инвестиций «отдачи» продукции, равной, а тем более превышающей инвестиционные затраты, наступает гораздо ранее того, чем это детерминруется формулами. И корпорации ещё на подходе к соответ-

ствующим критическим значениям (а они гораздо более единицы, ибо капиталосоздающие отрасли, создав добавочные средства труда для самих себя, должны также сделать и другие добавления, прежде всего для добавочных предметов труда) прекращают инвестирование на расширение производственных мощностей и создание новых рабочих мест. Такое инвестирование становится экономически всё более затруднительным, а то и невозможным.

Действительно, если ввиду высокого органического строения основной капитал фондосоздающих отраслей достигает величины выпускаемой продукции (то есть фондоотдача равна единице) или превосходит её (фондоотдача менее единицы), – откуда эти отрасли добудут дополнительно средства производства для новых предприятий? Ведь «законной» продукции едва-едва хватит для возмещения основного капитала на имеющихся предприятиях. В капиталосоздающих отраслях нужно расширить производство, чтобы получить искомую дополнительную продукцию. Но не тут-то было: для этого расширения тоже нет основного капитала. Дурная бесконечность, тупик.

Фирмы вряд ли занимаются теоретическими изысканиями, но прекрасно улавливают конъюнктурные симптомы ситуации. И во второй половине XX века развитые страны одна за другой (сначала США, затем ФРГ, другие) от динамической модели движения основного капитала переходят к стационарной, то есть отказываются от экстенсивного расширения производства за счёт прибавочной стоимости и сосредотачиваются на интенсивном росте за счёт амортизационных фондов. Ибо этот путь не сталкивается ни с какими воспроизводственными препятствиями принципиального порядка.

Новый механизм повышения органического строения. Бедственные итоги новых экономических процессов. Во второй половине XX века происходят события, ускоряющие опасное повышение в развитых странах и в РФ органического строения производства и капитала. Главными фигурантами являются отмена золотого стандарта, укоренение инфляции, затратное индивидуальное ценообразование и многозвенно-неохватная умножающаяся стадийность современного производства, погоня за сверхприбылью. Взаимодействие этих факторов слилось в

новый, ещё не исследованный и не отмечавшийся в научной литературе объективный механизм повышения органического строения капитала.

С ликвидацией золотого стандарта денежная масса лишилась якоря, сообщавшего определённую обязывающую силу и устойчивость стоимости денег. Стало возможным ценообразование с массовыми нарушениями его классических законов, прежде всего – правила обратно пропорциональной зависимости цен относительно роста производительности труда. Произошло очевидное усиление инфляционной составляющей современного капитализма. В нём не осталось экономических противовесов произволу производителей в установлении цен.

По теоретическим канонам рыночной экономики, конкурентная среда предприятия требует не менее десяти конкурентов. Современная экономика далека от этого. В ней господствует индивидуальное ценообразование. Де-факто это признано всеми учебниками для всех основных исследованных в них хозяйственных структур: олигополии, монополистической конкуренции, чистой монополии. Всё это создало условия фирмам-производителям беспрепятственно и без опаски в массовом случае не снижать отпускных цен при повышении производительности труда.

Это полностью соответствует как их интересам, так и установкам рыночной науки. Не снижая отпускную цену при росте производительности труда, фирма вполне «законно» присваивает сверхприбыль – образующуюся разницу между прежней ценой и уменьшившимися издержками. Эта акция благословляется всеми школами рыночной теории.

Конечно же, она давно и хорошо известна как присвоение добавочной (избыточной) прибавочной стоимости. Но в эпоху Маркса это присвоение было непродолжительным. Со временем вследствие конкуренции и автоматически поддерживаемому соответствию цен стоимости отпускных цены снижались, становились обратно пропорциональными росту производительности труда, и сверхприбыль данной фирмы исчезала, «кочуя» от фирмы к фирме при повышении производительности труда. Ныне же она никуда не исчезает, остаётся частью экономического «тела» соответствующих фирм и, главное, всей экономики.

Конечно, есть известные примеры такого уменьшения стоимости изделий, когда их цены уменьшаются заметно (иногда кратно). Однако это нигде не стало нормой и не привело к коррекции повышательной динамики индексов цен, то есть не изменило общей ситуации. А в массовом случае на современных предприятиях повышение производительности труда уменьшает издержки производства той же массы продукции и на этом обрывается – упирается в прежнюю отпускную цену. Хотя соответственно объективным законам бытия субстанции стоимости здесь её движение должно было бы продолжиться, выразившись в уменьшенной цене, продолжиться по всему пространству общественного производства, в котором вершится повышение производительности труда. В действительности этого не происходит. Вместо этого по всему этому пространству развёртывается раздвоение до этого единого экономического процесса. Критически поворотная точка – сохранение прежней цены.

С момента сохранения прежней цены движение объективной субстанции стоимости искусственно прекращается, пресекается. Конечно, именно она представлена в произведённой продукции, перешедшей в экономическое движение и поступившей её покупателям. Но эта субстанция уже лишена органической формы своего проявления – адекватной ей цены: цена прежняя, но она от иной, объективно уже утраченной субстанции, а новая, адекватная, так и не определена. Поэтому судьба новой (обретённой в итоге повышения производительности) субстанции предрешена: не поддержанная, не подкреплённая адекватной ценой, она обречена на заталкивание, истирание, уничтожение. Её место занято призраком, самозванцем, тем, чего по законам экономики не должно быть, что уже уничтожено реальным экономическим процессом. А на поверхности отношений – прежние (а то и повышенные) цены. Экономически они такие же самозванцы, которых не должно быть.

Таким образом, с критического момента образования цены во всей производящей экономике происходит почти всеобщее разовое уничтожение закономерно-объективного процесса и замещение его произвольным-субъективным. Такая ситуация влечёт неизбежные последствия, сход экономики с объективно обусловленной траектории. И всё дело теперь в том, в какую

сторону, в каком направлении и насколько столкнута экономика с «законного» пути. Для уяснения этого ключевого обстоятельства следует принять во внимание ещё один фактор современного производства – его стадийность.

Длинные технологические цепочки обработки продукции – норма современной экономики. Правда, нам не удалось найти специальных политэкономических исследований этого всё более выраженного феномена современного производства, хотя о его громадной значимости свидетельствуют многие факты, такие, как анализ «цепочек приращения стоимости», объединённые в современные вертикально интегрированные концерны технологические цепочки обработки, размерность промежуточного общественного продукта и т. д. В тех же концернах стадийность достигает многих десятков, даже сотен звеньев, представленных заводами, специализированными как технологические переделы. При повышении производительности труда субъективистское ценообразование, имеющее целью «заглотать» индивидуальные сверхприбыли, в массовом случае делает цены завышенными, превышающими на величину этой сверхприбыли новый общественно необходимый уровень производственных затрат.

В этом современная драма органического строения производства, всей экономики и всего общества. Всяко работает громадный механизм искусственного, противоречащего объективным законам и в этом смысле противоестественного роста органического строения, сопровождаемого целой аурой бедственно-негативных экономических и социальных процессов, последствий.

Повышение производительности труда (выработки продукции на работника) совершенно закономерно оборачивается снижением издержек, представленных в единице соответствующей продукции как овеществлённый труд (как Марксов элемент C), и удешевлённое изделие (с уменьшенным ростом производительности C) поступает следующему звену технологической цепочки обработки продукции. Но удешевление произвольно уничтожается, продукция поступает по прежней или даже возросшей цене. Что же произошло?

С одной стороны, произошла экономия живого труда (рост производительности). С другой стороны, овеществлённый

труд не подвергся какой-либо экономии. Более того, он «раздут» сверх его действительных сущностных значений. Следовательно, сразу же поимело место некоторое точечное повышение органического строения: элемент С вырос относительно элемента V. Но это лишь начало.

Начинается движение «раздутого» (относительно своего значения на субстанциональном трудовом уровне) элемента С по всем звеньям длинных технологических цепочек от предприятия № 1, где случился рост производительности живого труда, через предприятия № 2, № 3...№ 10...№ 20 и т. д. до завершающего завода, выпускающего уже конечную продукцию. В каждом звене должно было бы произойти уменьшение элемента С вследствие поступления более дешёвого компонента из предыдущего. Однако этого цепного процесса не последовало, ибо на предприятии № 1 происшедшее там удешевление было уничтожено. Пошёл другой процесс «раздувания» элемента С сверх пределов его действительной объективной величины. Суммарное значение «раздутого» С многократно превышает то, которое произошло на предприятии № 1 (при сохранении здесь прежней цены вопреки удешевлению его продукции). Это – не что иное, как уже не «точечное», а макроэкономическое народнохозяйственное (на объективных процессах не основанное, а значит – противоестественное, уродливое) увеличение органического строения, опасное и даже страшное именно своими противоестественностью, уродством.

Почему опасное?

Прежде всего, ввиду того, что показанный выше процесс увеличения органического строения одновременно является процессом прямого уничтожения материального богатства общества. Причём уничтожению подвергается только что родившееся (усилиями каждого отдельного предприятия, за которыми стоят усилия всего общества) богатство. Как только рост выработки результируется в снижении издержек, эта материальная экономия ликвидируется непонижением цены. Пресекается её воспроизводственное движение в народнохозяйственную экономию овеществлённого и живого труда, де-факто блокируется действие главного источника увеличения общественного богатства – роста производительности труда.

Как известно, рост производительности труда обогащает общество тем, что сберегает общественный труд в производстве данного объема продукции и поэтому позволяет ему с высвободившимися ресурсами расширить производство. В старом капитализме экономические механизмы общественного воспроизводства позволяли частным капиталистам лишь временно получать сверхприбыль, а далее уничтожали её и через снижение цены отправляли эффект роста производительности всему общественному воспроизводству, где он трансформировался в сэкономленные ресурсы и шёл на расширение производства, на социальное развитие. Но от роста производительности труда в современных экономиках социуму не оставляется ничего. Вся сила производительности труда уходит (с благословения и пророчеств, и экономической науки) в «свисток» – в частную сверхприбыль. Современное общество совершенно добровольно само себя лишило основного источника своего развития. Наверяд ли удастся в экономической истории отыскать другой такой пример самоуничтожения, самоедства (причём с полного одобрения господствующей экономической теории).

Конечно, отладка нового хозяйственного механизма даже при чрезвычайных мерах экономического стимулирования будет длительным и трудоёмким процессом. Однако итогом станет возвращение производительности труда её творящих созидующих сил.

Наконец, рассматриваемое современное повышение органического строения делает Европейский союз, США с Канадой, Японию, всю западную экономику совершенно беспомощными перед вздымающимся цунами всемирной безработицы, которая уже перевалила за 200 млн чел. и уверенно движется к чудовищному полумиллиардному уровню, а ввиду явной склонности населения третьего мира решать свои проблемы насильственными методами грозит превратиться в кошмар современной цивилизации. Сотни и сотни миллионов обездоленных и голодных уже алкают рабочих мест в первом мире. Мы сейчас не входим в политические и социальные аспекты проблемы, но совершенно очевиден императив развёртывания западной цивилизацией, пока не поздно, экономических механизмов создания новых рабочих мест.

Возможность единого непротиворечивого решения рассмотренных проблем. Замечательно, что все рассмотренные проблемы имеют единое непротиворечивое экономическое решение. Принципиальными основами этого решения являются отказ от погони за сверхприбылью и от самой сверхприбыли, экономический культ уменьшения отпускных цен (экономика снижающихся цен), создание индивидуальной неограниченной собственной заинтересованности работников производства в росте производительности живого труда и, в итоге, благоприятная динамика органического строения капитала. Но рамки статьи обязывают ограничиться только лишь последним фактором.

Необходимо срочно прекратить самоедство экономики, направить весь эффект от индивидуальных повышений производительности живого труда не частным предпринимателям, а всему общественному воспроизводству. Социум, наконец-то обретёт в полной мере всю мощь роста производительности труда. У частных же собственников не должно сохраняться экономического интереса «заглатывать» сверхприбыль. Здесь нам представляется самым перспективным предложение американского экономиста И. Ставинского не уничтожать частной собственности на предпринимательский капитал, а объединить все предпринимательские капиталы и выплачивать каждому собственнику проценты на его капитал [3]. У таких собственников сразу пропадёт интерес к сверхприбыли, к завышенным ценам, технологические цепочки «раздувания» овеществлённого труда предстанут своей противоположностью, – последовательностями предприятий, одно за другим уменьшающих его затраты и создающих этим динамическую ренту. А поощрять повышение индивидуальной производительности живого труда следует от меры снижения ею отпускных цен и производимой при этом общей экономии овеществлённого труда (динамической ренты) в длинных технологических цепочках обработки. Тогда экономия живого труда непременно-неотвратно дополнится во много раз большей экономией труда овеществлённого. Соотношение $C:V$ будет изменяться в пользу V . Одновременно у социума появятся и ресурсы, и реальные возможности либо обратить вспять рассмотренные выше современные процессы, либо противостать им. Так, положительно изменятся условия создания

новых рабочих мест, у первого мира будут куда более благоприятные позиции для соглашения с третьим, и т. д.

Конечно, противоречивость процесса изменения органического строения сохранится. Достаточно напомнить, что сохраняются пути НТП, увеличивающие его. Но зато будет включён и весьма мощный механизм противодействующего фактора. А общий итог будет определяться темпами роста производительности живого труда. При достаточно высоких темпах повышения производительности живого труда общие итоги изменения органического строения не могут не быть благоприятными.

Библиографический список

1. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. М. : Политиздат, 1988. т. XVI. 654 с.
2. *Алексеева Н. А., Корняков В. И.* О классическом уровне теории общественного воспроизводства // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2012. Вып. 2 (18). 288 с.
3. *Ставинский И.* Капитализм сегодня и капитализм завтра. М. : УРСС. 1997.

УДК 330.111.62

Е. А. Андрекус, Б. Д. Бабаев

СОБСТВЕННОСТЬ:

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

В данной статье ставится задача прояснить, какие принципиальные вопросы необходимо ставить в экономической науке, обращаясь к теме «собственность».

Ключевые слова: собственность, формы собственности, собственность на средства производства, формы хозяйствования, мотивационные основы общества, экономический тип человека, экономические интересы.

E. A. Andrekus, B. D. Babaev

PROPERTY:

FUNCTIONAL ROLE IN ECONOMY

In this article the task is put to clear, what questions of principle are necessary for putting in an economic science, addressing to the subject «property».

Keywords: a property, forms of ownership, a property on means of production, managing forms, motivational bases of society, economic type of the person, economic interests.

Маркс К. в «Нищете философии» писал: чтобы ответить на вопрос, что такое собственность, необходимо описать экономический строй общества. Следуя Марксу К., можно сказать, что собственность – такой феномен, который везде и всюду, он всепроникающ и вместе с тем объяснение протекающих в экономике процессов и явлений (во всяком случае более существенных) невозможно без обращения к отношениям собственности.

Вместе с тем в отечественной литературе, особенно в советский период, права гражданства имела точка зрения, в основе которой лежало представление о собственности как экономическом отношении. В этом случае разграничивались формы собственности на средства производства и формы собственности на предметы потребления. В этом ключе работали такие известные экономисты как Колесов, Черковец, Медведев, Горланов и др.

Уже в 1990-е годы стали активно оперировать понятием собственности без конкретной привязки ее к объектам, которые

она представляет. Так, получила распространение фраза: «управление собственностью». В данном случае произошла определенная эволюция в правовую сферу, поскольку в реальной жизни управление собственностью предполагает опору на различные регламентирующие документы. По сути, в данном случае прокламировался институциональный аспект, популярными стали суждения о «пучке» прав собственности, о расщеплении прав собственности, некоторые исследователи стали говорить о соединении прав собственности с обременениями (в экономическом смысле, поскольку правоведы тему обременений никогда из вида не упускали) и т. д.

Если мы хотим разобраться, что собой представляет та или иная хозяйственная система (экономический строй), какую она имеет социально-экономическую природу, то приходится обращаться к отношениям собственности на средства производства, ибо они, согласно распространенной в политической экономии точке зрения, лежат в основе системы производственных отношений. В то же время заметим, что в существующих неоклассических подходах данная мысль не выпячивается, зачастую она даже отсутствует, но в исследованиях политэкономического характера изложенный нами взгляд получает полные права гражданства. Это – начало начал в изучении экономического строя общества.

В самом общественном воспроизводстве принято выделять три сферы – производство, обращение (распределение+ обмен), потребление, соответственно, тема собственности привязывается к производству и обращению, с которыми связаны производство и реализация общественного продукта и формирование как первичных, так и конечных доходов. Труд в этих сферах можно характеризовать как производительный. Указание на то, что производится не только материальный продукт, но и осуществляется работа и оказываются услуги, усложняет данную тему, но не исключает триединство процесса воспроизводства. В сфере потребления особо выделяется конечное потребление, а из конечного потребления вычленяется потребление населения. В данном случае определенные осложнения в рассуждениях связаны с тем, что вводится понятие непроемленного потребления, это мы просто будем иметь в виду. Сфера

потребления как потребление населения означает, что по своему характеру речь идет об использовании объектов потребительских форм собственности. Сюда включаются не только продукты питания, одежда, обувь и пр., но и жилище, предметы длительного пользования и т. д. Но в любом случае разобраться в поставленных вопросах глубоко и основательно мы окажемся в состоянии лишь в том случае, если с категорией собственности будем на «ты».

Особенность политической экономии заключается в том, что она не может миновать тему социально-классовой структуры общества. В данном случае можно не тратить слова попусту, а прямо сказать, что этот структурный элемент в принципе нельзя объяснить, игнорируя отношения и права собственности. Традиционно в литературе существует большой водораздел: на одной стороне собственники на средства производства, на другой – представители наемного труда. Но такое суждение с точки зрения современного состояния общества может быть только первоначальным. Сама социально-классовая структура носит достаточно усложненный характер, но в любом случае надо исходить из указанного двуединства, далее конкретизировать этот тезис, двигаясь от абстрактного к конкретному.

Следующая проблема – субъекты экономики, в качестве ведущего критерия выделения которых выступают отношения собственности. Они являются носителями экономических интересов. Здесь мы обнаруживаем чрезвычайно важный в политэкономическом смысле и очень ответственный в аспекте социальном слой социально-экономических отношений. Более того, углубляя тему экономических отношений, мы от понятий содержательно-структурного и функционального характера (абстрактные построения) переходим к отношениям и формам хозяйствования. В исходе лежит представление, что само хозяйствование в ключе политической экономии можно обозначить как согласование интересов, иногда говорят: «управление интересами». Однако термин «согласование интересов» более глубокий и содержательный, и надо исходить из того, что если согласованы интересы, то сама хозяйственная деятельность протекает нормально, без конфликтов социально-экономического плана. Вместе с тем можно высказать суждение, что согласованный инте-

рес можно трактовать как механизм функционирования экономики или ее фрагментов, составляющих ее частей. Сама тема экономических интересов не имеет в теоретическом отношении серьезной методологической основы, если не привязывается к отношениям собственности, прежде всего собственности на средства производства. Кстати, заметим, что традиционная трактовка средств производства как средств и предметов труда все-таки не то чтобы устарела, но может рассматриваться как начальный момент в рассуждениях. Для понимания материальных производительных сил, материально-технической базы общества важно учитывать инфраструктуру, ее надо специально в составе производительных сил выделять. Кроме того, мы не можем обойтись без понятия технологий, ибо применение средств производства имеет технологический и организационный аспект. История экономики показывает, что революционные изменения очень часто связаны даже не с оборудованием и машинами, а с самими технологиями, с импульсом, идущим от новых технологий и уже требующим создания соответствующей системы машин и оборудования вместе с инфраструктурными объектами.

Собственность, экономические интересы, их согласование и ряд других вопросов неизбежно приводят нас к фундаментальной теме мотивационных основ общества. Термин «мотивация» активно разрабатывается в рамках экономики труда, менеджмента и ряда других наук конкретно-экономического и организационно-управленческого характера, но в данном случае мы говорим не просто о мотивациях (обычно в связи с этим разрабатывается вопрос о разных теориях мотивационного поведения), а мы говорим о системе отношений, которая складывается таким образом, что общество, будучи разьединенным отношениями собственности и индивидуальными и групповыми интересами, оказывается в состоянии реализовывать некую систему общих интересов. Известно высказывание А. Смита, что своекорыстие отдельных экономических агентов в конечном счете стихийно приводит к тому общественному результату, что запросы людей оказываются удовлетворенными, общество нормально развивается. В то же время существует другая точка зрения, согласно которой стихийный рынок в наших условиях мо-

жет не только обеспечить наши нужды, но и причинить экономике вред и даже «разнести» отдельные отрасли и производства. В 1990-е годы и отчасти сейчас мы наблюдаем, как агрессивная конкуренция импорта уничтожает недостаточно конкурентоспособные отечественные предприятия. Существующие различия во взглядах существенны, они указывают на необходимость рассмотрения мотивационных основ как фундаментальной категории.

С темами экономических интересов и мотивационных основ органично связано распределение продукции и дохода, приводящее к формированию необходимых для возобновления и производства жизнедеятельности воспроизводственных форм. В современных условиях распорядительный механизм, к сожалению, действует таким образом, что формируется резкое социально-экономическое неравенство людей, кроме того, возникают серьезные диспропорции экономики и нарушения нормального ценообразования. Цены перестают эффективно выполнять функцию индикаторов производства и указателей – в каком направлении двигаться. Кстати, в теоретическом ключе распределение как фаза воспроизводства разрабатывается явно недостаточно, хотя в аспектах конкретно-экономического характера существуют нормальные подвижки, например, в разработке проблематики дифференциации населения по уровню доходов.

Если исследовать экономику с позиций материалистической диалектики, то неизбежно приходим к суждению о ее внутренней противоречивости. Традиционно в рамках этого ставилась тема источника развития. Однако можно дать иные направления исследования. Так, противоречия имеют свои истоки, подлежащие изучению, но они могут быть связаны с потерями для общества, эту сторону дела не стоит упускать из вида. Кроме того, сами противоречия все-таки связаны с механизмом функционирования экономики, поэтому последнему нужно уделять существенное внимание. Встает вопрос о том, чтобы так строить управление производством, обращением, в какой-то мере потреблением, чтобы минимизировать те потери, которые объективно возникают по причине расхождения интересов и иных противоречий в социально-экономической действительности.

сти. Заметим, что в настоящее время в связи с СВОТ-анализом и другими исследовательскими приемами говорят об угрозах, конфликтах, коллизиях, нарушениях, также о компромиссах, партнерстве, но забывают о наиболее глубокой основе возникновения подобных нарушений – недостаточное внимание уделяют исследованию собственно противоречивости рыночного хозяйства.

Существенное значение в плоскости эволюционного развития имеют вопросы, связанные с разграничением отношений и прав собственности, трактовкой собственности в ключе единства прав и обременений, проблемы расщепления прав собственности, первичных и производных прав собственности (популярная тема аренды – это тема производной формы собственности в ее своеобразном понимании). Когда в литературе мы сталкиваемся с такими понятиями, как аренда, лизинг, франшиза, фьючерсы и др., то мы должны помнить, что объяснение этих категорий в ключе экономической теории неизменно требует обращения к отношениям собственности и связанным с ними категориями, такими, как субъекты экономики, экономические интересы и пр.

В экономической науке заметное значение придается формам собственности. Сама эволюция экономической действительности вызвала к жизни различные типы и формы собственности, а эти формы собственности в свою очередь либо способствовали, либо тормозили социально-экономическое развитие. Тема типизации способов бытия отношений собственности – задача ответственная, наука дает немало позитивных решений, в то же время имеют место дискуссии. Так, вряд ли можно считать завершенной тему – какая форма собственности эффективна – частная или государственная, когда люди или политические деятели безоговорочно высказываются в пользу той или иной формы, отводя иной форме периферийное место, то вряд ли эти суждения содержат зерно истины. По-видимому, экономика настолько сложна, что она неизбежно, в силу действия закона разнообразия, порождает неодинаковые формы собственности. В одних условиях эффективна частная собственность и связанный с ней рынок, но в других условиях необходимо опираться на государственную собственность и связанную с ней планомерность. Группа отечественных исследователей

еще в 80-е годы пришла к выводу, что если говорить об эффективности производства, то зачастую дело не в форме собственности, а в качестве управления (Львов, Федоренко, Макаров, Шаталин и др.). Этот взгляд в целом продуктивен, но все-таки необходимо видеть первичность отношений собственности и вторичность отношений управления, это очень важно со стороны исследовательской деятельности. В то же время, когда система функционирует, то важно выделить наиболее значимые отношения и рычаги.

В границах рассматриваемой темы неизбежно встает фигура человека, которая в научном плане формулируется как экономический тип. Сама литература знает человека экономического, социального, креативного (инновационного), информационного, не исключено что-то иное. Мы полагаем, что тому экономического типа все-таки нужно привязывать к отношениям и правам собственности, ибо собственность – это ресурс. Экономические суждения о том или ином типе человека в отрыве от ресурса – это разговор на тему «фу-фу», пустой звук, но при таком подходе сами отношения собственности должны рассматриваться в различных ракурсах, важно понятие собственности человека на свою рабочую силу, сейчас чаще говорят – на свой человеческий капитал или на свой человеческий ресурс. Ценность человеческого капитала определяется многими факторами, но при этом разговор может идти не только в абстрактно-логическом ключе, когда фигурирует человек вообще, пусть даже с некоторой конкретизацией, но и в ключе конкретных персоналий типа Иванов, Петров и пр. В современных условиях резко возрастает значимость таких характеристик, как образование, профиль профессии, компетентность, мобильность, инновационность и пр. Тема человеческого капитала оказывается вовлеченной не только в отношения собственности, но и широкий круг социально-экономических отношений и форм экономического поведения.

Отечественной литературе всегда был интересен вопрос о способах реализации отношений собственности. Эту тему не надо путать с проблемой форм собственности.

Так, нередко люди не могут ответить на вопрос, в каких формах реализуется общенародная собственность на средства

производства, которые в советский период принимала государственную форму. Эти формы реализации были очевидны – конституционное право на труд, на его оплату в соответствии с трудовыми затратами, право на образование, здравоохранение, отдых и др. Стоило перемениться системе, как эти права превратились в дым. Можно много дискутировать по вопросу, что должно дать людям государство и что они должны сами зарабатывать, но и разрешение этого спора, по сути, невозможно без обращения к категории собственности. Сам сравнительный анализ форм собственности предполагает не только сопоставление возлагаемых на них функций, но и обращение к теме, как реализуется та или иная форма.

С предыдущей темой связан вопрос: собственность и экономическое поведение субъектов. Возможно, исследовательская схема выглядит так: собственность (в связи с конкретными субъектами) – экономический интерес – мотивационные основы общества – экономическое поведение субъектов. Возможны и иные схемы исследования, но и в данном случае, в связи с хозяйственным поведением, нам никак не отделаться от вездесущей собственности.

Всегда людей интересует вопрос – в каком направлении развивается экономика и общество и что ожидает людей в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Здесь мы не можем обойтись без теории производительных сил и без прогноза в этой плоскости, прогноза, неизбежно затрагивающего состав и структуру экономики. Сам этот подход будет односторонним и недостаточным, если мы уйдем от системы экономических отношений, в основе которой лежит собственность. И в то же время следует принимать во внимание и надстроечные явления – политико-правовые отношения и социо-культурный фактор. Такая постановка вопроса показывает, что в ключе методологическом прогнозы являются вещью довольно сложной, но ведь с собственностью связаны, как мы уже показали, актуальнейшие вопросы социально-экономической действительности, поэтому ее недоучет в оценках чреват ошибками в прогнозах.

УДК 005.32

А. В. Архипова, В. А. Дельцова

ЛИЧНОСТЬ КАК СУБЪЕКТ МЕНЕДЖМЕНТА

Человек в современных условиях трансформации общества определяет необходимость выстраивания отношений к чему-то или кому-то. Менеджер современного уровня способен оказать влияние на правильное восприятие работником разнообразных производственных ситуаций и принять верное решение для управления поведением человека на рабочем месте.

Ключевые слова: поведение, коллектив, самоуважение, успех, удовлетворённость трудом.

A. V. Arhipova, V. A. Deltsova

PERSONALITY AS SUBJECT OF MANAGEMENT

The person in modern conditions of transformation of society defines need of forming of the relations to something or to someone. The manager of modern level is capable to influence the correct perception the worker of various production situations and to make the right decision for management of behavior of the person on a workplace.

Keywords: behavior, collective, self-esteem, success, satisfaction work.

Человека как субъект управления в организации можно рассматривать в изменении. Его состояние определяется взаимодействием с элементами внешней среды. В современных условиях трансформации общества человек ощущает постоянную необходимость чувствовать и вести себя определенным образом по отношению к чему-то или кому-то. Правила и установки помогают приспособляться к своему окружению. Применение установки помогает защитить самого себя. Правила поведения и взаимоотношений дают возможность людям выражать свои ценностные ориентации [1, с. 42].

Правила, соблюдаемые в обществе, в частности в трудовом коллективе, до определённой степени позволяют предсказывать поведение человека на рабочем месте. Специализация личности предполагает изменение её установок. При этом могут возникать серьёзные препятствия: отсутствие информации либо её искажённое содержание; обстоятельства, которые заставляют

личность принимать ошибочные решения. Анализируя события, можно предложить варианты преодоления подобных препятствий и изменения установок личности: воздействие страхом; устранение несоответствий между установками и поведением; влияние друзей и коллег; предоставление новой информации, к которой личность будет проявлять интерес [1, с. 74].

В теории поведения человека рассматривается взаимосвязь следующих величин:

- уровень самоуважения;
- величина успеха;
- масштаб претензий со стороны личности.

Очевидно, что чем больше успех, тем выше уровень Самоуважения, и наоборот. На предприятиях самоуважение работников будет во многом зависеть от менеджера. Создавая новые рабочие места для работников, организации стремятся к стандартизации и унификации, что делает процесс управления практически прозрачным. Но работники – это личности. Поэтому могут возникнуть противоречия между стандартами управления и поведением отдельного человека. Именно менеджер современного уровня способен оказать влияние на правильное восприятие работниками разнообразных производственных ситуаций в организации. Следует стремиться к созданию в организации условий для самой полной реализации личностного потенциала работника. Этот запас будет проявляться в развитии профессиональных качеств, совершенствовании нравственных характеристик, в увеличении работоспособности. Соответствующие мероприятия по персональному развитию требуют постоянного проведения исследований.

Отношение к труду есть комплексный показатель персонального развития организации [2, с. 98]. Анализируя его, в первую очередь внимание обращаем на степень ответственности работников, добросовестный труд, инициативу и дисциплину. В условиях рынка нельзя не учесть такой важный момент, как удовлетворённость трудом, его организацией и величиной материального вознаграждения за труд.

Эффективным способом координации поведения человека в организации является метод положительного или стимулирующего подкрепления [2, с. 118]. Удовлетворённость трудом

имеет большое значение для управления организационным поведением. Именно подобный показатель позволяет оценить как справляется со своей ролью в обществе работник. Более того, он характеризует уровень взаимодействия человека и организации. И наконец, удовлетворённость трудом – это комплексный показатель, описать который можно следующими элементами:

- характер и содержание работы;
- карьерный рост;
- управление коллективом;
- взаимоотношения с коллегами.

Зная структуру социальной роли, можно изучить поведение личности в организации. Изучив разные характеристики организаций, можно принять правильное решение для управления поведением человека на рабочем месте.

Библиографический список

1. *Лукичева Л. И.* Управление персоналом: курс лекций, практические задания / под ред. Ю. П. Анискина. М. : Омега-Л, 2004.

2. *Управление персоналом организации: учеб. / под ред. А. Я. Кибанова.* М. : ИНФРА-М, 2002.

УДК 330.101

Б. Д. Бабаев, Н. В. Боровкова, М. Е. Сергеева

**О ВВЕДЕНИИ В НАУЧНЫЙ ОБОРОТ
ПОНЯТИЯ «РЕКРЕАЦИОННЫЙ ФАКТОР»***

Обосновывается полезность и функциональность использования в экономической науке понятия «рекреационный фактор».

Ключевые слова: рекреационные услуги, сфера рекреации, рекреационный фактор, истоки бытия рекреационного фактора, функциональная роль рекреационного фактора.

B. D. Babaev, N. V. Borovkova, M. E. Sergeeva

**ABOUT OCCURRENCE IN SCIENTIFIC CIRCULATION
THE CONCEPT OF «RECREATIONAL FACTOR»**

Substantiated usefulness and functionality of the use in economy the term «recreational factor».

Keywords: recreational services, recreational sector, recreational factor, origins of existence of recreational factor, functional role of the recreational factor.

Те или иные экономические процессы и явления действуют под влиянием формирующих их и оказывающих на их развитие влияние факторов, разнообразных по своему характеру. По большому счету в рамках экономической теории рассматриваются как производство, создание продуктов, выполнение работ, оказание услуг, так и потребности – личные, групповые, общественные (впрочем, группировки потребностей многообразны). Если данная тема переводится в плоскость рыночных отношений, то естественно возникают такие понятия, как спрос, предложение, цена, конкуренция, при этом все эти рыночные феномены также в своем возникновении, существовании, развитии, умирании (применительно к отдельным процессам и явлениям) находятся под влиянием тех или иных факторов.

© Бабаев Б. Д., Боровкова Н. В., Сергеева М. Е., 2012

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научно-исследовательского проекта № 12-06-97525 «Инновационные подходы по формированию экономического пространства депрессивного региона в интересах устойчивого развития территории цивилизованного уровня: методология, теория, прикладные аспекты (по материалам Ивановской области)».

В нашем понимании фактор, воздействующий на экономический процесс, явление, – это нечто такое, что влияет либо в целом на процесс, явление, либо на его отдельные составляющие или свойства.

В связи с какими обстоятельствами возникает необходимость ввести в научный оборот такое понятие, как рекреационный фактор?

Экономический рост по мере формирования в стране полноценной и самодостаточной экономики (это характерно для крупных держав), по мере насыщения потребностей непродовственного и производственного характера обнаруживает тенденцию к затуханию. Явление понижения темпов экономического роста с формированием полноценной экономики в экономической литературе было зафиксировано еще в 1950–1960-е гг. и служило предметом пристального изучения тех исследователей, которые занимались вопросами общественного воспроизводства (Ноткин, Румянцев, Черковец, Медведев и др.). Акцент исследователи делали на то, формирует ли сама экономика те условия и предпосылки, которые ее бы саму могли взбодрить. При таком подходе акцент исследований делается на развитие общественных потребностей, которые в условиях рыночных отношений приобретают форму спроса, акцент на объем, структуру и прочие характеристики спроса на товары, работы, услуги. Если исходить из определенных экономических постулатов, что в конечном счете любое производство направлено на удовлетворение непродовственных и прежде всего личных потребностей людей, то нужно остановиться на эволюции личных потребностей. В теоретико-методологическом плане в данном случае полезно опереться на выдвинутую К. Марксом категорию стоимости рабочей силы. Та формулировка, которая содержится в первом томе «Капитала», носит первоначальный характер, это базовая формулировка, которая подлежит расширительной трактовке в связи с эволюцией потребностей наемного рабочего. Возникает необходимость в структуру стоимости рабочей силы включить параметр «стоимость рекреационных услуг».

Вообще в связи с тем, что развивающаяся экономика, теряя импульсы внутреннего развития, вместе с тем «изыскивает» возможности для приведения в действие новых резервов хозяй-

ственного развития, следует указать на следующие факторы (мы по-прежнему рассматриваем тему эволюции личных потребностей наемного персонала). Первая волна новых запросов связана с образовательно-квалификационными потребностями людей. Эта тема, если обратиться к историческому аспекту, возникла в связи с машинным производством, ибо последнее потребовало грамотных и квалифицированных работников, причем это касалось не только инженеров и техников, но и рабочих. Само общественное производство в конечном счете превратилось в научное производство, то есть в материализацию достижений науки и техники в конкретных видах экономической деятельности. Естественно, что сам характер производства уже предъявил особые требования к совокупной рабочей силе. Дело усугубилось по причине того, что в самом производстве выделилась группа высокотехнологичных отраслей, характеризующихся высокими темпами развития, эти отрасли даже стали выпадать из нормального капиталистического цикла: идет спад в экономике, а эти сферы человеческой деятельности развиваются как ни в чем не бывало. Наряду с понятием «синие» и «белые воротнички» появилось понятие «золотые воротнички», это лица, занятые в биотехнологии, космонавтике, производстве новых материалов и пр. Можно указать и на иные обстоятельства, резко возвысившие значимость образовательно-квалификационной характеристики как индивидуальной, так и совокупной рабочей силы. Этот фактор стал моментом конкурентных преимуществ и отдельных лиц, и производственных коллективов, и даже целых наций. В то же время, как указывают специалисты (Иноземцев, Супян и др.), человечество настигла новая форма противоречий – различия между людьми по уровню образовательно-квалификационного потенциала. Но для нас не столь важно развивать все эти вопросы, сколько важно просто подчеркнуть значение образовательно-квалификационного фактора, который мы поставили рядом с рекреационным фактором. Сами эти факторы, если выделить национальный масштаб, выступают как важнейшие моменты конкурентоспособности национальных экономик.

В рамках эволюции личных потребностей наемного работника можно выделить тему трудовой миграции, которая приобрела особое звучание за последние 30–40 лет. Сформирова-

лись международные рынки рабочей силы – развитые европейские страны (прежде всего Германия, Франция, Англия), Северная Америка (как крупнейший резервуар рабочей силы – США, отчасти Канада), арабские нефтедобывающие страны. В России также сформировался крупнейший рынок иностранной рабочей силы, измеряемый миллионами человек. Сама по себе миграция рабочей силы – это дополнительный спрос на многообразные товары и услуги, при этом в условиях масштабных перетоков мигрантов данный спрос отличается значительностью размеров и разнообразием структур. Затраты на миграцию рабочей силы следует включить в стоимость рабочей силы наемного работника, если эту категорию принимать как современную.

Наша мысль заключается в том, что в указанную категорию нужно включить также и затраты на удовлетворение рекреационных потребностей лиц наемного труда. Развивая эту тему, поставим ряд вопросов. Среди них первая тема – с чем связано возвышение значимости рекреационных услуг. Отдельные суждения по этому вопросу.

Под рекреационными услугами мы понимаем услуги различного характера, имеющие отношение к отдыху, лечению (оздоровлению), туризму, развлечениям, любительским формам самореализации людей (охота, рыболовство, сбор ягод и грибов и пр.). При таком разнообразии рекреационных услуг возникает вопрос, какие функции выполняет естественным образом складывающаяся сфера рекреации. Ответ на этот вопрос мы объединим с темой выяснения причин возвышения в современных условиях значения рекреационных услуг.

Первая связка «труд – отдых». В условиях, когда преобладает физический труд (в России физическим трудом занято около 40 млн чел., в данном случае правильнее будет использовать понятие «преимущественно физический труд»), человек сам чувствует наступление усталости и соответствующим образом может отреагировать, если только сделать это ему позволяют условия трудовой деятельности. Но в современных видах труда высока как умственная, так и нервно-психологическая составляющая. В этих условиях человек своевременно ощутить переутомление часто не в состоянии, возникают перенапряжение и связанные с ним неблагоприятные последствия для людей. Эти

обстоятельства возвышают значимость как отдыха и лечения, так и профилактики профессиональных и иных заболеваний, связанных с трудовой деятельностью.

Другая тема – это «общественное здоровье – рекреационные услуги». Мы уже указали, что на здоровье людей влияет труд и условия его протекания, но важное значение имеют также условия проживания людей, сама обстановка в населенных пунктах, состояние жилищ, их обустроенность, тема отношений в семье и прочие факторы. В данном случае, как показывает жизнь, масса проблем, многие из которых имеют социальные корни, другие обусловлены личностными особенностями самих людей. На этот счет существует обширная литература, в том числе социологического характера. То, что все эти указанные и неуказанные факторы в условиях России обостряются по тем или иным направлениям, естественно возвышает значимость рекреационных услуг как в повседневной жизни, так и в те периоды, когда работающие граждане получают право на законный отпуск.

Еще одна тема – «люди и экология». Экологический фактор, будучи всеобъемлющим, проникает во все поры человеческой жизни, но в анализе нужно его выделять отдельно. Сейчас среди экономистов и социологов экологическая тема отличается популярностью, на то есть веские причины. Особенно остро экологическая тема стоит применительно к крупным городам и промышленным центрам, а также к тем территориям, где происходят те или иные события и изменения, неблагоприятно влияющие на природу (вскрышные работы при разработке полезных ископаемых, образование водохранилищ при строительстве гидроэлектростанций, военные полигоны, места для запуска космических аппаратов и пр.). Если люди проживают в неблагоприятных по экологическим характеристикам условиях (в связи с этим много говорят о городах типа города Дзержинска Нижегородской области, где экологические неблагоприятности имеют историю, измеряемую многими десятилетиями), то у этих людей формируются специфические запросы в рекреационных услугах, получение этих услуг нередко становится для отдельных лиц вопросами состояния личного здоровья, работоспособности.

Еще одна тема – «рекреационные услуги – познавательная деятельность людей». Тема познавательной деятельности, включая путешествия в целях изучения мира, не нуждается в особых комментариях. С одной стороны, можно говорить, что здесь есть моменты, относящиеся к образовательно-профессиональному потенциалу людей, необходимость его сохранения и расширения. С другой стороны, вследствие разнообразных обстоятельств у людей формируются запросы на познавательную деятельность, они существуют и поддерживаются благодаря тому, что люди обладают сознанием и волей, и когда происходит их самореализация в качестве личностей, то одним из направлений этих запросов является именно познавательная деятельность. В самой рекреационной сфере формируются крупные отделы, удовлетворяющие этот запрос, начиная от библиотек и кинозалов и кончая Интернетом и иными современными познавательными технологиями.

Нельзя обойти вниманием и такую связку, как «потребность людей в общении – сфера рекреационных услуг». Потребность людей в общении проистекает из человеческой природы, из того, что человек нуждается в подобных себе лицах для того, чтобы он мог нормально жить. Но возникают дополнительные факторы, возвышающие значимость общения и вносящие разнообразие в это человеческое действие. Если в обществе сложилось общественное разделение труда и сама человеческая деятельность разбита по отдельным видам и территориям, то неизбежно возникновение потребностей в контактах, в данном случае в контактах рабочего, служебного характера. Если поинтересоваться деятельностью отдельных предприятий и организаций, то можно увидеть, что командирование людей за пределы организаций даже в сравнительно небольших структурах приобрело устойчивый характер и нередко отличается масштабностью. Интересен аспект общения в связи с темой функционирования населенных пунктов, особенно малых. Когда начинают разбираться в том, в силу каких причин из сельской местности, малых и средних городов уезжает молодежь, то выясняется, что одна из причин – это отсутствие сверстников, нет той человеческой среды, адекватной запросам молодых людей, в которой они могли бы вращаться. Высокую степень запроса на общение об-

наруживают люди, в силу возраста или иных обстоятельств не занимающиеся трудовой деятельностью, вообще находящиеся вне трудовых коллективов. Социологи по этому поводу высказываются достаточно определенно, указывая на различные слои населения, например на пенсионеров-одиночек, для которых отсутствие общения выступает в качестве угнетающего в жизни фактора.

Необходимо подчеркнуть значение любительских форм самореализации человека, когда, в частности, формируются общности людей по интересам. Так, в России миллионы любителей рыбной ловли, естественно, претендующих на свободный доступ к водоемам, тем более, что такова национальная традиция. Общество охотников имеет историю, уходящую в далекие годы. Нам не приходилось слышать о сообществах лиц, занимающихся «тихой лесной охотой» на грибы и ягоды, но в Нечерноземной зоне РФ, особенно в сельской местности, очень большое количество людей уважает этот вид деятельности. Кстати, в 2012 г. в Ивановской и ряде других областей в конце лета – начале осени грибов было, как говорят в народе, немалое, при этом очень много было настоящих, белых грибов. В случае с охотой, рыболовством, сбором лесных даров можно говорить о необходимости развития рекреационной инфраструктуры, хотя в условиях нашего Отечества эти запросы в заметной степени осуществляются стихийно – индивидуально или небольшими группами людей.

Рыночная экономика как таковая, в отличие от плановой, не формирует лозунга обязательности трудовой деятельности. Если у человека нет иного ресурса для существования в этом мире, кроме собственного труда, то он становится наемным работником, правда, в случаях, когда у него есть предпринимательские наклонности, он при наличии соответствующих предпосылок может заняться предпринимательской деятельностью. В то же время есть люди, их немало, которые располагают соответствующими ресурсами, дающими им возможность не работать или трудиться с минимальными усилиями. Выражаясь простым языком, имеет место то, что можно назвать тунеядством. Правда, наука выдвинула понятие «рантье», это люди, живущие за счет нетрудового дохода. Эти люди располагают свободным

временем, у них своеобразная потребность в рекреационных услугах, связанная с тем, что свободное время нужно убить.

В череду наших рассуждений можно вплести тему демонстрационного эффекта, имеющего отношение к рекреационной сфере. Вообще эффект подражательства, как говорят социологи, в нашей жизни играет очень значительную роль, при этом даже самостоятельные люди склонны в тех или иных ситуациях действовать так, как действуют иные лица, формирующие общественные ценности. Если, к примеру, кто-то ездит за рубеж, то интерес к зарубежным поездкам может проявиться либо у соседей, либо у сослуживцев, причем это можно рассматривать как вполне естественное явление.

В настоящее время экономические исследования теряют свою первозданную чистоту, и экономические процессы и явления рассматриваются в связи с явлениями и процессами внеэкономического характера. Делается акцент на то, что эти внеэкономические факторы оказывают воздействие на производство и воспроизводство, и если мы их будем игнорировать, то окажемся не в состоянии раскрыть существо того, что происходит в хозяйственном развитии. Одним из таких факторов является понятие культуры нации. Для конкретизации темы заметим, что когда речь идет о трудностях инновационных процессов в России, то некоторые исследователи подчеркивают, что тема инноваций – это не столько экономический феномен, сколько вопрос культуры нации. Замечание симптоматичное и не лишённое смысла. Если взять рыночного человека, живущего в условиях высокой неопределенности и постоянно стремящегося поддерживать существующий уровень благосостояния и даже его постоянно увеличивать, то мы увидим, что этот человек стремится изыскать всякие возможности, с одной стороны, хорошо заработать и приобрести иные блага, с другой – сэкономить, приобрести нужные товары и услуги по льготным ценам и т. д. Западные маркетологи очень широко пользуются тем, что западные же люди стремятся получить в свое распоряжение какие-либо преимущества и преференции. Отсюда – продажа товаров якобы со скидкой, массовые распродажи товаров, использование системы подарков, облегчение способа доступа к каким-либо услугам и т. д. Однако, возвращаясь непосредственно к нашей проблема-

тике «культура нации – рекреационные услуги», мы заметим, что этот фактор существует.

Можно также к рекреационным услугам привязать тему научно-технического прогресса, имея в виду, с одной стороны, влияние этого явления на общественное здоровье и на эволюцию человеческих потребностей, с другой стороны, необходимо принимать во внимание, что НТП – очень важный фактор существования и развития самой рекреационной сферы.

В тему нашего разговора можно вплести также проблематику открытой экономики, ибо в специфических российских условиях открытая экономика дала колоссальный толчок развитию рекреационной сферы, развив потребности людей в зарубежных поездках. Но дело не только в этом, но и в том, что внешнеэкономические и иные связи с зарубежьем оказали заметное воздействие на состав и структуру того вида деятельности, который мы называем предоставлением услуг рекреации.

Другой очень важный аспект рассматриваемой темы рекреационного фактора имеет отношение к производству и предложению рекреационных услуг. Эту тему мы развивать не будем, ибо она требует особого рассмотрения. Обратим внимание на то обстоятельство, что этот сюжет имеет пространственную характеристику. Территориальная организация общественного производства необходимо включает в себя рекреационную сферу, а также проблемы конкуренции территорий в этой сфере.

Еще одна тема, которую мы также лишь поставим, но развивать не будем, – это те конкретные обстоятельства, которые в современных условиях России либо стимулируют рекреационные процессы, либо их сдерживают. Важна также тема финансовых источников, организационных форм и форм собственности, с которыми связаны производство рекреационных услуг и их реализация. В частности, особое значение имеет тема платности и бесплатности, особенно в связи с медицинскими услугами.

В любом случае рекреационная сфера – это та область не чисто экономического, а межпредметного знания, которая характеризуется обширностью и многопроблемностью, требует сочетания индивидуальных исследований с исследованиями коллективными.

УДК 330.35

Б. Д. Бабаев, С. П. Дубровский

К ВОПРОСУ О ПОНИМАНИИ КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Сопоставляются разные взгляды на понятие экономического роста.

Ключевые слова: экономический рост как единство количественных, качественных и структурных изменений, экономические и внеэкономические факторы, развитие и антиразвитие, экономическая и социальная детерминация.

B. D. Babaev, S. P. Dubrovsky

ON THE QUESTION OF UNDERSTANDING THE CATEGORU OF ECONOMIC GROWTH

Comparing different views of economic growth.

Keywords: economic growth as the unity of the quantitative, qualitative and structural changes, economic and non-economic factors, progress and regress, economic and social determination.

Тема экономического роста – одна из наиболее значимых в современных экономических исследованиях, равно как и в нынешней социально-экономической политике государства. Эта категория используется, по сути, в ее различных значениях, чему иногда не придается значения. Мы в данном случае исходим из того, что необходимо достаточно четко представлять себе базовые (основополагающие) трактовки тех или иных категорий.

В исход наших рассуждений мы положим понимание экономического роста как изменений творякого плана – количественных, качественных и структурных. В таком ключе, следуя традиции, хозяйственный рост рассматривает А. И. Анчишкин в своей известной и популярной работе «Наука. Техника. Экономика», которую сам автор трактовал как теорию производительных сил. Это в действительности так. Анализируемая трактовка фиксирует изменения, содержащие качественные и количественные характеристики в их взаимосвязи. По сути, в основе лежат два понятия – качественный аспект и структурный аспект.

Качественный аспект естественно связан не только с тем, что изменяются потребительские и эксплуатационные свойства производимой продукции, повышается эффект от ее использо-

вания в сфере непродовольственного и производственного потребления. Существенный момент качественных изменений связан с технико-технологическими и организационно-экономическими сдвигами, происходящими в конкретных видах экономической деятельности, на конкретных предприятиях и в их структурных подразделениях. Например, сейчас стало модным говорить о реструктуризации предприятий, имея в виду и техническое перевооружение, и сдвиги в организационной структуре, и совершенствование ассортимента продукции, и кадровые изменения, и подвижки в области финансовых отношений, и совершенствование связей с поставщиками и потребителями, и улучшение налоговых отношений. Вообще все то позитивное, что происходит в рамках одного производства или одного предприятия, можно трактовать в связи с темой экономического роста как качественные сдвиги, только при этом сама тема все-таки из уровня микроэкономики выводится на уровень либо национальной экономики, либо региона. Этот момент упускать из вида не следует.

Что же касается структурных сдвигов, то здесь речь идет о том, что меняются соотношения между отдельными частями экономики, например между производством товаров и производством услуг, или в рамках промышленности – между добывающей промышленностью, обрабатывающими производствами и энергопроизводящими видами экономической деятельности. Тема структурных изменений неисчерпаема, подобна тому, как и сам этот процесс бесконечен, ибо в самой экономике сидят мощные импульсы как внутриотраслевых, так и межотраслевых изменений.

Если в связи с качественными и структурными сдвигами пытаться прояснить, в какие же процессы упрутся эти изменения, то следует назвать, во-первых, научно-технический прогресс, во-вторых, подвижность структуры экономики, кадровые изменения. Что касается темы рынка, то она здесь не может быть полностью проигнорирована, но поскольку экономический рост рассматривается в рамках теории производительных сил, постольку вперед выходят проблемы именно производительных сил, проблемы общественного производства и воспроизводства с акцентом на производственный аспект, а проблематика рынка как бы витает над исследователем, но не является его первооче-

редной заботой. В данном случае мы могли бы сказать, что указанная трехчленка в понимании экономического роста безусловно адекватна в первую очередь плановой экономике, однако и применительно к рыночной экономике она также может быть использована. Между тем современные рыночные теории неоклассического характера сконцентрированы на рынке, и на передний план выходят категории спроса, предложения, цены, конкуренции, а производственный аспект (само предприятие, отрасль, экономика как совокупность видов экономической деятельности) отнюдь не является вопросом первостепенного плана, иногда о нем даже просто забывают.

Итак, мы отмечаем, что наша трехчленка как трактовка экономического роста ориентирует на теорию производительных сил и имеет ту особенность, что сама эта трактовка не вбирает в себя в должной мере сугубо рыночную проблематику.

В то же время, когда ставятся вопросы приоритетности развития сфер деятельности, то учитываются общественные запросы, ибо само производство всегда ориентировано на их удовлетворение и те вложения, которые не ориентированы на покрытие запросов общества, бессмысленны.

Здесь возникает интересный момент теоретического характера. Политическая экономия, к которой непосредственно имеет отношение труд А. И. Анчишкина, рассматривает категорию общественных потребностей во взаимосвязи личных, групповых, общенародных (государственных), ставится вопрос об их истоках и эволюции, рассматриваются взаимосвязи производства, производительных сил с общественными запросами и в особенности с новыми потребностями в товарах и услугах. Если же мы из области традиционной политической экономии перейдем в сферу экономикс (неоклассическая версия экономической теории), то мы уже будем проблематику экономического роста трактовать в рамках рыночной экономики, что будет означать взаимодействие спроса и предложения при регулирующей роли цены и в условиях конкуренции участников. Чистая теория рассматривает эту проблематику как саморегулирующуюся рыночную систему. Поскольку рынок имеет провалы (это констатируется), постольку в исследование вводится государство, государственное регулирование, хотя и тут также ставится вопрос о провалах государства. В этой версии в качестве движущей силы

хозяйственного развития ставятся не просто общественные потребности, а эти потребности выражены категорией спроса, то есть они обеспечены соответствующими денежными средствами. Недостаток такого подхода заключается в том, что само исследование процессов идет в краткосрочном периоде, в лучшем случае среднесрочном, а долгосрочный период, по сути, игнорируется (в отношении его практически невозможно выдать какие-либо серьезные и оправдывающие себя прогнозы, хотя существуют теории длинных волн и пр.). В данном случае мы заметим, что когда рассматриваются большие циклы конъюнктуры (Н. Д. Кондратьев их установил методом ретроспективного анализа, а отнюдь не способами предвидения наступающих событий), вообще идет разговор о долгосрочном периоде, то, по сути, сами исследователи уже покидают поле экономики и оказываются в пределах политико-экономического пространства.

Итак, необходимо проводить различия между эволюцией общественных потребностей и развитием производительных сил общества (один аспект теоретического разговора) и исследованием в рамках рыночной экономики взаимосвязи спроса и предложения в рамках темы хозяйственного развития, то есть перевода этих категорий на макроэкономический уровень.

В порядке итога: какие же теоретические задачи решаются на основе трактовки экономического роста как единства и взаимосвязи количественных, качественных и структурных характеристик? Это проблема развития производительных сил в их взаимодействии с эволюцией общественных потребностей. Сильная сторона такого подхода заключается в том, что существует ориентация на долгосрочный период. В данном случае предполагается развитое долгосрочное прогнозирование, которое, с одной стороны, имеет в качестве объекта развивающиеся общественные потребности, а с другой стороны, научно-технический прогресс как сердцевину производительных сил.

Определенной слабостью данного понимания является недостаточная связь с рыночными реалиями. Может ли анализируемая концепция быть усилена именно за счет большего учета товарно-денежного аспекта? Давать отрицательный ответ не приходится, но, наверное, в данном случае все-таки акцент ставится на какие-то фундаментальные общеэкономические основы общественного производства и воспроизводства, которые лежат

глубже, чем сами рыночные реалии. Например, стремление объяснить инфляцию исключительно из законов денежного обращения дает какие-то положительные результаты, однако подлинное решение вопроса заключается в том, что необходимо трактовать рыночную экономику как инфляционную по своей природе, а это уже означает проникновение на уровень экономических законов, включая законы общеэкономического характера. Такая работа была проделана в 1960–1980-е гг. советскими учеными, в числе которых С. М. Меншиков.

Другая точка зрения на понимание экономического роста, по сути, носит межпредметный характер и покоится на том, что в качестве условий и факторов формирования и развития экономики выступают не только сугубо экономические моменты, но и условия и факторы внепроизводственного характера. Экономический рост рассматривается в плоскости взаимосвязи экономического и социального аспектов, что предполагает содружество с социологами. Некоторые лица дополнительно вводят аспект экологический, а наиболее продвинутые прибавляют еще фактор демографический. Такой подход, возможно, грешит эклектикой, однако более основательное проникновение в процессы показывает, что современная экономика характеризуется тесными взаимосвязями между указанными четырьмя аспектами.

В данном случае мы говорим о том, что в качестве факторов, оказывающих существенное воздействие на народное хозяйство, выступают и социальные, и экологические, и демографические факторы. Такой факторный подход – подход расширенной линейки. Прокомментируем эту точку зрения.

Чистая политическая экономия исходит из того, что экономическая теория, с одной стороны, имеет дело с затратами и результатом и понятием эффективности хозяйственной деятельности. Это, так сказать, общеэкономический фон абстрактно-логических рассуждений. Другая сторона дела заключается в том, что в хозяйственные процессы вступают люди. Уже надо фиксировать не только отношение человека к природе, обмен веществ между человеком и силами и веществом природы, но надо учитывать и взаимодействие между людьми, фиксируя их экономические интересы. Тут уже начинают анализироваться экономические интересы участников, разрабатывается общественно-экономическая сторона процессов. Та же четырехчленная

трактовка экономического роста, о которой мы говорим, уже выходит за пределы чисто экономических подходов; можно сказать, что она их расширяет, дополняет, вводит в новые сферы, связи и отношения. По-видимому, для этого есть определенные основания.

Если мы при рассмотрении многих экономических процессов проигнорируем социальные аспекты, то мы окажемся просто не в состоянии объяснить многие явления. Так, выясняются причины замедленного хозяйственного развития, обнаруживаются консерватизм и недостаточные темпы роста спроса на товары и услуги. Берем аспект товаров для населения, выясняется, что высок уровень несостоятельного населения. Это момент социального плана, и чтобы решить проблему спроса, необходимо разобраться в причинах бедности, это уже тема межпредметная. Этот конкретный пример показывает, что нужды экономического анализа и нужды социальной интерпретации событий не просто сталкиваются, а переплетаются друг с другом.

Возьмем для примера экологический фактор и конкретизируем как типичный случай взаимодействие этого фактора с экономикой. Известно, что развитие научно-технического прогресса, которое шло в основном стихийно, явилось важнейшей причиной того, что люди избыточно вторглись в природу. Дело дошло до того, что естественные восстановительные силы оказались подорванными, уже сам окружающий нас мир оказался не в состоянии переварить те выбросы, которые люди направили в атмосферу, в водоемы, в землю, и даже в космос, и даже глубоко под земную поверхность. Это, естественно, вызвало необходимость экологических затрат, направленных на восстановление природных сил, уже сформировалась особая экономика природовосстановления, хотя экономика природоразрушения также сохранила свою силу. Любой инвестиционный процесс в современных условиях должен пройти экологическую экспертизу, это еще один важный аспект. Необходимо представлять себе пределы разумного вторжения человека в саму природную стихию, не приходится доказывать, насколько это существенно. В любом случае экологическая тема оказывается ныне не просто актуальной, но при решении многих вопросов определяющей.

При рассмотрении хозяйственного роста зачастую говорят о необходимости учета демографического фактора. В связи с

этим обратим внимание на то, что надо отграничить фактор демографический от фактора трудового. Демография – это рождаемость, смертность, естественный прирост и многое другое, включая предстоящий срок жизни людей. Трудовой фактор – это занятость, доходы и иные моменты, в заметной степени ориентированные на текущую хозяйственную деятельность. Условно в рамках демографического подхода можно рассмотреть и тему труда, хотя более корректно их все-таки разводить. Тема демографии существенна при разработке прогнозных решений в области экономики, без нее не обойтись. В то же время такие моменты, как распределение населения по поколениям (трудоспособный возраст, ниже или выше трудоспособного возраста) также крайне важны для решения многих проблем как национального, так и регионального характера.

Нам представляется, что если исходить из того, что на хозяйственное развитие оказывают влияние не только чисто экономические факторы (производительность труда, ресурсосбережение, спрос и его структура и пр.), но и факторы внепроизводственные, то в таком ключе корректно рассматривать экономический рост. Известная эклектичность сохранится, но само исследование позитивно. Преимущества такого подхода как раз и заключаются в том, что выявляется значение внепроизводственных условий и фиксируется их взаимосвязь с экономическими факторами. В данном случае в определенной степени из поля зрения исследователя уходит теория развития производительных сил, которая очень сильно была представлена в рамках трехчленного взгляда, где в единстве трактовались количественные, качественные и структурные слагаемые. Кроме того, в данном случае может иметь место недооценка рыночных факторов, сама эта вторая позиция изучения экономического роста имеет в большей степени теоретический, общеэкономический смысл, нежели смысл чисто рыночного характера. Однако эта вторая позиция не просто имеет право на гражданство, она актуальна.

Перейдем к третьему взгляду на экономический рост, исходя из того ныне набирающего силу соображения, что экономическое развитие имеет место одновременно с антиразвитием. Такая формулировка, возможно, недавно вошла в научный оборот, а сама эта тема имеет свою историю. Вообще все имеет свою историю, включая и вопрос о рассмотренных внепроиз-

водственных факторах (в данном случае можно обратиться к дореволюционным работам Железнова, Туган-Барановского и других исследователей, испытавших на себе влияние исторических немецких школ, однако в немалом и проявивших самостоятельность и оригинальность суждений). Однако вернемся к теме антиразвития. Еще при рассмотрении закона стоимости в условиях капитализма всячески подчеркивалась его санитарная функция, когда он способствует ликвидации нерентабельных производств и в то же время дает преференции рентабельным производствам. Эту тему активно исследовали советские экономисты (Колесов, Медведев и др.), но в то же время в рамках одной эпохи какая-либо идея звучит определенным образом, но в рамках другой эпохи ее уже можно интерпретировать по-другому. Возьмем пример разрушительного вторжения человека в силы природы. Еще несколько десятилетий тому назад эта тема не стояла так остро, как она стоит сейчас. В те времена экологические моменты носили сугубо национальный характер, а сейчас эта проблема интернациональная, уже требующая скоординированных действий прежде всего ведущих держав, но также и всего остального мира. В прежние времена экологическая проблема касалась отдельных вопросов, например темы воздушного бассейна или загрязнения внутренних водоемов, а сейчас она носит тотальный характер. С экологической стороны можно говорить о том, что само экономическое развитие действительно сопровождается антиразвитием.

Каким образом мы можем раскрыть тему антиразвития? Ее можно рассматривать отдельно по экономическим, социальным, экологическим, демографическим аспектам. Возможны иные градации, когда можно выделить производительные силы, экономический базис, надстроечные явления, а в рамках последнего – менталитет населения.

Тему экономического роста как соединения развития и антиразвития можно раскрыть на основе парного анализа. Скажем, мы рассматриваем проблематику научно-технического прогресса и говорим о том, какие блага он несет человечеству, но одновременно заостряем внимание на негативе. Мы берем фактор демографический и приветствуем рост численности населения на земле с учетом того, что люди существуют ради того, чтобы наша планета процветала. Но когда мы начинаем выяснять, что

демографическая ситуация в разных странах резко различается и что увеличиваются определенные миграции населения из неблагополучных стран, то мы видим, что это грозит развитым странам серьезными неприятностями.

Наконец, анализируя развитие-антиразвитие применительно к современной эпохе, например применительно к России, можно выделить узловые вопросы развития и узловые вопросы антиразвития. Уровень анализа возможно снизить и разрабатывать тему по данным регионов, например областей Центра РФ.

В чем ценность такого подхода к экономическому росту, когда последний трактуется в указанном нами смысле? Важное достоинство – акцент на существующие противоречия. Естественно, что тема противоречий отличается признаком всеобщности, ее невозможно избежать, но в данном случае она оказывается теоретико-методологическим и одновременно прикладным приемом исследования, она посажена в центре и диктует свои условия анализа. Такой подход дает четкие установки как теоретикам, так и практикам и политикам – все в мире противоречиво, и нужно рассматривать важнейшие вопросы в том ключе, который в свое время у нас трактовался как диалектико-материалистический метод. Сейчас такой подход не в моде, но объективно он необходим. Ценность рассматриваемого подхода также еще и в том, что саму схему «развитие-антиразвитие» можно вообще применить к любому социально-экономическому процессу, не боясь просчитаться, ибо законы диалектики носят всеобщий характер.

Теперь мы выдвинем еще один взгляд на экономический рост в плане понимания детерминированности процессов, более конкретно – в плоскости взаимосвязи экономической и социальной детерминации. Эта тема в свое время разрабатывалась одним из соавторов данного материала (проф. Б. Д. Бабаевым), но, судя по массовой литературе, такие подходы не являются модными. Вообще, если речь вести о противоречиях, то сейчас довольно распространено толкование в духе конфликтно-компромиссном (Коммонс и др.). Такой подход не лишен смысла, но в целом он носит поверхностный характер, ибо в рассуждениях в этом ключе люди не добиваются до подлинных глубин, представленных экономическими законами. То же, что мы сей-

час предлагаем, как раз означает исследование на уровне экономических законов.

Распространен взгляд, связанный с отрицанием экономического детерминизма (В. А. Медведев и др.), считается, что современная экономика уже прошла тот этап, когда в отношении ее можно было ставить вопрос об экономическом детерминизме. В то же время тот же В. А. Медведев говорит о том, что сейчас на смену пришел социальный детерминизм. Экономика в основе своей имеет экономические законы, их не обойти, но в то же время в действии экономических законов есть сильные моменты вероятности и альтернатив, возникает коридор, в рамках которого возможны различия в вариантах развития. Например, научно-технический прогресс следует рассматривать как императив, тему разнообразия форм собственности и методов хозяйствования также можно рассматривать как закон, и т. д. Но вместе с тем, применительно к конкретным условиям любой страны, можно говорить об особенностях действия тех или иных законов, например, крупные державы претендуют на то, чтобы добиваться успехов в ключевых направлениях НТП (возможно, их возможности ограничиваются 10–15 направлениями), в то же время малые страны уже не в состоянии развивать мощные отечественные НИОКР и активно работают на мировых рынках патентов и лицензий.

В рамках взаимосвязи экономического и социального детерминизма можно поставить вопрос о структуре промышленного производства в региональном аспекте, взяв в качестве примера Ивановскую область. В настоящее время швейно-текстильная, машиностроительная и пищевая отрасли Ивановской области занимают примерно три четверти промышленного производства. Москва потихоньку освобождает себя от промышленного потенциала, но Россия не может не иметь индустриальное лицо, подмосковные регионы, по сути, должны поддерживать и развивать промышленное производство, ведь громадная страна не может обойтись без собственной индустрии, включая тяжелую промышленность. Задачи развития промышленности диктуются в то же время и социальными запросами, необходимостью формирования индустриальных рабочих мест. Представление о том, что тот или иной субъект Федерации может развиваться по преимуществу на сфере услуг, обманчиво и

несостоятельно. Существуют базовые потребности как непродовственного, так и производственного характера, которые могут быть покрыты только за счет промышленного производства. Надо исходить из представления о том, что Россия как империя, обладающая громадной территорией и всесторонним экономическим потенциалом, не может обойтись без самодостаточной экономики. То положение, которое сейчас сложилось в стране, надо рассматривать как временное. А исправить его без промышленного прорыва практически невозможно, это экономический императив, не требующий особого доказательства. Как бы мы ни были богаты топливно-энергетическими ресурсами, но технически перевооружить свою экономику на импортном оборудовании мы не в состоянии. Другой императив заключается в том, что потенциально в России очень масштабный и структурно сложный внутренний рынок, который при благоприятных условиях может потянуть подавляющую часть нашего производственного потенциала. Это еще один экономический императив. В то же время социальный момент связан с тем, что любые достижения в сфере экономики должны автоматически приводить к росту благосостояния подавляющей массы населения, тогда произойдет обратная отдача, и население с большим подъемом будет трудиться в сфере производства.

Тема сочетания экономического и социального детерминизма имеет философскую подкладку и сложна для исследования. Но этот подход имеет право на существование.

Мы не исчерпали проблем трактовок экономического роста, вариантов много. В то же время в данном случае мы не проводили различия между понятиями «экономический рост» и «хозяйственное развитие», хотя такое различие целесообразно провести. Хозяйственное развитие – это изменения, а экономический рост – это развитие в устоявшихся параметрах без серьезных сдвигов и изменений. В то же время само понятие экономического роста в широкой литературе понимают как экономическое развитие.

УДК 336.763.31

Б. Д. Бабаев, А. Ю. Роднина

ДОЛГ В СИСТЕМЕ КРУГООБОРОТА КРЕДИТНОГО РЕСУРСА

Определено место долга в кругообороте кредитного ресурса и установлен экономический закон долговых отношений.

Ключевые слова: кругооборот кредитного ресурса, стоимостный эквивалент долга, долг как финансовое обязательство, закон соответствия долга стоимостному эквиваленту.

B. D. Babaev, A. Y. Rodnina

DEBT IN THE SYSTEM OF LOAN RESOURCE CIRCULATION

The place of debt in the loan resource circulation is defined and the economic law of debt is set.

Keywords: loan resource circulation, value equivalent of debt, debt as a financial liability, the law of correspondence of debt and its value equivalent.

Вначале сделаем оговорку, что суждение о долге мы ограничиваем его денежной формой и включаем в кругооборот кредитного ресурса, связанного с банковской деятельностью. Это не снижает фундаментальности понятия «долг», но четко определяет исследовательские границы. В своих рассуждениях мы отчасти опираемся на ранее развитую нами тему кругооборота кредитного ресурса¹. В то же время мы в данном издании несколько недооценили значение долга в кругооборотной схеме. Само это понятие, естественно, нами не игнорировалось, но не была разработана объективная основа формирования долга, которая связана с процессами реального кредитования.

Ставя вопрос о кругообороте кредитного ресурса, мы выделяем базовые точки движения. Во-первых, это сбережения, которые рассеяны и которые мобилизуются различными кредитно-финансовыми структурами в порядке конкуренции альтернатив. Во-вторых, это ссудный фонд в его расширенном

© Бабаев Б. Д., Роднина А. Ю., 2012

¹ См.: *Бабаев Б. Д., Роднина А. Ю.* Кругооборот кредитного ресурса: взаимосвязь политэкономического и институционального аспектов : монография. М. : КНОРУС, 2013. 226 с.

масштабе (применительно к кругообороту банковского кредитного ресурса понятие ссудного фонда приходится снижать). Ссудный фонд, естественно, с одной стороны, формируется, с другой стороны, расходуется, в силу чего его надлежит рассматривать не только в категории запаса, но и в категории потока. Третий ключевой момент – кредитование, выступающее как поток, фиксирующий отношения между заимодавцем и заемщиком. Теперь мы делаем следующее принципиально важное уточнение, расширяющее представление о кругообороте и позволяющее вывести важный закон соответствия долговых финансовых отношений реально формирующемуся стоимостному эквиваленту. Изложим нашу точку зрения.

Кредитный ресурс попадает в руки заемщика, в условиях нормальной экономики заемщики используют его в производственных целях, итогом которых является создание продукта и формирование его стоимости. Часть созданной новой стоимости (добавленная стоимость) является стоимостным эквивалентом самого использованного кредита с учетом начисляемых на него процентов. Этот процесс носит объективный характер, он связан с производственной и инвестиционной деятельностью. Его можно самостоятельно исследовать, расширяя эту тему за счет различных моментов стоимостеобразования. Однако одновременно идет процесс, параллельный этому объективному процессу, когда формируется система долговых отношений заимодавца с заемщиком. Эти долговые отношения принимают форму финансовых обязательств одного (заемщика) по отношению к другому (заимодавцу). Это как раз есть то, что называется долгом. В данном случае важны такие вопросы, как размер долга, его структура, разграничение основного долга и начисляемых на него процентов, сроки погашения, обеспеченность долга, гарантии, страховые отношения и кое-что другое.

Теперь мы еще раз заметим, что нормальная экономическая и финансовая ситуация заключается в том, что величина долга с учетом процентов равна величине стоимостного эквивалента, созданного с помощью тех средств, которые не только работают в реальном секторе, создают стоимость, но и сформировали сам долг. Это соответствие, по нашему мнению, можно трактовать как экономический закон долга. Если возникает положение, что долг заметно превышает свой стоимостной экви-

валент, то возникает вопрос, за счет чего его погашать. Тогда мобилизуются другие источники, возможно, даже имущество заемщиков, или ставится вопрос об отсрочке платежа. В любом случае это финансовая коллизия. По сути стоимостный эквивалент – это нормальный источник возврата.

Итак, схема кругооборота кредитного ресурса представляет собой цепь, которая выглядит следующим образом: «Сбережения – Ссудный фонд – Кредитование», затем идет раздвоение – вверху «Стоимостный эквивалент долга» и внизу «Долг» (они взаимодействуют друг с другом и подчиняются закону соответствия). На этом процесс не завершается. Следующая базовая позиция кругооборота – «Возврат долга» (по сути, здесь теоретически можно и нужно соединить стоимостный эквивалент с долгом как системой финансовых обязательств). Возврат долга как стадия двухступенчатый: заемщик возвращает сумму коммерческому банку, коммерческий банк расплачивается с первичным сберегателем. В связи с возвратом возможны варианты. Например, первичный сберегатель сохраняет свой вклад вместе с процентами или лишь частично принимает возвращаемые ему средства.

Как же надо трактовать (в порядке выводов) понятие долга в системе кругооборота кредитного ресурса? Долг внешне есть система финансовых обязательств заемщика перед кредитором, с объективной стороны он представляет собой финансовое проявление соответствующего стоимостного эквивалента. Принципиальный характер имеет экономический закон долга. Его можно обозначить следующим образом: долг как система финансовых обязательств объективно имеет в своей основе стоимостный эквивалент (в качестве нормального источника возврата) и объективно должен ему соответствовать (не выходить за пределы его величины).

В этом случае кругооборот кредитного ресурса протекает нормально, в соответствии с законами саморегулирования экономики. Мы полагаем, что увязка долга как финансовых обязательств с его стоимостным эквивалентом – это не просто теоретическая дефиниция, некое политико-экономическое углубление темы, а это вопрос, объясняющий многие коллизии реальной жизни.

Нужно подчеркнуть фундаментальность долга как экономической категории. Во-первых, он занимает свое почетное место в кругообороте кредитного ресурса на стадии, связанной с кредитованием и возвратом взятой займы суммы. Во-вторых, мы установили закон долга как закон соответствия, увязав долг как финансовое обязательство с его стоимостным эквивалентом. В-третьих, по существу мы долг рассматриваем как нечто двойственное, имея в виду и финансовую сторону как внешнеэкономические отношения, и объективную сторону как внутренние экономические отношения. В-четвертых, долг выполняет ответственную функцию, связанную не просто с формированием кредитной задолженности, но и с обеспечением ее своевременного погашения. В-пятых, нельзя анализировать долг без учета его соответствия стоимостному эквиваленту, приходится учитывать, что в современной экономике кредитный ресурс может быть использован в спекулятивных целях, в данном случае происходит не создание добавленной стоимости, а перераспределение дохода. Это представляет собой определенную модификацию закона соответствия, рассуждения переходят уже из области нормальной экономики в область экономики спекулятивной.

Существенная особенность категории долга заключается в том, что, будучи представленной как финансовое обязательство и в таком качестве фигурирующая как официальный документ, она (категория долга) представляется как финансовый инструмент, который может быть отчужден и, соответственно, превращается в объект товарного оборота. В данном случае мы говорим о рынке долговых обязательств. В нашу задачу не входит рассмотрение этого рынка, мы лишь заметим, что он порождает не только определенные отношения, расширяет состав участников, но и формирует соответствующую инфраструктуру. Так, в состав последней входят организации, занимающиеся, грубо говоря, выколачиванием долгов (коллекторские структуры).

В данной статье мы считаем своим теоретическим достижением, во-первых, разделение кредитования на два процесса – образование стоимостного эквивалента долга и функционирование долга как финансового обязательства, во-вторых, установление закона соответствия долга своему стоимостному эквиваленту (последний вопрос имеет развитый прикладной аспект).

УДК 331.37

Б. Д. Бабаев, А. А. Кисель, Н. В. Боровкова

**О РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЫЗОВАХ,
ОБРАЩЕННЫХ К СИСТЕМЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

На примере Архангельской области рассмотрены региональные вызовы, обращенные к вузовской системе.

Ключевые слова: высшее профессиональное образование как система; Архангельская область как северный регион; региональные вызовы, обращенные к высшей школе.

B. D. Babaev, A. A. Kisel, N. V. Borovkova

**ABOUT REGIONAL CALLS, TURNED TO SYSTEM
HIGHER EDUCATION**

On an example of the Arkhangelsk region the regional calls turned to high school system are considered.

Keywords: higher education as system; Arkhangelsk region as northern region; the regional calls turned to the higher school.

Вне всякого сомнения, высшее профессиональное образование в России надлежит рассматривать как общегосударственную ценность, возлагая прямую и непосредственную ответственность за эту сферу на государство. Сама по себе эта тема заслуживает специального рассмотрения, ограничимся несколькими замечаниями.

Первое состоит в том, что Россия является многонациональной и многоконфессиональной страной. У нас проживает более ста национальностей и народов. В подобных условиях масса вопросов ложится на плечи федеральной власти. Другое замечание заключается в том, что необходимо обеспечивать функционирование неоптимальной по своему характеру российской экономики, что невозможно без сильного централизованного влияния государства. В данном случае можно обратить внимание и на аспект миграции кадров, включая лиц с высшим образованием. Но дело не только в том, чтобы обеспечить надежное функционирование несбалансированной экономики, но и в том, что нужно обеспечить хозяйственное развитие террито-

рий, что в условиях резких различий по показателю плотности населения неизбежно предполагает активное массовое движение рабочей силы, включая подготовку специалистов для работы в определенных регионах. Сама тема перспектив развития страны (инновационный путь развития) требует объединения усилий предпринимательства, общества, государства, при этом важнейший аспект этой интегрированной деятельности – подготовка и выпуск специалистов из вузов. Перед страной стоит важнейшая задача определиться со своим местом в мировой экономике, на мировом рынке, что невозможно сделать без государства как ключевого игрока, и, разумеется, эту задачу нельзя решить без эффективной работы ученых, специалистов, управленцев (вновь подчеркивается колоссальная роль сферы высшего образования и ответственности государства). Больная тема в России – устранение резких различий между регионами, различий, вызванных неодинаковостью природно-климатических и социально-экономических условий. Здесь вновь мы выходим на тему государства, кадров, активности регионов и многое другое. Уже сказанного достаточно для того, чтобы привлечь внимание и заострить тему ответственности государства за систему высшего профессионального образования. Действует масса факторов объективного и субъективного характера, предопределяющих эту форму ответственности центральной власти.

В то же время специфика России такова, что на систему высшего профессионального образования влияют особенности регионов. Есть полное основание утверждать, что система высшего образования обладает как общегосударственным, так и региональным аспектами, ибо, с одной стороны, она в целом и каждый вуз в отдельности призваны решать задачи национального плана, но одновременно и удовлетворять потребности территорий. В конечном счете это выглядит так: часть выпускников остается в своем регионе, а другая часть покидает его пределы и ищет счастья на территории страны. С учетом особенностей концентрации вузов (они в заметной степени сосредоточены в крупных городах европейской части страны, включая Урал) можно сказать, что без активной работы вузов на другие регионы и без эффективной миграции специалистов по территории

страны в принципе невозможна нормальная социально-экономическая жизнь в России как имперском государстве.

Схема данной статьи выглядит следующим образом. На примере Архангельской области формулируются вызовы, которые обращены, с одной стороны, к сфере высшего образования, а с другой – выступают в качестве факторов формирования человека адаптационного типа. Исследование по такой схеме, на наш взгляд, продуктивно, а главное, востребовано. В настоящее время, когда страна ставит перед собой амбициозные задачи и в то же время активно интегрируется в мировое экономическое пространство (можно вспомнить хотя бы вступление в ВТО), стоят крупные задачи перед вузами, одновременно надо и теоретически, и в прикладном ключе разрабатывать тему адаптационного человека.

Возникает вопрос: не слишком ли исследователи увлекаются различными типами человека – экономический, социальный, информационный, креативный, инновационный, адаптивный? Ответ заключается в следующем. Сам человек как совокупность многообразных общественных отношений существует и действует в различных ипостасях, в силу чего его исследование всегда носило междисциплинарный характер. В то же время и само общественное бытие настолько многообразно, что его исследование, носящее, естественно, также межпредметный характер, предполагает использование различных инструментов. Применительно к познавательному процессу экономический и прочие типы индивида – это инструменты изучения действительности и выдачи прогнозов. Если человек рассматривается как социальный, то подчеркивается единство экономического и социального начал в его исследовании, обращается внимание на то, что чисто экономических суждений уже недостаточно при решении хозяйственных вопросов, нужно принимать в расчет социальные и социально-психологические моменты. Если рассматривается информационный человек, то делается упор на то, что люди оказываются в море информации, принципиально возрастает зависимость людей от этой информации, а она сама выступает как фактор экономического роста и развития. Если мы выдвигаем тему инновационности применительно к нашей стране, то в эту тему необходимо ввести инновационный тип

человека, рассматривая его как некую идеальную модель. Таким образом, многообразие типов индивидов вызвано самим характером человеческого бытия, в рамках экономической науки эти типы фигурируют как серьезнейшие инструменты изучения действительности и принятия решений прикладного и прогнозного характера.

В связи со сказанным особое значение имеет выделение сферы высшего профессионального образования, соответственно, очень серьезное значение приобретает рассуждение о специалистах с высшим профессиональным образованием. Экономика и общество находятся на том этапе развития, когда предпосылки существования самой человеческой цивилизации необходимо связаны с элитой общества, с его креативной частью, представленной учеными, специалистами (инженерами), управленцами (менеджерами). Это положение очевидно, развивать его нет необходимости.

Применительно к Архангельской области можно говорить о разнообразии специфических черт, связанных, с одной стороны, с природно-климатическими особенностями этой северной территории, а с другой стороны, с ее открытостью к международному обмену, с ее значительным внешнеэкономическим потенциалом. Выбор региона вследствие этого не носит случайного характера.

Прежде всего надо указать на развитие Архангельской области как природно-производственного комплекса. Это первый и наиболее значимый момент. Область чрезвычайно богата природными ресурсами, добыча которых сопряжена со значительными трудностями. Велики запасы леса, лесистость (без островов, включаемых в территорию) составляет 78 %, площадь почти 22 млн га. Впечатляющи запасы нефти и газа – почти треть мировых запасов, на область приходится 20 % российских запасов алмазов, 18 % бокситов. Разведано более 1,5 тыс. месторождений полезных ископаемых, целесообразно выделить питьевые подземные воды (27 источников). И многое другое. Уже сам перечень природных запасов свидетельствует об особом положении Архангельской области в российском хозяйственном комплексе. Нужно подчеркнуть следующие моменты. Во-первых, область в состоянии освоить все эти богатства лишь

только при активной поддержке других регионов, инвесторов, федеральной власти. Во-вторых, надо подчеркнуть выдающуюся роль этой территории как зоны, перспективы которой связаны с многообразными отраслями материального производства. Тема промышленного развития чрезвычайно актуальна для Архангельской области. В-третьих, когда речь идет об определении места и роли Архангельской области в экономике России (подчеркнем еще раз), то надо в первую очередь говорить о формировании целостного природно-производственного комплекса в единстве добывающей промышленности, обрабатывающих производств, энергетики, транспорта и связи, а также других инфраструктурных видов деятельности. В связи с этим гордо звучат слова «Инженер» и «Организатор производства». В целом с учетом природно-климатических и географических особенностей Архангельской области нужно говорить о необходимости опережающей подготовки этих специалистов, при этом не нужно забывать и сферу НИОКР, и тогда мы привносим еще одно слово – «Ученый».

Если мы примем в расчет природу и географию, то неизбежно придем к мысли, что в подготовке кадров для природно-производственного комплекса в очень серьезной степени Архангельская область должна рассчитывать сама на себя. Правота наших суждений подтверждается также тем, что налицо серьезный механический отток населения.

Второй вызов, который нужно учитывать при организации вузовской деятельности и который существен при характеристике адаптационного человека, связан с развитием не просто обрабатывающих производств, а их высокотехнологичного спектра. Это прежде всего судостроение (производство и ремонт атомных подводных лодок, гражданское судостроение, создание морских нефтегазовых сооружений). Одновременно заметим, что характерные для области крупные промышленные предприятия с участием иностранного капитала, как правило, характеризуются неплохим техническим уровнем и могут быть отнесены к предприятиям инновационного типа. В связи со спецификой темы для нас важно понимание того, что в условиях высокотехнологичных производств (к тому же с участием иностранного капитала) требования к специалисту существенно возрастают,

возникает необходимость их повышенной профессиональной мобильности (расширение функций работников, горизонтальное и вертикальное их перемещение, знание опыта работы других предприятий и пр.). Вообще практика показывает, что высокотехнологичные отрасли действительно формируют кадры работников, которых на Западе уже давно именуют «золотыми воротничками». В условиях Архангельской области существуют особые условия ускоренного роста комплекса высокотехнологичных производств не только в силу того, что этот сектор уже сам по себе достаточно развит (Северодвинск, Архангельск и ряд других городов), но и в силу того, что территория привлекательна для иностранного капитала (имеет морской выход в Европу), но в то же время эта северная территория привлекательна и для многих регионов России (актуальность темы кооперационных межрегиональных связей и иных форм взаимодействия между различными территориями страны).

Необходимо с очевидностью зафиксировать разрыв между запросами производства и способностями вузов удовлетворить эти запросы. Один из кардинальных путей разрешения противоречий – это обеспечение эффективных взаимодействий между вузами и крупными предприятиями, включая предприятия с иностранным капиталом. Формы этих взаимодействий в общем-то известны, но проблема заключается в том, что важно согласовать интересы участников. Одно мнение заключается в том, что эти вопросы успешно могут быть решены децентрализованно, на уровне взаимного общения предприятий и образовательных учреждений. Такие суждения имеют под собой реальную основу и подкрепляются опытом работы, в частности, того опыта, который есть в Архангельске и Северодвинске. Есть другое суждение, суть которого заключена в том, что такие взаимосвязи необходимо опосредовать действиями региональных и даже федеральных властей. В данном случае можно вести разговор о комплексных целевых программах, в рамках которых формируются дополнительные стимулы для интеграции производства и науки, образования. На этот момент мы обращаем особое внимание, ибо в целом стимулов, подталкивающих к прямым связям между предприятиями и вузами, явно не хватает. Нужно создание такой ситуации и вовлечение в оборот таких

инструментов, когда у участников возникнет обоюдное стремление объединения усилий в подготовке и использовании специалистов с высшим профессиональным образованием. В данном случае мы ограничиваемся постановкой вопроса.

В отношении Архангельской области стоит тема дальнейшей диверсификации машиностроения, но в условиях широкого использования трудосберегающих технологий. Отсюда развитие капиталоемких производств, обеспечивающих замещение живого труда. При этом в этих условиях особые задачи стоят и перед НИОКР, и перед вузами. Происходит формирование таких рабочих мест в системе технологического процесса, где уже в силу сложности и технологий, и оборудования, и в силу иных моментов нужны люди с инженерной подготовкой. Стоимость одного такого рабочего места измеряется даже не миллионами, а зачастую десятками миллионов рублей. В связи с этим возникают различные проблемы, в частности проблема окупаемости таких вложений, но это уже вопросы другого рода.

Третий вызов, по нашей классификации, носит инфраструктурный характер. Это острейшая для Архангельской области тема (дороги, транспорт, связь, энергетика, логистика и др.). Нужно смотреть на проблемы открытыми глазами и четко определять, что для северных территорий вообще требуется опережающее развитие всего комплекса производственной и социальной инфраструктуры. Какие в этом случае будут решены задачи? Не только закрепление населения, в особенности молодежи, но и привлечение людей извне; хозяйственное освоение территории в порядке диверсификации производств; резкое повышение связанности территории, которая сейчас разобщена из-за коммуникационных слабостей; рациональное размещение производительных сил; обеспечение подвижности населения, включая выбор деятельности; расширение внутритерриториального и межрегионального обменов товарами и услугами. Кроме того, возникнут возможности для рекреационного освоения Архангельской области, а с этой стороны потенциал области воистину колоссален, но используется крайне слабо. В особенности перспективен туризм в его многообразных формах, охота, рыболовство, экстремальные виды спорта. Необходимо также подчеркнуть, что в условиях развитой инфраструктуры производст-

венного и социального характера, а также рыночной инфраструктуры принципиально повышается уровень управляемости территорией и само качество жизни, включая формы общения людей.

Для того, чтобы развивать область как природно-производственный комплекс, формировать мощный, высокотехнологичный сектор, двигать вперед ускоренным шагом инфраструктуру, необходимы большие деньги в сочетании с кадровым обеспечением. В связи с последним мы вновь говорим о новых задачах, стоящих перед вузами, и обращаем внимание на нашего адаптационного индивида. Что же касается финансовой стороны дела, то следует понять следующее. Если Архангельская область призвана выполнить очень важные национальные задачи (поставки нефти, газа, лесопроизводства, строительство судов и пр.), то предполагается участие в развитии территории и федеральных средств, и средств других регионов. Но область обладает значительным экспортным потенциалом, с этой стороны она вправе рассчитывать на иностранные инвестиции. По показателям привлечения иностранных инвестиций область стоит сравнительно неплохо, однако все-таки нужда в капиталовложениях в полной мере не обеспечивается, даже если принять во внимание все источники накопления.

Для Архангельской области опережающий рост инфраструктуры, по сути, является способом выживания, лучшего слова не найдешь. Как показывает практика, развитие отраслей инфраструктуры практически всегда выступает как средство взбадривания экономики и повышения активности людей. Так, стоит провести хорошую дорогу, сразу же начинается ее обустройство (пищевые центры, торговля, обслуживание и ремонт автотранспорта и пр.). Мало этого, в узловых пунктах начинает формироваться критическая масса видов деятельности и возникают поселения. Эти поселения, возникающие, как говорят в народе, на перекрестке дорог, могут получить ранг поселка городского типа или даже города.

Инфраструктура дает не только прямые эффекты, которые многообразны, например выигрыш во времени при перевозке товаров и грузов или оперативность в принятии ответственных управленческих решений, но и мощные косвенные эффекты

(экстерналии). Эти вопросы хорошо известны, на них останавливаться нет смысла. В то же время в практической деятельности очень много рыночного делячества, когда преследуется цель получения нужного денежного эффекта как можно скорее и в большем размере. Окупаемость инфраструктурных проектов очень часто осуществляется в течение десятилетий, но сама развитая инфраструктура – это основа не просто нормального состояния экономики, но и ее надежного устойчивого развития. Всегда нужно помнить и гуманистический аспект инфраструктуры, когда инфраструктурные эффекты становятся важной составляющей качества жизни людей – и в труде, и в быту.

Инфраструктурное обустройство территорий уже давно стало важнейшим требованием, имеющим первостепенное значение в решении таких задач, как хозяйственное освоение территорий, повышение уровня связности ее отдельных частей, степень привлекательности региона, качество управления регионом, уровень благосостояния людей. Эти вопросы хорошо разработаны в литературе, и нет необходимости отдельно их характеризовать. Показать, насколько территория обустроена в инфраструктурном отношении, можно с помощью системы показателей, их достаточно много. Но применительно к Архангельской губернии первостепенное значение имеют вопросы развития путей сообщения, соответственно, транспорта, энергетики, а также передачи информации. Не только для этого региона, но в целом для страны актуальна тема жилищно-коммунального хозяйства, которую надлежит рассматривать в рамках инфраструктурного устройства.

Если выходить на тему подготовки специалистов со средним специальным и высшим образованием, то, естественно, необходимо углубиться в региональную инфраструктурную тему и разработать то, что в рамках нынешней терминологии называется спросом на кадры. В данном случае с помощью расчетов, по-видимому, при наличии соответствующей информации несложно разобраться в том, каких специалистов и примерно в каком количестве нужно подготовить. Это выступит как государственный заказ, обеспечиваемый соответствующим финансированием при безусловном участии федеральных средств.

Важнейшая особенность и вместе с тем бесспорное преимущество этого северного региона заключается в его открытости внешнеэкономическим связям, которые к тому же имеют многовековую историю. Еще при Иване Грозном в этой местности появилось первое английское торговое судно. Из истории экономики известно, что наличие прямого выхода к морским просторам и обширность береговой линии, наличие обустроенных портов и их связь с остальной территорией оказывают чрезвычайно сильное воздействие на экономическое развитие страны или ее части, при этом, естественно, делается упор на формирование экспортноориентированных производств. Не вдаваясь подробно в оценку внешнеэкономического потенциала Архангельской области (он колоссален, это в первую очередь связано с разработкой природных ресурсов, но также возрастает значение высокотехнологичных производств, в частности судостроения), заметим, что это тоже существенный вызов, ставящий перед сферой ВПО ответственные задачи. Ясно, что региону нужны специалисты по отдельным странам, с которыми у территории есть устойчивые связи или есть намерения подобного рода отношения установить. В целом наша страна испытывает необходимость иметь специалистов по разным странам – по Китаю, Германии, Италии, Финляндии и пр. Подчеркнем также естественный характер языковой подготовки. Сейчас уже всем ясно, что в условиях открытой экономики, особенно в связи с вхождением в ВТО, важно добиваться, чтобы специалисты, при этом выпускники не только вузов, но и техникумов, да, пожалуй, и средней школы, имели нормальную языковую подготовку в смысле знания одного-двух иностранных языков. Сами контакты с иностранцами предполагают определенную психологическую готовность людей, опыт показывает, что в этом отношении система образования должна осуществлять определенные действия.

В связи с темой внешнеэкономических и иных связей с зарубежными странами нужно указать на фактор национальных особенностей населения, при этом применительно к России можно даже выделять региональные особенности (все-таки люди, проживающие на Севере страны, по многим характеристикам отличаются от тех, постоянным местом жительства которых

является Центр или Юг России). К теме национальных особенностей сейчас привлечено внимание в нашей литературе тех специалистов, которые занимаются международными сравнительными оценками (В. Кудров, Э. Кочетов и др.). Если русский человек общается с представителями какой-либо Англосаксонской державы, то он должен знать, что это за люди и каков их общий деловой и психологический настрой (развитая индивидуалистическая психология, стремление к материальному богатству, умение обозначить себя в бизнесе, финансовое мышление, стремление к прибыли и пр.). В то же время если русский человек столкнется с немцем, французом или представителем скандинавских государств, то важно понимать, что в целом в этих странах люди в своих действиях гораздо меньше, чем англосаксы, склонны к риску, уважительно относятся к иерархии, в то время как англичане и американцы весьма уважают рынок, склонны активно разрабатывать социальную тематику, выдвигая вперед такие вопросы, как страхование, пенсионное дело, занятость, придается существенное значение государству как регулятору важнейших сторон общественно-экономической жизни. Само установление контактов с иностранцами зиждется на понимании, кто перед тобой, с кем разговариваешь, из какой страны этот человек. Наверное, у нас в стране подобные подходы нередко недооцениваются, но важно, чтобы они были предметом обстоятельного разговора и в вузах, и на производстве, и в общении людей друг с другом.

Сами внешнеэкономические связи, особенно если они устойчивы и полноценны, подталкивают вузы к тому, чтобы выходить на контакты с зарубежными университетами, реализуя совместные проекты, например выдачу двух дипломов. Если в регионе активно поставлены информатика и связь, люди имеют нормальные возможности поддерживать контакты с зарубежными агентами, то, по существу, созданы нужные материальные предпосылки для эффективного общения с зарубежными партнерами.

Следующие вызовы мы связываем, во-первых, с особой ролью на Севере крупных предприятий, во-вторых, с наличием производств и предприятий с участием иностранного капитала. Уже само по себе крупное предприятие, где число занятых из-

меряется многими тысячами человек, по-иному ставит тему подготовки кадров. Возникает потребность в том, чтобы иметь учебный комбинат, в качестве которого может выступить вуз или филиал вуза при предприятии. В связи с этим можно указать на практику предприятий Северодвинска и Архангельска. В данном случае эффективно решается тема обеспечения ориентации самого учебного процесса непосредственно на нужды предприятия. С одной стороны, обучающийся уже может быть ориентирован на конкретное рабочее место (в условиях заочного или вечернего обучения он это место уже занимает), при этом производственную практику учащийся проходит в нужном для него месте. С другой стороны, сама учебная программа подстраивается под потребности производства и профессии. Это весьма существенно. К сожалению, в годы рыночных реформ, когда имел место промышленный спад, даже на крупных предприятиях существенно сократилась численность занятых, это не столько результат технического перевооружения, сколько следствие процессов промышленной деградации.

Что же касается предприятий с участием иностранного капитала, то, как показывают практика и литература, они предъявляют повышенные требования к кадрам, но, соответственно, и обеспечивают более высокую зарплату, основой которой является повышенная интенсивность и эффективность труда. Тот опыт, который есть в стране и который отражает работу с кадрами на предприятиях с участием иностранного капитала, судя по литературе, недостаточно изучен и обобщен. Общая задача заключается в том, чтобы привлечь эти предприятия (они обычно характеризуются хорошими финансовыми показателями) к финансированию отдельных проектов, реализуемых вузами и связанных с подготовкой кадров для этих компаний. В Архангельской области очень сильны позиции иностранного капитала в целлюлозно-бумажной промышленности.

Статистика показывает, что Архангельская область в смысле привлечения иностранных инвестиций выглядит сравнительно неплохо. При реализации конкретных проектов с участием иностранного капитала в особенности существенно разрабатывать кадровую тему, имея в виду и подготовку специалистов посредством местных университетов. В данном случае тре-

буются инициативные действия со стороны местных властей и местных вузов, что случается далеко не всегда. Интересно заметить, что русские специалисты за рубежом в массе котируются неплохо, это не удивительно, ибо за рубеж выезжают лучшие и предприимчивые. Один английский бизнесмен, характеризуя работающих у него инженеров из России, отметил их квалификацию и особо обратил внимание на умение русских работать творчески, но в то же время обратил внимание и на то, что у российских людей недостаточно развито чувство лидерства. Такое замечание иностранцев есть для нас замечание знакового характера, оно позволяет нам понять, что наши университеты обязаны с большим рвением и ответственностью формировать в выпускниках предприимчивость и черты лидерства.

Возвращаясь к теме предприятий с участием иностранного капитала, заметим, что перспективы развития такого рода предпринимательства в Архангельской области весьма серьезны. В заметной степени это в то же время есть фактор будущего. Высшая школа просто обязана опережающе действовать в установлении контактов с иностранными предпринимателями, работающими в этом регионе.

Не только для Архангельской области, но в целом для страны актуальна тема кадрового укрепления регионального и в особенности муниципального уровней управления страной. Эта тема широко обсуждается в средствах массовой информации, являясь в то же время предметом научных исследований. То, что во властных структурах есть нужда в специалистах, знающих свое дело и успешно ведущих текущую деятельность, – это не секрет. Тут много проблем, они многообразны, но мы хотим указать на задачи, порожденные требованием поднять качество управления на новую ступень за счет аналитиков и прогнозистов, а также тех лиц, которые могут реализовывать конкретные проекты. Управленческий и властный персонал в стране и в регионах достаточно велик, к тому же идут процессы его обновления. Для системы вузов эта тема достаточно актуальна, ибо управленческая сфера формирует повышенный спрос. В каких формах реализуется этот спрос и насколько развиты планомерные отношения между вузами и управленческими структурами, – это вопрос серьезный, и пока он в должной степени не ре-

шен. Мы бы особо обратили внимание на проектную форму организации дела безотносительно к тому, на частнопредпринимательской или на государственной, муниципальной основе осуществляется это дело. Например, для Архангельской области чрезвычайно важно строительство новых автомобильных дорог в дополнение к реконструкции действующих трасс. Но если строится крупная трасса, то с ее возведением связана масса проблем, прежде всего обустройство территории рядом с этой автомобильной трассой. По существу это означает реализацию определенного проекта. Нужны люди (при наличии финансовых и иных обстоятельств), которые были бы в достаточной степени компетентны в конкретном виде деятельности и в то же время обладали необходимыми способностями организатора, предпринимателя.

В настоящее время в стране существует явный недостаток инвестиционных проектов, что серьезнейшим образом сдерживает инновационное развитие страны. Здесь много моментов объективного характера (искажающая роль ценообразования, структурные диспропорции и пр.), но очень многое зависит от людей, существует явный дефицит организаторов, управленцев, которые обладают необходимыми задатками для разработки и реализации конкретного сильного, масштабного проекта. Интересно то, что недостаток подобного рода людей сказался на рынке труда, где просматривается серьезнейшая тенденция повышения оплаты труда подобных специалистов. При этом уже не в диковинку такие ставки, как 100–200 тыс. р. и даже более.

Можно указать и на необходимость развития аспирантуры, докторантуры, соискательства в связи с серьезными задачами инновационного развития муниципалитетов, регионов, страны в целом.

В современных условиях федеральная власть пытается активизировать деятельность регионов с помощью государственных программ, которые по существу представляют собой модернизированные комплексные целевые программы прошлых лет. Но включение в эти программы ограничено соблюдением определенных требований, нужны знающие серьезные специалисты для того, чтобы добиваться успехов для муниципалитета и региона в отношении включения в эти программы, где финан-

сирование осуществляет государство, при этом деньги достаточно большие. В связи с этой темой (и не только с ней) необходимо связывать вопросы переподготовки, переобучения людей, это важная и ответственная функция, которую традиционно принимали на себя техникумы и вузы. В мире существует устоявшаяся практика, когда специалисты проходят переподготовку или повышение квалификации один раз в три-пять лет.

Укажем еще на один аспект, уже непосредственно относящийся к вузам. В современных условиях в вузах из-за отсутствия денежных средств вопросы повышения квалификации оказались отодвинутыми на второй план. Эта тема актуальна, ибо, чтобы вуз эффективно мог обучать людей, важно, чтобы и сами учителя проходили необходимую подготовку. В данном случае мы можем сформулировать еще один вызов современности, значимость которого очень существенна. Сложности с переподготовкой вузовцев также связаны еще с тем, что люди перегружены работой. Учебная нагрузка в 900 часов – это уже не экзотика, а реалии жизни. Преподаватель, работающий на двух-трех работах или имеющий сверх своей нагрузки коммерческие часы, – это также наша сегодняшняя реальность. Эти моменты отрицательно сказываются как на уровне подготовки самих преподавателей, так и на качестве обучения. Это тот случай, когда любому вузу важно на себя оборотиться. Во многих случаях вузы взяли курс на развитие коммерческого обучения, с тем чтобы поправить и свое финансовое положение, и в денежном отношении помочь преподавателям. Но и эта проблема тоже имеет свою оборотную отрицательную сторону, ставя перед студентами, их родителями задачи финансового плана, а иногда просто отшибая от вузовской системы способных людей. Вообще тема коммерческого обучения породила целый узел противоречий. Хотя реально вузы и получают свою финансовую обеспеченность, но качество вузовской подготовки падает, а коммерческий студент на глазах у публики деградирует, погружаясь в психологию – деньги заплачены, учиться ни к чему. Погоня за дипломом в ущерб знаниям приобрела в стране такой широкий размах, что требует осуществления определенных мер, но это уже выходит за пределы нашей задачи.

Для Архангельской области актуальна тема расселения, охвата территорий поселениями, в целом демографическая проблема. Естественна постановка вопроса: как выглядят задачи вузов в связи с острой для страны, и в особенности для северных территорий, темой народонаселения? Создается впечатление, что вузы особо этой темой не озабочены. Мы можем ознакомиться с известной газетой «Поиск», где обсуждаются темы высшего профессионального образования, и увидим, что эта проблематика авторами материалов этой газеты практически не ставится. На этом примере мы хотим показать, что вузы как центры «региональной цивилизации» обязаны поднимать все новые и новые вопросы, идущие от жизни. В Архангельской области (и не только в ней) демографическая тема связана с судьбой деревни и малых городов, а также с хозяйственным освоением территорий. Если деревня и малый город гибнут (а такая тенденция есть, она особенно сильно представлена в нечерноземной зоне и на северных территориях), то мы получаем все новые и новые тысячи и десятки тысяч квадратных метров заброшенных территорий. Ставка на то, что эти территории можно поддерживать в экономическом состоянии с помощью вахтового или экспедиционного методов трудовой деятельности, себя оправдывает только частично. Важно понять роль малого города в нашей экономике. Можно указать на следующие три момента. Во-первых, малый город – это поселение, которое опосредует связи между деревней, селом и областным центром. Во-вторых, малый город – это экономический уклад, это определенное своеобразие экономического строя на местном уровне. В-третьих, малый город демонстрирует определенный образ жизни, является хранителем национальных традиций, в нем проживают люди со своими чертами ментальности. По-видимому, вузы, планируя подготовку кадров, могли бы при поддержке властных структур обратить самое пристальное внимание на демографическую проблему (смертность устойчиво превышает рождаемость, уровень рождаемости невысок, для северных территорий характерен высокий механический отток населения), а также на проблему поселений – деревни, малого города.

Своеобразие Архангельской области – арктическое расположение и в целом разносторонняя арктическая проблемати-

ка. То, что нужны различного профиля специалисты, которые хорошо знают своеобразие Арктики и могут решать современные вопросы, – это бесспорно, это важная задача техникумов и вузов, а также и начального профессионального образования. Но есть крупные вопросы межрегионального и даже национального, международного масштаба, на которых следует остановиться.

Первая тема – нефтегазовая, о которой мы уже говорили в связи с пониманием Архангельского региона как природно-производственного комплекса. Подготовка кадров для нефтегазового комплекса, играющего выдающуюся роль в энергетике не только нашей страны, – это функция не столько региональных вузов, сколько страны в целом. Участвуют также и иностранные специалисты.

Мы остановимся на другой проблеме – освоение Северного морского пути. Тема старая, обсуждается давно, вместе с тем предпринимаются определенные действия. Однако в целом стоит задача, опираясь на мощный ледокольный флот, который нужно еще создать, добиться того, чтобы обеспечить хотя бы в летний период устойчивое перемещение, прежде всего грузов, по Северному морскому пути из Европы в Азию. Выполненные в разное время расчеты и суждения принципиального характера показывают, что этот путь гораздо выгоднее, чем известные маршруты, пролегающие либо через Средиземное море, либо связанные с огибанием Африканского континента. Кстати, заметим, что сейчас у нас пытаются технически перевооружить Транссибирскую магистраль, продлить ее в сторону Северной и Южной Кореи, создать такую систему продвижения грузов, которая будет сочетать повышенные скорости перемещения поездов с сохранностью грузов и безопасностью движения. Естественно, что этот путь заинтересует и людей, совершающих деловые и туристические поездки. У нас есть еще и другой проект соединения Европы и Азии – это воздушный мост, когда мы можем получать большие выгоды от использования не только нашей суши, не только океанических вод, но и атмосферного пространства.

Арктический морской проект Европа-Азия колоссален по масштабу и имеет интернациональную природу. Для его раз-

работки нужен целый мозговой центр, а для финансирования необходимо создание консорциума крупных банков. Архангельский регион призван в этом проекте, в случае его осуществления, занять почетное место, связанное не только с тем, что здесь будут благоустроены порты, но и с тем, что морской путь, прилегающий к этому региону, очень длинный, имеет определенные сложности. Для реализации подобных проектов нужны кадры, и естественно, что ставятся крупные задачи перед вузами. С одной стороны, надо готовить молодежь, но с другой – нужна переподготовка людей с опытом.

Еще один арктический проект связан с рыбными богатствами. Он межрегиональный и даже, благодаря сотрудничеству с Мурманской областью, приобретает интернациональную окраску. Северное рыболовство специфическое, это всегда учитывалось. Соответствующие вузы, расположенные в Санкт-Петербурге, Архангельске, Мурманске и других городах, это фиксируют. Но в то же время в этой отрасли деятельности появляются новые технологии, новые типы судов, поэтому надо следить за НТП в этой области и подготавливать современные кадры. Этот вызов также нужно зафиксировать.

В условиях Антарктики или близких условиях существует и проблема островов, их много, они входят в состав Архангельской области, и проблема национальных парков, их несколько, а также, наряду с проблемой тайги, – проблема тундры. Это все специфические вопросы, и в данном случае высшая школа призвана реагировать на реалии социально-экономической жизни.

Большие возможности Архангельской области связаны с ее пониманием как зоны рекреации, при этом существенный момент – туризм. В данном случае много неиспользованных возможностей, главным образом по причине недостаточной инфраструктурной обустроенности региона. Этот регион представляет интерес и для иностранцев, но Архангельская область как зона рекреации и туризма явно слабо раскручена.

Отдаленное положение Архангельской области как северной территории, практическая невозможность массу вопросов решать без поддержки федерального центра требуют, чтобы региональные власти обладали существенным потенциалом

лоббизма, то есть умением доказывать федеральным властям значимость своих проблем и способностью включаться в разнообразные федеральные программы, а также получать прямую финансовую и иную помощь. Лоббизм – это не просто искусство и опыт, это и серьезнейшие знания, а также связи. Но в любом случае нужно готовить людей к этому виду деятельности. Однако практически данному вопросу пока серьезного значения в вузах страны не придается. В западных вузах практикуют специальные курсы, предметом которых является лоббизм в правительственных кругах.

Вряд ли тему региональных вызовов, обращенных к вузовской системе и способствующих формированию адаптивного человека, мы исчерпали. Для нас важно было показать своеобразие этих вызовов применительно к условиям Архангельской области как северной территории, имеющей свою специфику во всех сферах человеческой деятельности.

Нашу триаду «вызовы – задачи вузов – формирование адаптивного человека» надлежит рассматривать в органическом единстве всех трех ее составляющих частей. Возникает вопрос о том, при каких условиях и с учетом каких факторов эта триада будет работать и обеспечит определенную результативность. В связи с этим нами выдвигается идея регионального образовательного пространства. Аналогичные суждения развиваются и рядом других авторов, например И. Бондыревой из Ярославля и Ю. Смольяниновой из Коврова, но у каждого из авторов есть своя специфика в понимании темы. В рамках регионального пространства действуют все те участники, которые так или иначе, в той или иной степени заинтересованы как в развитии высшей школы, так и в повышении профессионализма и инициативности специалистов. Можно считать, что широко используется договорная система отношений. Острейший вопрос – чему учить и как учить, в какую сферу людей направлять? Поэтому заказчик обязан четко формулировать свои требования, а в дальнейшем оперативно взаимодействовать с вузом. Это общее положение хорошо известно, но плохо реализуемое на практике. Еще более острый вопрос – кто будет финансировать конкретные проекты, в которых учитываются региональные вызовы при подготовке кадров?

Отсюда переход ко второй теме: если в регионе будут происходить позитивные изменения во всех сферах жизни, то, с одной стороны, будут создаваться существенные предпосылки для успешного развития вузовской системы, с другой стороны, отдача от вузовской системы неизмеримо возрастет. Это также общее положение, оно хорошо известно.

В данном случае вывод заключается в том, что система высшего профессионального образования – органическая часть экономики региона и страны. Невозможно комплекс существенных проблем решать поодиночке, важно, обеспечивая системное видение, двигать систему в целом, при этом все-таки не отказываясь от темы приоритетов.

Еще раз подчеркнем, что вузы в условиях России призваны выполнять как федеральные, так и региональные задачи. В данном случае следует искать оптимальные решения. Но ответственность за систему высшего профессионального образования в первую очередь несет государство. Отсюда вопросы финансирования, стандартов, государственного заказа, статуса диплома специалиста с высшим образованием.

УКД 330.88

Б. Д. Бабаев, Т. В. Орлова, Р. Г. Шангараев

**К ВОПРОСУ О ТРАКТОВКЕ
ИННОВАЦИОННОГО ТИПА ЧЕЛОВЕКА**

Предложено авторское понимание инновационного человека как порождения вызовов современного мира.

Ключевые слова: инновационный человек, политико-экономический подход, институциональный подход.

B. D. Babaev, T. V. Orlova, R. G. Shangaraev

**TO A QUESTION OF THE INNOVATIVE HUMAN TYPE
INTERPRETATION**

Proposed the author's understanding of innovation human as a product of a modern world challenges.

Keywords: innovative people, the political economy approach, the institutional approach.

Тема инновационного развития в ее различных аспектах является одним из важнейших направлений современной экономической науки. Литература идет потоком, тем более что нашими властями официально выдвинут курс на инновационное развитие. В то же время приходится отметить некоторую односторонность в разработке этой темы, поскольку акцент делается на экономический оборот инноваций, рассматриваемых в качестве внедряемых в производство новшеств.

В качестве одного из типичных примеров, иллюстрирующих приведенные выше положения, рассмотрим суждение, высказанное в следующем издании: «Инновационное развитие региона: принципы, институты, механизмы» / под ред. Г. Клейнера, С. Мишурова. Иваново-Москва: Изд-во «Ивановский государственный университет», 2011. В этом издании в качестве объекта и, по сути, предмета инновационного развития выступают создаваемые (будущие) технологии с учетом возможности их трансплантации. При этом по установившейся традиции (это есть у всех) выделяются три этапа: поиск возможностей, практическая разработка идеи, коммерциализация полученного новшества. И далее идут такие проблемы, как тема

жизненного цикла нововведения, стереотипы поведения в связи с освоением инновационных решений, тема активизации населения и др.

В данной статье обосновывается позиция, согласно которой необходимо широко опираться на понятие инновационности (эта мысль не является абсолютно новой, однако в исследованиях она находится на периферии) и в то же время предлагается активно использовать категорию инновационного человека как особого типа современного экономического человека.

Трактовка инновационности означает ее понимание как состояния или как характера социально-экономического развития, но (это надо подчеркнуть) не как конечного результата. Это первый момент. Второй момент заключается в том, что инновационность рассматривается уже как качество рабочей силы индивида, что никоим образом не противоречит только что высказанному тезису. Ведь инновационность как состояние присуща индивиду. Мы даже выдвигаем мысль (и это можно специально разрабатывать) – «инновационность от человека». Дело в том, что можно рассматривать «инновационность от предприятия», можно развивать идею «инновационность от региона», по-видимому, есть смысл вести разговор об «инновационности от государства» (государство как источник инновационных процессов, что выражается в определенной хозяйственной политике).

Еще один пункт наших рассуждений связан с тем, что мы переводим разговор в рамки политической экономии, когда инновационность уже можно подать как экономическую (или социально-экономическую) категорию. Кстати, если инновационность трактовать как качество рабочей силы, можно высказать суждение, что в данном случае рассуждения идут в рамках психологии, социологии, экономики труда. Эти науки исследуют типы человека, человеческой деятельности и понятие инновационности им, естественно, не чуждо.

В качестве следующего пункта наших рассуждений выступает суждение об инновационности как экономическом поведении, что, естественно, означает переход в сферу институционализма.

Одновременно возникает вопрос, следует ли инновационность как характеристику состояния хозяйственного развития

рассматривать как нечто вообще присущее экономическому росту, так сказать, «идущее от века», или это явление возникло в современную эпоху под влиянием комплекса вызовов, подлежащих специальному исследованию.

Известно, что люди всегда в своей деятельности руководствуются не только специально поставленными целями, но и инстинктами. Об этих инстинктах, например об инстинкте мастерства, пишут старые институционалисты, например Т. Веблен. Тему трудовых инстинктов можно увидеть в сочинениях старых русских экономистов – М. И. Туган-Барановского, В. Я. Железнова и др. В наше время этот сюжет популяризировал известный экономист Ольсевич. Эти инстинкты, дополняемые определенными плановыми установками, объективно приводят к тому, что человек стремится выполнить работу наиболее рациональным способом. Это общеизвестно. Можно ли это назвать инновационностью? Тут следует принять в расчет еще одно обстоятельство. Само экономическое развитие, рассматриваемое в разных аспектах (и как трудовой процесс индивида, и как деятельность персонала предприятия, и как функционирование экономики на уровне региона или страны в целом), выступает прежде всего как систематический процесс мелких улучшений, усовершенствований (перевороты в экономике происходят периодически, со стороны временной преобладает эволюционное развитие). Таким образом, если рационализация трудовой деятельности по сути есть улучшающая экономические процессы работа, то есть основания утверждать, что эволюционность есть свойство самой человеческой деятельности, поскольку последняя подгоняется инстинктом мастерства и постановкой улучшающих целей.

В рамках товарно-денежных отношений такой вид деятельности навязывается индивидам самой реальной экономической обстановкой. В целом мы здесь повторяем хорошо известные вещи, но говорим о том, что инновационность можно истолковывать как свойство человеческой деятельности «улучшающего типа». Возможно, тут есть тавтология, но всегда важно определяться с терминами. К тому же в условиях «улучшающего типа» деятельности результат превышает издержки, общество получает в свое распоряжение прибавочный продукт (по терминологии К. Маркса).

В то же время понятие «инновационность» можно трактовать как вызванное к жизни определенным состоянием экономики. Это состояние современной экономики можно показать посредством трех процессов. Во-первых, происходят структурные изменения, они чрезвычайно многообразны, но принято выделять группу высокотехнологичных производств, характеризующихся ускоренными темпами роста, находящимися на острие научно-технического прогресса, оказывающие решающее воздействие на экономику в целом. Факт известный, комментарии излишни.

Во-вторых, следует указать на интеграционный фактор, на разнообразные уровни и формы интеграционных процессов, на это не указывает лишь разве что умственно ленивый исследователь. В данном случае обосновывать положение тоже нет нужды. Но следует заметить, что интеграционный фактор приобрел выдающуюся роль в современной экономике лишь в последнее десятилетие.

В-третьих, укажем на качественные изменения, без которых вообще невозможно экономическое развитие. Речь идет о возрастающем многообразии номенклатуры производимой продукции, об изменении потребительских свойств продуктов и о некоторых других моментах. Эти вопросы широко рассматриваются в литературе. Эти три группы вызовов дают основания говорить о новом качестве инновационности как свойстве социально-экономического развития.

Эти вызовы современности, представленные в указанных трех группах, можно конкретизировать и в ходе анализа попытаться найти новые качества в понятии «инновационность». Наше суждение заключается в том, что ответ на этот вопрос может быть дан путем введения в научный оборот категории инновационного человека как типа индивида, занятого экономической деятельностью. В этом случае категория инновационности связана с непрерывным улучшением дел на стезе хозяйственной деятельности, действительно, есть понятие, уходящее в глубь веков и фиксирующее некое общее экономическое начало в трудовом процессе. В то же время в современных условиях происходят такие изменения, которые в конечном счете принципиально повышают совокупную эффективность хозяйствен-

ной деятельности, обеспечиваемой инновационным человеком как новым типом экономического человека.

Разработка темы нового качества хозяйственной деятельности, неразрывно связанной с инновационным индивидом, может идти в ряде важных направлений. Во-первых, можно подчеркнуть выдающуюся роль основного капитала, эффективно замещающего живой труд и даже вытесняющего его из сферы материального производства в смысле непосредственного контакта с предметом труда, прямого участия в создании продукта. На это еще указывал К. Маркс в материалах, помещенных в 46-м томе (он существует в двух частях) «Сочинений К. Маркса и Ф. Энгельса».

Другое направление прояснения нового качества хозяйственного развития предполагает акцент на повышающуюся роль потребительной стоимости продукта. Потребитель новой продукции может соглашаться на возмещение повышенных затрат на продукт, если эксплуатация этого продукта дает ему новые формы эффекта. Этот момент крайне существен, принципиально важен.

Еще одно направление исследования связано с тем, что расширяется сфера услуг, что меняет содержание и характер самой трудовой деятельности. В данном случае можно говорить не только о технологической свободе и подобных вещах, но и о том, что меняется структура трудовой деятельности, трудовых функций. Соответственно претерпевают изменения требования к работнику.

По-видимому, можно найти и иные исследовательские направления, свидетельствующие о новом качестве экономического роста, мы считаем, что этот момент нужно теснейшим образом увязывать с инновационным типом человека.

Кто же он такой – инновационный человек? Как правило, говорят о новом социальном слое, вызванном к жизни высокотехнологичными отраслями, но при этом чаще всего используется термин «креативный класс». Но понятие креативного класса трактуется в несколько ином ключе. В связи с этим можно ознакомиться с интересной статьей Клиновой и Сидоровой, помещенной в журнале «Вопросы экономики» (2012. № 8). К креативному социальному слою они относят ученых, инженеров,

менеджеров, то есть в данном случае отмеченные авторы выходят за пределы высокотехнологичных производств. Отметим также точку зрения многих психологов, которые говорят о человеке мыслящем (интроверт), с которым связано познание, и человеке действующем (экстраверт). Это подход психологический, но в то же время экономисты не должны отвергать такие суждения в силу хотя бы того обстоятельства, что тема человека приобрела четко выраженный междисциплинарный характер.

Обозначим нашу позицию по поводу понимания инновационного человека, при этом в известной степени будут уточнены и вызовы, породившие этот тип экономического индивида. Мы выделяем следующие его черты.

1) Принципиально возросла роль человеческого фактора в системе общественного воспроизводства, при этом можно говорить об особом значении трудовых функций в смысле содержания и структуры. Этот момент надо интерпретировать следующим образом: собственность индивида на свою рабочую силу приобрела новые свойства и позволяет человеку эффективно решать свои трудовые отношения во взаимосвязи с работодателем (капиталистом или его представителем). Эта тема обсуждается в литературе, например, в связи с венчурным капиталом, а также в связи с «белыми» и «золотыми воротничками». В литературе выдающееся место занимают сюжеты о человеческом факторе, человеческом капитале, где по сути раскрывается то, о чем мы говорим.

2) Первенствующую роль начинает играть информация, которую надлежит рассматривать уже как фактор производства (с известными оговорками) и при этом подчеркивать возросшую зависимость человека от информации. Необходимо также развертывать тему многообразных эффектов, связанных с использованием информации. Специалисты показывают, что идет ускоряющийся процесс информатизации общества и производства, это качественно новое социально-экономическое явление.

3) В качестве третьей компоненты в структуре квалификации инновационного работника серьезнейшие позиции занимают образование и фактор культуры. Эта тема также не выходит из поля зрения специалистов, при этом некоторые, например акад. Федоренко, в свое время подчеркивали негативность тако-

го положения, когда технологический прогресс идет более высокими темпами, чем повышается уровень культуры людей. Это порождает массу проблем, особенно в сфере человеческих отношений. Все-таки необходимо всегда иметь в виду, что действует закон «производительность – от человека». Один из аспектов разговора – это развитость инфраструктуры образования и культуры.

4) Инновационный человек не просто выполняет в поле трудовой деятельности функцию замещения одних трудовых операций и функций другими, более высокими и значимыми, но он одновременно и создает нечто абсолютно новое, ранее не существовавшее. Это сочетание замещающей и сугубо нововведенческой функций должно быть зафиксировано.

5) Инновационное развитие по большому счету, «по Гамбургскому счету», предполагает устремленность в будущее, учет долговременных тенденций и результатов. С одной стороны, прежде чем что-то строить или созидать, необходимо иметь прогноз на предстоящий период, с другой стороны, возникает масса проблем, которые по своему характеру не могут быть решены в рамках краткосрочного или среднесрочного периода, например, подготовка кадров в системе среднего специального и высшего образования или решение крупных научно-технических задач. Следует обратить внимание, что хотя мы рассматриваем «инновационность от человека», однако последняя не существует в вакууме, а постоянно взаимодействует с «инновационностью от предприятия» и с «инновационностью от государства». Это также вызывает различные сюжеты, например трансформация на предприятии индивидуального капитала в коллективный (это предполагает существование в рамках производственно-коммерческой ячейки массы стимулов, иных экономических рычагов, форм ответственности).

б) Претерпевают изменения мотивации людей, которых мы относим к инновационному типу: наряду с утилитарными интересами развиваются интересы надутилитарные. Этот сюжет рассматривают многие авторы, например Иноземцев, Сулян, Вильховченко и др. Этот сюжет также может быть повернут в ту или иную сторону, например, можно поставить вопрос о сочетании частного и общественного интересов. Сама по себе тема

взаимодействия эгоизма и альтруизма интересна не только тем, что необходимо прояснить, в каких сферах это прежде всего проявляется, но и тем, к каким результатам это приведет.

7) Возникает нужда судить о качестве трудовой деятельности, при этом рассуждения касаются не просто того, какие трудовые функции выполняет человек и как эти функции соотносятся друг с другом. Тут есть новый момент. Сама трудовая деятельность уже трактуется в рамках экономического роста и развития, а последние сопровождаются многообразными процессами не только позитивного, но и негативного характера. Так, Сухарев, подготовивший ряд материалов о качестве экономического роста, обращает внимание на ряд неблагоприятных обстоятельств, сопровождающих общественный прогресс. Например, рост онкологических и иных заболеваний, необходимость усиления борьбы с преступностью и пр. Но в то же время деятельность инновационного человека вызывает мощные внешние эффекты положительного свойства.

8) Деятельность инновационного человека связана с эффектами как рыночного, так и нерыночного характера. В данном случае упор делается именно на разграничение выгод товарной и нетоварной природы, при этом нужно говорить не только о том, что умножаются обычные эффекты хозяйственной деятельности, но и появляются их новые виды как результат действия инновационности в ее современном виде. Эти новые эффекты носят не только технико-технологический и организационный характер, но представляют собой как экономические, так и социальные инновации. В связи с этим идет много дискуссий по поводу того, существует ли инновационное развитие или оно отсутствует. Некоторые авторы инновационность связывают с крупными переворотами в хозяйственной жизни, но эти революционные перевороты (их можно, к примеру, рассматривать в рамках больших циклов конъюнктуры Кондратьева) происходят периодически и через достаточно продолжительные периоды времени. Для нашей страны в настоящее время достаточно актуальна социальная инновация – развитие местного самоуправления. В экономическом отношении очень актуально выглядят сюжеты, нацеленные на прогнозирование будущего.

9) Инновационного человека целесообразно представить в некоем системном видении, но это предполагает обращение к обратной связи. Дело не просто в кибернетике, но и в том, что формирующаяся информационная среда начинает характеризоваться эффективными обратными сигналами, позволяющими корректировать экономическое поведение людей инновационного типа. Этот момент очень интересный, но вместе с тем и достаточно сложный не только для его реализации в общественном масштабе, но и даже для теоретического размышления. Но значимость обратных связей воистину колоссальна, и мы многого можем не понять, если недооценим этот момент.

Итак, мы выразили свою позицию по вопросу понимания инновационного человека как экономического типа индивида нашей эпохи. В заключение – суждения по поводу взаимосвязи политико-экономического и институционального подходов. Отметим, что установление этой взаимосвязи необходимо для того, чтобы иметь полноценное представление по данной проблеме с учетом взаимосвязи объективного и субъективного моментов.

Политэкономический подход означает необходимость исследовать сюжет с учетом следующих характеристик. Поскольку для него характерен каузальный подход, постольку всегда есть необходимость показать происхождение явления или процесса, выяснить причины, его порождающие (в нашей интерпретации это вызовы современности). Явление или процесс, вызванный к жизни силою прежде всего объективных обстоятельств, существует как совокупность экономических отношений, проявляющихся прежде всего как интересы. Наверное, инновационного человека можно охарактеризовать как экономическую категорию, содержание которой можно раскрыть посредством выявления интересов субъектов. Если инновационный человек появился на свет, то он функционирует, действует, но необходимо показать тот организационно-экономический и социально-экономический механизм, в границах которого имеет место жизнедеятельность инновационного человека. Политическая экономия (речь идет о традиционной политэкономии с учетом тех обновлений, которые ее сопровождают последние десятилетия) имеет дело с диалектикой как методом познания. Отсюда важность анализа и учета противоречий. В любом случае

нельзя проходить мимо темы социально-экономических последствий, тех положительных и отрицательных эффектов, которые сопровождают деятельность инновационных людей. Политэкономический анализ в конечном счете необходимо свести к экономическому закону. В этом случае можно предположить, что таким законом является необходимость опережающего инновационного развития индивидов, предприятий, регионов, национальной экономики.

Особенность политэкономического подхода связана с акцентом на объективные основы, пониманием инновационного человека как совокупности экономических отношений, когда их реализация идет в плоскости осуществления экономических интересов. Очень важный момент – это нарастание в деятельности людей общественного начала.

Что касается институционального подхода, то в данном случае акцент делается на соответствующий тип экономического поведения. В рамках существующей институциональной теории надлежало бы ставить вопрос о контрактных отношениях, обмене правами собственности, сопровождающих их транзакционных издержках, а также о теме индивидуального и общественного выбора. Возникает вопрос – в чем специфика инновационного типа поведения индивида? С одной стороны, человек улучшает свои позиции в отношениях с работодателем, поскольку ценность его рабочей силы принципиально возрастает, и он приобретает широкие возможности выбора вида занятий. В политэкономическом плане это чрезвычайно важное обстоятельство, не менее важно оно и в плане институциональном. С другой стороны, деятельность инновационного человека наполнена рыночными и нерыночными эффектами, что не просто обогащает его трудовую жизнь, но и поднимает саму трудовую деятельность на новую ступень.

УДК 332.145

А. Б. Берендеева

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ
АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ
ПРОБЛЕМ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ**

Рассматриваются цели и индикаторы социально-экономического развития муниципалитета, значение местного самоуправления и роль территориального общественного самоуправления граждан: зарубежный и российский опыт.

Ключевые слова: местное самоуправление, местные потребности, производственно-социальный комплекс, активность местного населения, территориальное общественное самоуправление.

A. B. Berendeewa

**INSTITUTIONAL ASPECTS OF LOCAL INHABITANTS'
ACTIVITY GROWTH IN THE DECISION OF MUNICIPAL
SOCIAL PROBLEMS**

The article is devoted to the problems of socio-economic development goals and indicators of municipal structures, local self-government role and significance of local inhabitants' activity.

Keywords: local self-government, local needs, socio-production complex, local inhabitants' social activity.

Экономическое развитие муниципального образования (МО) имеет своей стратегической *целью* улучшение качества жизни населения и включает в себя три основных составляющих: рост доходов населения, улучшение его здоровья и повышение уровня образования; создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на соблюдение человеческого достоинства; увеличение степени свободы людей, в том числе их экономической свободы [12, с. 29–31]. В связи с этим можно говорить об управлении *производственно-социальным комплексом* (ПСК) определенного поселения [1].

При проведении местной социальной политики необходимо учитывать и удовлетворять местные потребности населения. *Местные потребности* – запросы жителей, знание которых не-

обходимо для развития местного хозяйства и формирования бюджета; те нужды и запросы жителей, которые удовлетворяются совместно либо всеми жителями, либо их отдельными группами и общностями (бесплатно, на льготных условиях или за полную стоимость) [3]. По степени удовлетворения этих потребностей можно судить о степени развитости экономики района и об уровне жизни населения.

В качестве социальных индикаторов, характеризующих социальное развитие муниципального образования, можно использовать показатели уровня и качества жизни, трудовой активности населения, социальной напряженности, социально-демографические, экологические показатели. Этот перечень дополняют показатели развития социальной сферы: уровень расходов на социальные нужды в местном бюджете, доля государственной, муниципальной и коммерческой составляющей в объектах социальной сферы, развитие внебюджетных социальных фондов, соотношение платных, льготных и бесплатных социальных благ и услуг [11, с. 138–139].

Актуальны проблемы мониторинга удовлетворенности населения состоянием социальной сферы – эта удовлетворенность остается низкой, о чем свидетельствуют данные массового опроса населения [9, с. 33–37].

Согласно данным соцопроса в муниципальных районах Ивановской области [14], средний по региону уровень удовлетворенности населения качеством оказания услуги общего образования составляет 45,6 %, медицинских услуг – 46,5 %, в сфере культуры – 53 %, в сфере ЖКХ – 31,8 % (самый низкий показатель). Удовлетворенность населения деятельностью органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в 2010 г. в целом по области составила 44,6 %,

Местное самоуправление (МСУ) в РФ представляет собой сложное общественно-политическое явление, в котором необходимо выделить три основополагающих аспекта [12, с. 74]: 1) это элемент системы управления государством; 2) самостоятельный уровень публичной власти; 3) способ самоорганизации граждан. В научных публикациях представлены такие аспекты исследования местного самоуправления, как социальный, функциональный и институциональный аспекты. В институциональном ас-

пекте внимание фокусируется на местном самоуправлении как социальном институте, в рамках которого население непосредственно или через создаваемые им органы участвует в решении вопросов местного значения. Речь идет об исторически сложившейся форме организации и регулирования общественной жизни, обеспечивающей выполнение жизненно важных для общества функций и включающей совокупность определенных связей, норм и ролей, которые на практике проявляются в деятельности органов местного самоуправления, должностных лиц местного самоуправления, добровольных объединений граждан местного и неформального характера [5, с. 52–66].

Важным механизмом осуществления социальной политики выступает активизация участия граждан в решении вопросов местного значения.

Согласно законодательству РФ *формами прямой демократии*, применяемыми в муниципальных образованиях, являются: местный референдум; муниципальные выборы; сходы граждан; собрания граждан; правотворческая инициатива граждан; обращения граждан в органы местного самоуправления; голосование по отзыву депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления; голосование по вопросам изменения границ муниципального образования, преобразования муниципального образования; публичные слушания; конференции граждан; опросы граждан; другие формы.

Выделяется *три основные модели* участия граждан в государственном управлении [2, с. 157]: информирование, консультации, активное участие (диалог). В настоящее время большинство развитых и развивающихся демократических стран в полной мере освоили лишь первую модель – информирование. Более чем в 70 государствах действует закон о доступе граждан к информации о деятельности органов власти. Анализ практики использования различных форм участия граждан в госуправлении РФ позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время Россия находится на этапе освоения первой модели участия граждан в управлении – информирования. По мнению специалистов, нам еще не удалось в полной мере наладить систему работы госорганов с обращениями граждан, доступ граждан к информации о

деятельности органов власти по-прежнему в значительной мере зависит от воли руководства этих органов.

Модель консультаций используется в основном на местном (муниципальном) уровне; он ближе всего к населению, здесь решаются вопросы, непосредственно связанные с жизнеобеспечением граждан, затрагивающие повседневные интересы жителей конкретного муниципального образования.

Модель активного участия населения в государственном управлении в настоящее время органами власти РФ не используется. Вместе с тем отдельные некоммерческие организации ведут работу по развитию подобных форм.

Следует выделить основные *проблемы*, связанные с участием граждан в управлении делами государства и осуществлении местного самоуправления [2, с. 159–160].

– Формальность организации участия граждан в государственном управлении. Наглядным примером такого формального подхода является проведение публичных слушаний.

– Низкий уровень общественной активности населения.

– Отсутствие выработанного общественного мнения, учитывающего интересы различных групп населения.

Интересен европейский опыт привлечения граждан к решению вопросов социальной политики на уровне муниципальной экономики. Целый ряд земель *в Германии* не торопятся упразднить, объединять и иным образом укрупнять муниципалитеты-общины: наряду с уважительным отношением к общинному местному самоуправлению как к ценности здесь присутствует и рациональное понимание необходимости поддержания активного, гражданского и эффективного местного самоуправления. Кроме того, современные управленческие технологии позволяют добиваться экономически эффективного решения обычных управленческих задач и малыми общинами. В первую очередь здесь следует напомнить о межмуниципальной хозяйственной кооперации, широко распространенном институте совместных администраций для небольших общин, аутсорсинге услуг и тому подобных механизмов [4, с. 71]. Для немецкой политики в целом характерно уважительное отношение к институту местного самоуправления, местной политике и муниципальным политикам. Активное участие в местном самоуправлении, в муници-

пальной политике всячески приветствуется. Муниципальные деятели расцениваются как «золотой фонд», резерв политики государственной.

В настоящее время в *Швеции* существует два уровня местных органов власти: губернский (18 ленов) и региональный. Для выполнения конкретных задач в рамках лена избирается законодательный орган регионального управления – ландстинг. Низовыми административно-территориальными единицами являются коммуны. В стране сегодня действуют 290 коммун. В каждой коммуне работает выборный орган исполнительной власти – Собрание коммунальных уполномоченных, к компетенции которого относятся: охрана окружающей среды; организация спасательной службы гражданской обороны; техническое обслуживание в области водоснабжения, канализации, энергообеспечения; обеспечение ухода за престарелыми; уход и присмотр за детьми, чьи родители работают или учатся; сбор и утилизация отходов; планирование использования земель под строительство жилья, предприятий, школ [8, с. 48].

Швеция относится к числу стран, в которых издревле сложилась широко развитая система самоуправления народа. Для Швеции характерно в условиях двухзвенного административного устройства четкое разделение функций между коммунальными органами местного самоуправления и ландстингами. Они имеют разные цели и источники формирования финансовых средств. Главной заботой ландстингов является вся сфера медицинского обслуживания. В ведении местных коммун находятся все социальные вопросы, включая образование (кроме высшего), и все вопросы, непосредственно касающиеся жителей коммун: местные рынки, пожарная служба, коммунальные дороги, планирование застройки, строительство и обслуживание спортивных сооружений, жилищное строительство, прежде всего коммунального жилья (более дешевого по сравнению с частным), охрана природы и окружающей среды, управление коммунальной собственностью, в том числе земель, и сдача ее в аренду и др. Закон о местном самоуправлении запрещает коммунаам использовать местные средства и создавать коммунальные предприятия для извлечения чистой прибыли. Их целью должно быть только обслуживание интересов жителей коммун.

Участие в общественной жизни в течение уже долгого времени считается ключевым элементом демократии и фундаментальным проявлением гражданского общества, важнейшим фактором политической и социальной жизни во многих странах. Отдельной формой участия населения в осуществлении власти на местах, сочетающей в формах своего проявления институты прямой и представительной демократии, является *территориальное общественное самоуправление* (ТОС). С точки зрения общественного участия ТОС можно определить как форму индивидуальной или коллективной вовлеченности людей по месту их жительства на части территории МО в самостоятельное и под свою ответственность осуществление собственных инициатив по вопросам местного значения [6, с. 150].

Движение ТОС прошло длительный путь институционализации в нашей стране и в нынешнем виде существует с середины 1990-х гг., и сейчас уже можно говорить об институте территориального общественного самоуправления, представляющего собой комплекс формальных и неформальных принципов, норм, правил, обуславливающих и регулирующих деятельность населения по самостоятельному и под свою ответственность осуществлению собственных инициатив по вопросам местного значения. С середины 1990-х гг. ТОС пребывало в состоянии постоянного изменения, объясняющегося как логикой внутреннего развития самого территориального общественного самоуправления, так и влиянием внешних факторов, среди которых И. В. Мерсиянова выделяет шесть ключевых факторов развития ТОСов: политический, экономический, правовой, образовательный, коммуникативный, идеологический.

ТОС как предмет исследований представляет интерес для многих дисциплин. Оно анализируется с позиций экономики, муниципального управления, социологии, политологии, истории, философии, права.

Жители ТОСов могут являться потребителями производимых территориальным общественным самоуправлением общественных благ, могут быть объектами оказания социальной помощи негосударственными субъектами. Среди этого населения пожилые люди, мигранты, дети, инвалиды, безработные, отдельные категории семей могут являться целевой аудиторией

различного рода практических действий ТОС в области реализации социальной политики.

Основными направлениями работы комитетов самоуправления являются: содействие жилищно-коммунальным службам по благоустройству территорий, общественный контроль над качеством выполнения необходимых работ и услуг; содействие органам социальной защиты в выявлении и оказании адресной помощи ветеранам, инвалидам, малообеспеченным и многодетным семьям; содействие в организации досуга детей и молодежи; взаимодействие с правоохранительными органами по профилактике правонарушений в жилых массивах.

Актуально взаимодействие государственных и общественных структур в ходе модернизации социальной сферы [7, с. 5–24]. Органы ТОС часто говорят о себе как о посреднике между властью и населением, обеспечивающем удовлетворение потребностей населения в системе местного самоуправления. Выполнение этой роли органами ТОС во многих случаях возрастает по мере увеличения численности населения в муниципальном образовании. В крупном городе смысл понятия «самоуправление» искажается, потому что власть в нем отдалена от населения примерно в той же степени, что и в субъекте Федерации. Местные сообщества являются базисом территориального общественного самоуправления, социальной основой общественной активности граждан в решении вопросов местного значения, в совместном преодолении проблем местной жизни.

Через каналы ТОС привлекаются серьезные ресурсы добровольческого труда для участия в мероприятиях по благоустройству территорий, субботниках. Также добровольцы организуют праздники двора, конкурсы и другие культурные массовые мероприятия по месту жительства. Часто бывает, что нерешенные проблемы по месту жительства создают базу для объединения людей, для коллективных действий на благо других людей. Актив жилищной самоорганизации в лице старших по подъездам и домам обладает существенными благотворительными ресурсами.

В России органами ТОС уже накоплен опыт в реализации социальной политики, в повышении качества жизни населения и имеются позитивные результаты [13]. ТОСы влияют в первую

очередь на такие показатели качества жизни россиян, как жилье, здоровье, экология. Основные ресурсные возможности ТОС заключаются не столько в наличии денежных средств, сколько в возможностях привлечения и мобилизации труда добровольцев и денежных пожертвований местных жителей и коммерческих структур. Однако этот вклад пока не учитывается государственными органами статистики, и результаты деятельности в самоорганизующихся институтах местного сообщества, где возникает «демократия малых пространств» [10, с. 47], не получают экономической оценки, не принимаются во внимание при планировании социально-экономического развития целых муниципальных образований. В связи с этим вклад ТОС в повышение качества жизни населения часто недооценивается.

Есть точка зрения, что потенциал соседских отношений, соседских социальных сетей в нашей стране изучен очень слабо. В то же время соседские отношения на селе, крестьянские социальные взаимодействия, взаимопомощь, обмен, кооперация, формирующие сеть защиты сельчан от кризисных явлений и обеспечивающие минимальное благосостояние сельского сообщества, изучены в нашей стране достаточно подробно. В литературе анализируются различные практики самоорганизации сельчан – для оказания материальной помощи, организации торговли, проведения сельскохозяйственных и строительных работ и т. п. Потенциал соседских сетей в условиях городской среды пока слабо изучен.

В течение последнего десятилетия в российских муниципальных образованиях стала внедряться практика материального стимулирования их деятельности, когда хорошо работающие члены актива ТОС получают небольшую денежную премию за счет средств местного бюджета или когда им предоставляются льготы по оплате жилищно-коммунальных услуг. Данное стимулирование стоит рассматривать как признание со стороны органов власти их заслуг по решению тех вопросов ЖКХ, которые ежедневно призваны решать муниципальные службы. Территориальное общественное самоуправление как институциональная форма общественного участия, развертывания добровольческой активности россиян должно укрепиться, поднять свой авторитет среди населения, чтобы стать центром добровольчества по месту жительства, элемен-

том инфраструктуры гражданского образования, катализатором благотворительной деятельности граждан по месту жительства. Этот статус позволит ТОС укрепить субъектную роль в реализации социальной политики. Однако общественная активность граждан не является основным условием для успешного развития территориального общественного самоуправления. Оно нуждается в создании и поддержании благоприятных условий. Основная роль в этом деле приписывается органам местного самоуправления.

В июле 2009 г. Правительством РФ была одобрена Концепция содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации и план действий по ее реализации в 2009–2010 гг. [16] Проект данной концепции разрабатывался Министерством экономического развития РФ совместно с другими министерствами при участии общественных организаций и экспертов. В концепции среди мер поддержки благотворительности на региональном и местном уровнях отмечена необходимость обеспечения развития инфраструктуры содействия благотворительной и добровольческой деятельности граждан по месту жительства, в том числе на базе организаций территориального общественного самоуправления. Эти обстоятельства активизируют новые ожидания заинтересованных сторон в отношении развития ТОС и могут способствовать формированию новых требований со стороны общества к деятельности данного института, новых ожиданий относительно его роли в повышении качества жизни россиян и катализатора общественного участия.

В настоящее время Ивановский регион значительно отстает в этом вопросе: на март 2012 г. в области было создано 82 ТОСа, в то время как во Владимире их более тысячи, а в Вологде вообще охват населения составляет около 1 млн чел., что сопоставимо с численностью всей нашей области [15].

В регионе ТОСы являются главными партнерами муниципальных властей в решении вопросов местного значения, и их потенциал сейчас признается не только на уровне регионов, но и на федеральном уровне. Особенно значимо участие ТОСов в решении проблем, связанных с реформой ЖКХ, в контроле за деятельностью управляющих организаций, в благоустройстве территорий, в организации досуга молодежи, в повышении качества жизни старшего поколения. В качестве причин низких

темпов развития территориальных общин в нашем регионе называются отсутствие инициативы самих граждан и нежелание со стороны муниципальных властей.

В целях дальнейшего развития системы ТОС с 2010 г. в г. Иванове утверждены гранты Главы г. Иванова. Победители получают денежные средства на благоустройство своих территорий, развитие физкультуры и спорта и проведение культурно-массовой работы с населением. Глава городской администрации проводит рабочие встречи с председателями ТОСов, в том числе по обмену опытом работы. Ставятся задачи дальнейшего развития гражданского общества в Ивановской области, стимулирования инициативы граждан в решении вопросов местного значения.

Библиографический список

1. *Глазырин М. В.* Инновационный социально-производственный комплекс на уровне муниципального образования. М. : Наука, 2007.
2. *Губницын А. В.* От консультаций к диалогу: опыт Канады по участию граждан в государственном управлении // *Вопр. государственного и муниципального управления.* 2009. № 3.
3. *Курникова И. В.* Местные потребности, их классификация и механизм обеспечения : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2005.
4. *Маркварт Э.* Организация местного самоуправления в Германии и применимость немецкого опыта к российским реалиям // *Вопр. государственного и муниципального управления.* 2008. № 3.
5. *Мерсиянова И. В.* Проблемы формирования социальной базы местного самоуправления в России // *Вопр. государственного и муниципального управления.* 2008. № 1.
6. *Мерсиянова И. В.* Территориальное общественное самоуправление как форма общественного участия // *Вопр. государственного и муниципального управления.* 2010. № 3.
7. *Мерсиянова И. В., Якобсон Л. И.* Сотрудничество государства и структур гражданского общества в решении социальных проблем // *Вопр. государственного и муниципального управления.* 2011. № 2.
8. *Могунова М. А.* Самоуправление в Швеции как способ обеспечения общегосударственных и местных интересов // *Вопр. государственного и муниципального управления.* 2008. № 4.

9. Рычихина Э. Н. Показатели эффективности управленческого мониторинга муниципального образования // Вопр. государственного и муниципального управления. 2009. № 1.

10. Солженицын А. И. Как нам обустроить Россию : Посильные соображения. Л., 1990.

11. Социальная политика в муниципальных образованиях: учеб. / под общ. ред. Н. А. Волгина. М. : ЦБНТИ, 2004.

12. Стратегия развития муниципалитета / под общ. ред. Г. В. Гутмана и А. Е. Илларионова. М. : ЮРКНИГА, 2003.

13. Территориальное общественное самоуправление : Опыт деятельности / ред.-сост. О. Л. Савранская. М., 1999.

14. Сводный доклад о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Ивановской области за 2010 год / Д. Н. Ковалевский. URL : <http://www.ivdvp.ru/localauthorities/omsu/>.

15. URL : <http://www.ivgoradm.ru/news?nid=15210>.

16. URL : http://www.ng.ru/scenario/2008-12-23/15_project.html.

И. Б. Бондырева

**ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО И ОБРАЗОВАНИЕ:
ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

В статье рассматриваются вопросы развития технического образования, вводится понятие «интегрированное образовательное пространство». Исследуются образовательные интересы субъектов, их согласованность и расхождение. Дается оценка положительных результатов согласования интересов для каждого субъекта.

Ключевые слова: инновации, образовательное пространство, субъекты, согласование интересов, интеграция.

I. B. Bondareva

THE INTEGRATED EDUCATIONAL ENVIRONMENT

The article examines the development of higher education, the concept of "integrated educational environment." We study the educational interests of the subjects, their consistency and divergence. The estimation of the positive results of the coordination of interests for each subject.

Keywords: educational space, subjects, interests coordination and integration.

Пути дальнейшего развития отечественной промышленности, способы вывода её из сложной ситуации активно обсуждаются в российском обществе. Мировой опыт показывает, что инновационный процесс не может быть ограничен чисто технической сферой. Он представляет собой единство технико-технологических, организационных и социальных нововведений. Становится ведущей точкой зрения, что решающей предпосылкой конкурентоспособности является человеческий потенциал. В связи с этим в разнообразных формах происходит движение к созданию новой модели образования, развития и использования человеческих ресурсов, которую доктора экономических наук, профессора Н. Н. Громов и В. А. Персианов определяют как «антропоцентрическую систему» [7, с. 290]. К её основным чертам относятся: ориентация на высококвалифицированную и инициативную рабочую силу, интегрированную в сис-

тему производства; непрерывность процесса обновления знаний и повышения квалификации; гибкость организации труда; делегирование ответственности сверху вниз; партнерские отношения между предприятиями, государством и учебными учреждениями (вузами, техникумами и училищами) в сфере подготовки кадров, проведение целенаправленной политики, объединяющей интересы всех сторон.

Сегодня России, которая испытывает жгучую потребность развернуть свою экономику в сторону инноваций, необходимо восстановить подготовку инженерных, технических и квалифицированных рабочих кадров для ведущих отраслей промышленности. Советская система народного образования строилась как политехническая школа и представляла собой планомерную подготовку кадров для народного хозяйства, развивающегося (развиваемого) по единому плану. Многие крупные заводы имели долгосрочные связи со своими базовыми учебными заведениями, где шла подготовка работников по ключевым профессиям для данного производства. В период с 1950 по 1990 годы происходило устойчивое развитие подготовки технических кадров. В системе начального и среднего профессионального образования сохранялся отраслевой характер структуры учебных заведений, преобладание подготовки кадров для производственной сферы экономики. В середине 90-х годов в России выпуск инженеров от общего числа выпускников вузов составлял 40 % [3, с. 82], а число инженерных специальностей достигло 300. При этом ряд исследователей говорили о наметившейся диспропорции в подготовке кадров с высшим, средним и начальным образованием. В результате обследования было выяснено, что от 30 до 70 % рабочего времени инженеры и управленческие работники затрачивают на выполнение функций, не требующих высшего, а иногда и среднего специального образования. Если в 30-е годы на 10 инженеров в аппарате управления и инженерных службах приходилось 17 технических исполнителей (техников, секретарей, чертежников, лаборантов), то к началу 90-х годов это соотношение стало 1:0,4 (при этом в США на тот период это соотношение было 1:1,6). Таким образом, можно констатировать тот факт, что отсутствие баланса (пропорциональности) и непротиворечивости (коэволюции) между уровнями

профессиональной подготовки работников возникли в экономике еще в советский период.

Нетрудно заметить, что перестройка, начавшаяся в нашей стране под лозунгами улучшения социализма, демократизации и гласности, совершила переворот в сфере образования и восстановила по образному выражению М. Н. Глазунова «массовую безграмотность» [10, с. 323], нанеся серьезный урон всей системе образования и углубив диспропорцию в распределении обучающихся по уровням профессиональной подготовки.

Если с 1990 г. доля вузов в общем приеме на обучение и выпуске квалифицированных рабочих и специалистов увеличилась почти в три раза, то доля профессионально-технических училищ более чем вдвое сократилась. В Центральном федеральном округе прослеживается тенденция снижения числа учреждений начального профессионального образования в первую очередь в промышленных регионах, где была самая большая численность обучающихся на 10 тыс. чел. населения. Во многих областях наблюдается инерционность этой системы, в которой даже в условиях увеличения спроса на квалифицированную рабочую силу количество образовательных учреждений продолжало сокращаться [4, с. 82–83].

Согласно исследованиям [1, с. 245], численность учащихся начального профессионального образования на 10 тыс. чел. населения снизилась за 1990–2008 гг. во Владимирской области в 1,8 раза, Ивановской – в 1,4 раза, Костромской – в 1,07 раза, Ярославской – в 1,3 раза.

Среднее профессиональное образование сохранило свои дореформенные позиции по удельному весу в общем приеме на обучение и выпуску, что во многом объясняется изменением структуры специальностей. В меньшей степени концентрируясь на подготовке техников и технологов, оно взяло на себя также функции по подготовке управленческих кадров низового и среднего уровня, бухгалтеров, юристов, специалистов по рекламе и т. д., осуществляя широкую диверсификацию деятельности. Возможность получения среднего образования, специальности, дающей право начать профессиональную деятельность и в дальнейшем продолжить обучение на следующей ступени,

привлекают большое количество абитуриентов и дают устойчивость системе среднего специального образования.

Высшее образование на такой основе «само превратилось бы в фикцию, но этому многократно содействовали «реформаторы», добившиеся того, что сегодняшняя Россия по числу студентов вузов превосходит СССР. ... В пику политехнизации, необходимой для участия в производстве, по стране прокатились несколько волн «гуманитаризации», сводящейся к изучению английского языка и компьютера ...» [10, с. 323]. С нашей точки зрения в настоящее время необходимо освободить систему высшего образования от конъюнктурной, экстенсивно раздутой подготовки юристов, экономистов и ряда других специальностей. Существенный абсолютный и относительный рост числа людей, имеющих дипломы о высшем образовании, практически не отражается на динамике основных показателей социально-экономического развития регионов, особенно по линии эффективности и конкурентоспособности промышленных предприятий. Думается, что среди причин такого положения прежде всего следует искать отсутствие должного внимания к подготовке инженерных кадров (в 90-е годы имело место серьезное снижение выпуска инженеров по большинству специальностей [5, с. 12–14]) и недооценку важности проблемы применения знаний.

Развитие любой системы происходит циклично. За периодами спада и депрессии следует подъем. После развития кейнсианского направления макроэкономического регулирования многие ученые признали не только наличие цикличности, но и необходимость противодействия ее негативным последствиям, то есть обеспечения устойчивости развития. Применительно к профессиональному техническому образованию это означает: в подготовке высококвалифицированной рабочей силы разного профиля и разных уровней – главный путь к развитию промышленности и масштабному повышению производительности труда, без чего Россия не сможет занять достойное место в мировой экономике. Очевидно, что при решении этой задачи ведущая роль отводится высшему образованию, которое готовит кадры для всей системы профессионального образования.

Еще классической политической экономией были доказаны и историческим опытом подтверждены преимущества «об-

ществленных комбинаций производственного процесса» (кооперация, разделение труда на предприятии и в общественном масштабе), различных форм реального обобществления производства. Интеграционные формы организации производства используют современные корпорации развитых стран – национальные и транснациональные, стоящие во главе глобализационных процессов в мировой экономике. Корпорации являются лидерами осуществления крупнейших долгосрочных, дорогостоящих инвестиционных проектов. Нечто подобное ожидает и Россию, президент которой ставит задачу воссоздания оборонно-промышленного комплекса, обновление которого станет локомотивом для развития самых разных отраслей промышленности. Образовательная система России не может не реагировать на растущую в этой связи необходимость подготовки квалифицированных управленческих кадров. Речь идет не о финансовых клерках в небольших фирмах и филиалах банков, магазинов. Такие кадры вполне подготовит бакалавриат. Имеются в виду квалифицированные специалисты-менеджеры на уровне крупных корпораций, холдингов, государственных и государственно-частных компаний. Как говорил в своей статье «Пора отвечать за слова и обещания» бывший руководитель ОАО НПО «Сатурн» (г. Рыбинск, Ярославская обл.) Юрий Ласточкин: « В сегодняшнем ВПК сконцентрировано огромное количество людей, которых правильно назвать «похоронителями» сотен разных проектов, хотя они при высоких должностях и научных степенях. ...Необходима серьезнейшая кадровая работа. Нужно выдвигать в управление людей, готовых действовать системно, имеющих современные подходы и алгоритмы, пусть даже не из области ВПК» [6, с. 2].

«Новая экономика», характеризующаяся ее выходом на новый этап инновационного развития, предполагает разворот научных изысканий и их широкое и эффективное технологическое применение. В настоящее время в России предпринят целый ряд мер, направленных на развитие фундаментальной науки в вузах и ускоренное развитие прикладной исследовательской базы вузов, их встраивание в прикладные исследовательские работы в интересах инновационного развития отраслей реальной экономики.

Министерством образования и науки Российской Федерации в 2010 г. разработана Концепция развития научно-исследовательской и инновационной деятельности в учреждениях высшего профессионального образования Российской Федерации на период до 2015 г., которая определяет основные направления формирования единой государственной политики в области развития научно-исследовательской и инновационной деятельности в учреждениях высшего профессионального образования. В Концепции сформулированы цели, задачи, направления и основные механизмы повышения вклада вузов в технологическую модернизацию реального сектора экономики Российской Федерации через развитие их научно-исследовательской и инновационной деятельности.

Во всем мире роль учреждений высшего профессионального образования (в первую очередь университетов) в генерации, использовании и распространении знаний за последние десятилетия усилилась. Широкое тиражирование получила так называемая модель глобального научно-исследовательского университета (*global research university*), в рамках которой университеты становятся активными игроками не только в производстве новых знаний, но и в их распространении и использовании через инновационную деятельность. Принципиальными особенностями этой модели являются:

1) освоение студентами базовых компетенций научно-исследовательской и инновационной деятельности через их включение в соответствующие практики;

2) полноценный переход на уровневую систему высшего профессионального образования «бакалавр-магистр», предполагающий активное привлечение студентов прежде всего магистратуры для проведения исследований и разработок;

3) реальное включение большинства преподавателей в научно-исследовательскую и инновационную деятельность;

4) превращение университетов в центры коммуникации бизнеса, общества, государства по вопросам научного и технологического прогнозирования, обмена передовыми знаниями, решения региональных и отраслевых проблем;

5) отказ от линейной модели «от фундаментального исследования до прикладной разработки» в пользу тесного со-

трудничества с реальным сектором экономики как в поисках заказов на прикладные разработки, так и в поисках фундаментальной тематики;

- б) междисциплинарность исследований и разработок;
- 7) формирование инновационных производств и организация инновационных предприятий;
- 8) развитие малого инновационного предпринимательства;
- 9) интернационализация научной деятельности и подключение к передовой науке в рамках междисциплинарного научно-технического сотрудничества, выражающиеся в формировании интернациональных исследовательских коллективов, проведении стажировок в зарубежных научных и международных центрах, публикации результатов научных исследований в ведущих зарубежных журналах.

Значительное усиление научно-исследовательской и инновационной деятельности привело к тому, что именно научно-исследовательские университеты добились наибольших успехов и показали высокую эффективность в решении таких важных задач, как генерация новых знаний и формирование инновационной интеллектуальной среды; подготовка ученых соответствующего уровня и компетентности; осуществление разработок до коммерческой стадии; прогнозирование научно-технологического развития и исследование технологических рынков.

Таким образом, участие образовательной сферы в инновационной ориентации экономики – это и важнейшая самостоятельная задача высшей школы, и необходимая составляющая качественного образовательного процесса. Очевидно, что и в этой функции вузовское образование является ведущим в системе образования.

Инженерное дело, техника, строительство принадлежат к числу мощнейших рычагов цивилизации в повышении производительности труда. Рабочий способен повышать производительность труда не только вследствие более эффективного использования того же реального рабочего времени при той же технике и технологии и не только благодаря приобретению более высокой квалификации. Кардинальная перемена в уровне производительности труда достигается, как показывает история, лишь при действительном применении новых, более эффектив-

ных средств производства, прежде всего орудий труда, а также более высоких технологий. Но коренной перелом в технике совершился сравнительно недавно – инженерное дело в течение последних нескольких столетий превратилось из традиционного ремесла в отрасль человеческой деятельности, базирующейся на прочных научных основах. Слово «инженер» происходит от латинского выражения «ingenium», что означает – талант, мысль, умение [8, с. 5]. Современная научно-техническая революция продолжается инженерами в поисках такого же рода крупных изменений в области техники и технологии.

Например, станкостроение, организация производства развиваются сегодня такими темпами, что становится просто невыгодно модернизировать старые мощности. В мировой практике есть примеры, когда сносили старый завод, а рядом строили новый, оборудованный по последнему слову техники. Наиболее передовые отрасли сегодня вообще уходят от механической обработки деталей, создавая станки на новых принципах, когда электрохимическими воздействиями в специальной среде из болванки весом в двести килограммов формируется целиком, к примеру, ступень компрессора с допусками в тысячную долю миллиметра. После чего от громадной заготовки остается лишь деталь в несколько десятков килограммов, а всё остальное растворено в жидкости, из которой тут же в соседнем цехе извлекается сверхчистый металл и отправляется на другой цикл. На деле осуществляется безотходное производство [6, с. 2].

Функция образования в этом аспекте ясно определяется, во-первых, фактом все более полного и глубокого проникновения научных знаний в процесс производства, «превращением науки в непосредственную производительную силу», во-вторых, тем, что для управления современными развивающимися производительными силами требуется во все большей мере подготовленный работник, который знает не только как надо работать, но и какие реальные процессы сопровождают этот труд.

Рассматривая функции образования применительно к подготовке кадров для высокотехнологичного промышленного производства, мы больше обращали внимание на развитие тех факторов, которые непосредственно формируют производительную силу труда как потенцию (возможность) его произво-

дительности. Превращение же этой возможности в действительность зависит от многих других факторов: социальных условий, экономической системы, составляющих ее производственных и институциональных отношений, от эффективности управленческих решений и т. д. Образовательный сектор выполняет функцию, направленную и на эту сторону воздействия экономики на движение производительности труда. Он стоит перед необходимостью выпуска специалистов с широкой подготовкой и соответствующим кругозором для общегосударственного управления экономикой, знакомых с мировым и советским опытом и теорией стратегического прогнозирования и планирования всего народного хозяйства [10, с. 177].

Эту точку зрения поддерживает и ректор Байкальского государственного университета экономики и права, доктор экономических наук, профессор М. А. Винокуров: «Нельзя отрицать государственное планирование! Это же наше историческое детище, позволявшее решать сложнейшие производственные и социальные задачи. ...Индикативное планирование нам очень даже нужно. А в некоторых сферах, например в оборонном комплексе, нужно вводить и директивное планирование» [9, с. 10].

В этих условиях требуется подготовка специалистов широкого профиля, которые имеют солидную образовательную подготовку фундаментального характера, обладают способностью к творческому развитию в изменяющихся условиях, высоким уровнем профессиональной и социальной мобильности, адаптивностью.

В программах модернизации российского образования функционирование эффективных экономических отношений в образовании было выделено в число приоритетов образовательной политики. При этом больше внимания обращалось на преобразование организационно-экономических отношений внутри учреждений образования. Однако на стадии перехода к новому технологическому укладу экономические отношения все более усложняются и во многом зависят от характера отношений между производителями и потребителями образовательных услуг. В этом случае отношения можно представить как рефлексирующие, так как сложные социально-экономические системы обладают свойством рефлексии (опережающего отражения). Несом-

гласованность между системой подготовки кадров и потребностями государства, общества, предприятий, домохозяйств приводят к невостребованности части выпускников вузов, техникумов, профессиональных училищ и свидетельствуют о низком уровне рефлексии экономических отношений субъектов производства и потребления образовательных услуг.

Наша рабочая гипотеза в данном вопросе строится на предположении, что решение проблемы подготовки кадров для высокотехнологичного промышленного производства возможно только при формировании интегрированного образовательного пространства [5, с. 64–78]. При этом в качестве ключевых субъектов инновационной системы развития, кроме государства, предприятий и учреждений образования (школа, училище, техникум, вуз), необходимо рассматривать также гражданское общество, домохозяйство и человека. Таким образом, образовательное пространство в нашем исследовании рассматривается как девятисубъектное, причем отношения между субъектами характеризуются общностью их образовательных интересов.

Этот подход направлен не только на объективный, предметный мир (социально-экономическую систему), но и на мир конкретных индивидов, домохозяйств (мир, где развивается личностный потенциал человека, духовно-нравственные потребности, творчество).

В настоящее время отношения субъектов образовательного пространства в значительной мере не подкреплены взаимными мотивационными установками, обуславливающими возможности эффективной интеграции. Термин «интегрированный» означает – объединенный в единое целое. Образовательное пространство рассматривается в данном исследовании как интегрированное по своему содержанию и инновационное по нацеленности.

В условиях современной экономики роль государства как координирующего и регулирующего центра функционирования системы образования и ее связи с другими сферами общественной жизни непрерывно возрастает. Частный бизнес руководствуется в основном прагматичными установками и востребует лишь утилитарное знание. Обеспечить непрерывное развитие образования и его соответствие нацеленным на перспективу требованиям (вызовам) свободный рынок не может. Это под си-

лу только государству, которое в отличие от рынка обладает общепризнанным исключительным правом использовать принуждение, чтобы склонять экономических субъектов к совместной деятельности, ограничивая свободу их индивидуального выбора.

Выполняя свои экономические функции, государство имеет возможность разрабатывать и воплощать в жизнь общественно значимые программы развития образования и тем самым реализовывать свои стратегические интересы в данной сфере социальных услуг.

Сталкиваясь с вопросами возникновения положительных внешних эффектов, государство, регулируя ситуацию, может использовать следующие меры, направленные на развитие подготовки кадров с профессиональным образованием. Во-первых, стимулировать увеличение спроса на образовательные услуги за счет предоставления населению дотаций на образование, налоговых льгот и целевых кредитов. Во-вторых, стимулировать увеличение предложения на рынке образовательных услуг за счет предоставления грантов и субсидий учреждениям образования. В-третьих, если выгоды перелива велики, то государство может само выступить в роли заказчика кадров для предприятий, что проявилось бы, например, в увеличении числа бюджетных мест в государственных вузах, а также увеличении количества последних.

Образование, основывающееся на фундаментальных знаниях, приобщает людей к ценностям, накопленным мировой наукой и культурой. Оно призвано прежде всего обеспечить преемственность поколений в обществе, нацелено на высшие достижения человечества, а не на массовую культуру. Образование (все его ступени) является жизненно важным для сохранения и развития общества. Материализуясь в условиях жизнеобеспечения общества, оно служит всем и каждому члену общества.

Обеспечение важнейшего социального права человека на получение образования, которое является основой равных возможностей граждан в рыночной конкуренции, а значит, ведет к снижению их социально-экономического неравенства, росту толерантности и доверия, предопределяет необходимость качественного и доступного среднего и высшего образования для

широких слоев населения. Крупный капитал стремится присвоить (использовать) творческие способности человека и одновременно отрицает все формы неотчужденного развития человеческих качеств. Но от широты развития именно этих неотчужденных форм (общедоступного образования, здравоохранения, культуры), от возможно более широкого использования потенциала всех людей, независимо от способности их инвестировать в самих себя, во все большей мере зависит экономический прогресс, да и сама способность общества к прогрессу.

Гражданское общество, конечно, нуждается в деловых людях, которые извлекают максимум из своего труда и, не забывая об общих интересах, соблюдают и собственную выгоду. Дух смелой предприимчивости, родственной любознательности, вряд ли рискует исчезнуть из нашего мира. Но обществу необходимы и «мечтатели», для которых бескорыстное служение какому-нибудь делу, проведение научных исследований настолько увлекательно, что им и в голову не приходит заботиться о личных материальных благах. Разве не дело общества способствовать расцвету новых научных дарований? Разве оно так богато ими, что может приносить в жертву те, которые готовы проявиться?

Общество должно предоставить таким людям возможности для получения образования и эффективной социализации, чтобы они могли свободно отдаваться творческой деятельности, развивать интерес у молодежи к технике и техническому творчеству.

Экономический потенциал страны зависит от способности общества, главным образом молодежи, творчески мыслить, быть научно и технически образованной, уметь ставить цели и добиваться их достижения.

В этом отношении образовательные интересы общества и предприятий полностью совпадают. Работодатели предпочитают принимать на работу выпускников, подготовленных к решению творческих задач в ситуациях повышенной неопределенности, трудолюбивых, способных неординарно мыслить, самостоятельно принимать решения. Однако сами предприятия не всегда готовы оказать помощь учреждениям образования, сделать шаг вперед в плане повышения качества подготовки выпускников. Во многих отраслях еще действуют прежние стереоти-

пы, когда при избытке рабочей силы нет необходимости в прямом взаимодействии с образовательным учреждением.

Только крупные промышленные группы включают в число своих долгосрочных стратегических целей создание системы подготовки кадров для дальнейшего развития. Также в ряде регионов в рамках реализации кластерной политики действуют программы подготовки квалифицированных кадров для ведущих отраслей экономики. Таким образом, постепенно формируются новые механизмы взаимоотношений учебных заведений с бизнесом, более прагматичные, и ставка делается на качество подготовки работников. При этом заказчик обычно склоняется в сторону узкой подготовки работника с максимальным учетом этого предприятия, что в ряде случаев ограничивает в будущем трудовой маневр выпускника [2, с. 42].

Далее рассмотрим образовательные интересы четвертого субъекта интегрированного образовательного пространства – домохозяйства. В условиях социальной нестабильности переходного периода, глобальных экономических кризисов и структурной перестройки экономики домохозяйство ищет возможности страхования своих рисков. Структура высшего и среднего профессионального образования дает ему возможность повысить социальный статус, создать условия для роста материального благосостояния семьи, приобщиться к передовым достижениям науки и культуры, нормализовать и улучшить взаимоотношения между разными поколениями.

Государство активно использует экономические методы для привлечения абитуриентов на те специальности, которые особенно потребуются обществу в ближайшей перспективе. Например, практически все студенты инженерных специальностей и направлений обучаются за счет бюджета. Однако информация о потребностях в инженерно-технических кадрах в настоящее время формируется в самих вузах, поэтому зачастую они предоставляют образовательные программы по традиционным направлениям (специальностям) без учета их фактической потребности. Отсюда возникают проблемы трудоустройства будущих выпускников.

Одновременно практически в каждом техническом вузе основной профиль подготовки специалистов дополняется гума-

нитарными направлениями образования (в основном экономико-управленческим). В этом случае потребность учитывается лишь со стороны спроса в силу престижности специальности (направления) для студентов и ее экономического интереса для самого вуза, вызванного существенным недофинансированием по традиционным направлениям подготовки, необходимостью покрытия текущих затрат.

Если уровень материального благосостояния семьи позволяет, то определенная часть студентов дневного обучения на старших курсах в дополнение к своей инженерной специальности осваивает экономико-управленческую специальность (на условиях полного возмещения затрат), что позволяет им в дальнейшем значительно повысить шансы на получение интересной и высокооплачиваемой работы. Причем важно отметить, что дело здесь не в отсутствии рабочих мест на промышленных предприятиях – нет, они есть, и предприятия, особенно крупные фирмы, направляют в вузы заявки на специалистов и совместно с государством готовы оплачивать их стажировку, но ряд выпускников из-за низкой заработной платы предпочитает самостоятельно находить что-то другое.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что существует определенное расхождение образовательных интересов государства и домохозяйства относительно технического образования. Утверждение общественного мнения о необходимости и ценности труда инженера и техника – длительный, дорогой и очень сложный процесс. Он требует отказа от стереотипов, весьма ресурсоемок и требует, если хотите, протекционистского подхода к техническому образованию по отношению к другим сферам образования.

При этом государство обязано в большей степени проявлять патерналистское отношение к домохозяйству, предотвращать ситуацию, в которой экономические интересы субъектов образовательного пространства становятся прямо противоположными.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о том, что факторы, способствующие взаимодействию девяти субъектов в рамках формирующегося интегрированного образовательного пространства, носят объективный ха-

ракти, их игнорирование или недооценка может привести к негативным последствиям для каждой из сторон. В свою очередь барьеры на пути интеграции носят субъективный, психологический, организационно-управленческий характер, а значит, могут быть преодолены при известном напряжении сил.

В целях обеспечения адаптации системы образования к требованиям современного промышленного производства необходимо создать адекватный организационно-экономический механизм согласования интересов субъектов интегрированного образовательного пространства. Учитывая функции образовательной деятельности в общественном воспроизводстве (о чем говорилось выше), можно отметить главную и все возрастающую роль высшего образования в современном обществе. Система высшего образования должна быть в большей степени заинтересована в связях со школами, учреждениями начального и среднего профессионального образования, выступать в роли координатора всей образовательной деятельности, развивать новые формы сотрудничества, объединяющие потенциал образовательных и производственных структур. Изучение имеющегося опыта, разработка организационных форм взаимодействия высшего образования со всеми заинтересованными сторонами в рамках интегрированного образовательного пространства, развитие эффективных экономических отношений между субъектами производства и потребления образовательных услуг позволят создать предпосылки для решения задачи подъема российской экономики на основе нового технологического уклада.

Библиографический список

1. *Андреева О. Р., Берендеева А. Б., Берендеева О. С. и др.* Социальная сфера и доступность социальных благ в регионе: науч. изд. / науч. ред. А. Б. Берендеева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2010.
2. *Бабаев Б. Д., Луценко С. В.* Взаимодействие высшей школы и бизнеса в организации подготовки кадров для экономики страны // Экономика образования. 2009. № 4(2). С. 41–46.
3. *Багаутдинова Н. Г.* Механизм подготовки специалиста для инженерно-инновационной деятельности: проблемы и решения // Вестник Государственного университета управления. Сер. «Развитие образования в области менеджмента». 2003. № 1(4). С. 82–90.

4. *Бондырева И. Б.* Диспропорция начального, среднего и высшего профессионального образования и задачи её устранения // Экономика образования. 2009. № 3(2). С. 81–85.

5. *Бондырева И. Б.* Подготовка инженерно-технических кадров в вузовской системе: проблемы и пути их решения: монография. Ярославль : Изд-во ЯГТУ, 2012.

6. *Ласточкин Ю.* Пора отвечать за слова и обещания // Северный край. 2012. 20 марта. № 46(26060).

7. Менеджмент на транспорте: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / под общ. ред. Н. Н. Громова, В. А. Персианова. М. : Издательский центр «Академия», 2003.

8. *Орловский Б.* Шеренга великих инженеров : пер. с польского. Варшава : Наша Ксенгария, 1971.

9. Укротить Минфин, создать Госплан. Ректор Михаил Винокуров о наболевшем // Аргументы недели. 2012. 6 сентября. №34(326)

10. «Человеческий капитал» и образование / под ред. В. Н. Черковца, Е. Н. Жильцова, Р. Т. Зяблук. М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009.

УДК 665.29

М. С. Грузина, С. А. Строкина

**К ВОПРОСУ О ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ УЧАСТНИКОВ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В НЕКОММЕРЧЕСКИХ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

В статье представлено авторское исследование, выявляющее наиболее предпочтительные факторы мотивации труда работников некоммерческих медицинских учреждений.

Ключевые слова: экономические интересы, мотивация персонала, некоммерческие организации, медицинские учреждения.

M. S. Gruzina, S. A. Strokina

**ON LABOR INCENTIVES FOR THE PARTICIPANTS
IN THE NON-COMMERCIAL MEDICAL INSTITUTION
ACTIVITIES**

The article presents an original study whereby the most preferable factors in labor incentives for the employees of non-commercial medical institutions are established.

Keywords: economic interests, motivation, non-commercial organizations, medical institutions.

Сочетание интересов государства или муниципального образования как работодателя и медицинского персонала как наемных работников является важным звеном в системе отношений субъектов в сфере некоммерческой медицины. Изучение специфики данных отношений требует прежде всего однозначного определения структуры интересов каждого из вышеобозначенных субъектов.

Государственные и муниципальные лечебно-профилактические учреждения являются организациями, созданными органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, следовательно, их собственником может быть как государство, так и регион или муниципалитет. Особенность некоммерческой медицинской сферы также позволяет нам рассматривать в качестве работодателя и законного представителя собственника в лице руководителя медицинского учреждения (главного врача), назначаемого и освобождаемого от должности органом управления здравоохранения.

Главный врач – это, по сути, менеджер, представляющий интересы государства, являющегося собственником некоммерческого медицинского учреждения.

В отличие от позиции менеджмента в коммерческом секторе, в некоммерческих организациях, где основной целью является не извлечение прибыли, а работа на благо общества, сложно однозначно определить статус руководителей. С одной стороны, согласно законодательству, главный врач осуществляет текущее руководство деятельностью больницы на принципах единоначалия и наделен властными полномочиями [2]. С другой стороны, деятельность главврачей ограничена строгими рамками. Поскольку медицинское учреждение выступает инструментом реализации целей и интересов государства не только в отношении общих задач и стратегии, но и текущей деятельности, возникают определенные препятствия для внедрения новых экономических механизмов управления. Это приводит к тому, что, возглавляя учреждение, его руководители не могут в полном объеме решать насущные вопросы [1, с. 28].

Интересы государства (или муниципального образования) как собственника некоммерческих медицинских учреждений носят в основном публично-правовой характер, т. е. направлены на обеспечение общественного здоровья, следовательно, государство заинтересовано в эффективном функционировании медучреждений, в привлечении высококвалифицированного персонала, в использовании современных технологий. Экономические же интересы государства сводятся, как правило, к экономному потреблению бюджетных средств, направляемых на обеспечение работы медучреждений [4, с. 16]. Что касается руководителей медучреждений, то будучи законными представителями собственника, они, безусловно, разделяют его интересы, хотя, являясь одновременно наемными менеджерами, имеют также и присущие всем наемным работникам личные интересы.

Экономический интерес наемного работника определяется спецификой его деятельности. Личные интересы сотрудников сферы здравоохранения могут существенно различаться в зависимости от ряда факторов, как-то: пол, возраст, семейное положение. Но все без исключения работники имеют заинтересованность в повышении дохода, что, как известно, всегда идет вразрез с желанием собственника сэкономить, т. е. снизить издержки.

Не секрет, что уровень заработной платы медицинских работников в России невелик, однако материальная заинтересованность – далеко не главный фактор мотивации медперсонала. Наоборот, гораздо чаще таковым выступают профессиональный долг и ответственность за здоровье людей. Кроме того, почти для всех медиков важно в процессе трудовой деятельности заслужить уважение коллег, благодарность пациентов, а также иметь возможность карьерного роста.

На что же следует опираться, если ставить задачу поиска механизма согласования интересов медицинских работников и их работодателей? Несомненно, успешными будут только те действия, которые совпадают с интересами работников и служат стимулом для их деятельности. Чтобы найти ответ на поставленный вопрос, мы провели анкетный опрос в группе медицинских работников.

Исследуемая группа была составлена с использованием принципов репрезентативности по составу для объективного выявления личностных предпочтений. Принимая во внимание тот факт, что каждое лечебное учреждение отличается специфическими условиями, в состав исследуемой группы включены представители пяти различных бюджетных медицинских учреждений г. Иваново, из них 2 – областных: 1 – федерального подчинения: ГБУЗ «Ивановская областная станция переливания крови» и 1 – регионального подчинения: ОГУЗ «Ивановская областная клиническая больница», а также 3 – муниципальных: МБУЗ «Городская клиническая больница № 3», МБУЗ «Родильный дом № 1» и МБУЗ «Центр восстановительной медицины и реабилитации». Такой подход, по нашему мнению, позволил выравнять колебания в результатах опроса, обусловленных особенностями специализации медучреждений, и получить более достоверный усредненный результат.

В анкетировании приняли участие 235 респондентов, в том числе 24 руководителя подразделений (заведующие отделениями и старшие медицинские сестры). В опросе руководителей участвовали 6 мужчин и 18 женщин. Из опрошенных респондентов-руководителей наибольшую долю занимают руководители со стажем работы более 20 лет (64,1 %), подавляющее большинство из них имеют высшую квалификационную категорию.

В общем числе опрошенных 67 % – женщины. Это примерно соответствует распределению врачей в стране по полово-

му признаку. 58 % (136 чел.) – в возрасте до 45 лет, остальные – старше 45 лет. 11,5 % (27 чел.) достигли пенсионного возраста, продолжая активную трудовую врачебную деятельность. Таким образом, опрашиваемые представляют два поколения медицинских работников, различающихся по общему образованию, воспитанию, медицинской культуре и жизненным ценностям.

Врачи из возрастной группы старше 45 лет получили общее и медицинское образование и, соответственно, усвоили нормы, установки и ценностные ориентации, свойственные медицинской культуре, сложившейся в советское время. В этой среде прошла значительная доля их жизни вообще и профессиональной в частности. Разумеется, кто-то из них попытался адаптироваться к новым условиям, но для большинства морально-этические и нравственные установки и правила медицинского сообщества достаточно прочно зафиксировались в сознании. И если врачи из возрастной группы моложе 45 лет в большей мере формировались под воздействием новых либеральных принципов, то у врачей более зрелого возраста остались представления о нравственных основах служения обществу и верности профессиональному медицинскому долгу.

По данным проведенного опроса, 5,5 % опрошенных удовлетворены своим материальным положением полностью, 20,4 % – частично, а не удовлетворено – подавляющее большинство (72,3 %). На этот счет у медицинских работников нет сомнений – число затруднившихся с ответом составило всего 1,7 %. Подавляющее большинство (83,8 %) считает, что их зарплата занижена и не соответствует трудовому вкладу.

Полностью удовлетворены своей работой 25,1 % респондентов, 29,4 % считают, что на данной работе у них мало возможности проявить себя, 12,3 % недовольны отсутствием перспектив продвижения по службе, 41,3 % считают свою работу малоинтересной и малооплачиваемой. При оценке отношения персонала к работе в целом установлено, что для 32,3 % основным фактором, определяющим удовлетворенность работой, являются тесные, дружеские отношения с ближайшими коллегами, а для 15,7 % – удовлетворительные отношения с администрацией.

Несмотря на то, что 58,7 % медиков считают, что престиж их профессии в обществе невысок, большинством все же руководит чувство долга и верность своей профессии. Так, 76,2 %

больше всего ценят в своей работе именно возможность помогать людям, такое же число опрошенных главным в своей работе считают чувство ответственности за жизни и здоровье людей. 40,9 % отметили, что им интересна их работа, 67,7 % считают, что их работа дает им возможность реализовать себя, раскрыть свои способности.

Несколько хуже обстоят дела с оценкой условий труда. Только 17,4 % медицинских работников удовлетворены ими полностью, 51,9 % – частично, не удовлетворены 30,6 %. Состояние рабочих помещений 48,1 % оценили как хорошее, 31,1 % как удовлетворительное, 15,7 % недовольны состоянием рабочих помещений. Лишь 21,5 % полностью или частично удовлетворены обслуживанием и питанием в столовой, причем большинство (40 %) считают столовую необходимой для работников. В числе других значимых объектов ЖКО 45,1 % опрошенных назвали детский сад, 35,7 % – детский лагерь, 24,7 % – профилакторий.

Несмотря на низкую зарплату и не всегда удовлетворительные условия труда, большинство (59,1 %) не хочет менять место своей работы ни при каких условиях, и только 29,4 % респондентов хотели бы перейти на работу в другое медучреждение, 31,9 % готовы сделать это при наличии хорошего предложения, 11,5 % желали бы вовсе уйти из медицины, 57,9 % медиков боятся потерять работу в условиях финансового кризиса.

Медицинские работники в целом удовлетворены своим личным вкладом в трудовой процесс. Полностью удовлетворены – 41,3 %, частично – 16,2 %, не удовлетворены – 9,8 %. 23 % считают, что выполняют свои обязанности достаточно хорошо, 15,3 % могли бы работать лучше, если бы их об этом попросили, у 6,4 % опрошенных сотрудников качество работы зависит от настроения, 43 % могли бы работать лучше, если бы им за это больше платили, и, наконец, у 11,9 % нет ни желания, ни возможности улучшить качество своего труда.

Мы склонны рассматривать этот факт как объективное свидетельство прогрессирующей зависимости качества труда медицинских работников в первую очередь от материального стимула. Не стоит отрицать, что идея всеобщей монетизации отношений пустила глубокие корни в сознании медицинских работников. Укоренившаяся денежная зависимость делает ее

действенным рычагом управления профессиональным поведением врача.

Ради повышения оклада подавляющее большинство опрошенных медицинских работников готово даже какое-то время работать без зарплаты. Лишь 29,4 % категорически отказались бы от такого предложения. Большая часть (41,1 %), однако, согласна работать бесплатно не более месяца с двукратным повышением заработной платы в будущем. Отвечая на вопрос «Что бы вы хотели получить в качестве компенсации за выполнение большего объема работ?», 36,2 % медиков предпочли ответ «прибавку к окладу», 27,2 % – «большую премию», 14,9 % – «повышение в должности» (подразумевающее и прибавку к жалованию). Представляется важным, что 73,5 % врачей, отдавших предпочтение ответу «большую премию», были в возрасте до 50 лет, а среди тех, кто отдал предпочтение ответам «месяц дополнительного отпуска» и «путевка в престижный санаторий» – 64,7 % врачей в возрасте старше 50 лет. Хорошо известно, что врачебный стаж практически не влияет на размер заработной платы, значит, этот выбор продиктован отнюдь не корыстными соображениями, но в большей мере нормами воспитания и приоритетами, сформированными в советское время. Возможно, сказывается и усталость от многолетнего труда.

Возрастной фактор обуславливает и приоритет в предпочтении различного рода поощрений за труд. В анкете были перечислены 7 используемых в современной практике поощрений, среди которых предлагалось отметить три, которые в наибольшей мере устраивают респондента.

Вот эти виды поощрений: 1) денежные премии, доплаты и надбавки; 2) предоставление путевок на отдых и лечение; 3) перспектива продвижения по служебной и профессиональной лестнице; 4) вынесение благодарности; 5) награждение грамотами, медалями, орденами; 6) присвоение различных званий; 7) занесение в Книгу Почета или на Доску Почета.

Денежное вознаграждение с большим преимуществом (74,5 %) занимает ведущее положение. Число выбравших 4–7 формы поощрений составляет не более 15 % от общего числа респондентов. Среди выбравших данные формы поощрений 86,6 % – медработники старше 50 лет. Предпочтительная и при этом довольно высокая степень материальной заинтересованности медицинских работников в данной форме поощрения своего

труда проявляется достаточно явно. Таким образом, наименее востребованными среди предложенных форм поощрений оказались все виды моральных поощрений, исходящие как от высших, так и от линейных административных уровней. Наряду с этим нельзя не отметить и еще одну связанную с этим тенденцию. Она проявляется в падающей популярности властных структур и растущем общем недоверии ко всему, что от них исходит, если это не подкрепляется материальной выгодой. Среди обозначенных форм поощрения, отмеченных под пунктами 5 и 8, отражены виды благодарности от линейного руководства медучреждений, которые на первое место среди своих приоритетов поставили лишь 21,3 % опрошенных. Возможно, одна из причин недоверия в том, что власти зачастую не торопятся с признанием результатов труда молодых и перспективных медицинских работников: присвоение званий в основном бывает приурочено к 50-летнему юбилею.

Благоприятный психологический климат в медицинских организациях также является важным мотивирующим фактором. В создании психологического микроклимата участвуют все члены коллектива, но тон, безусловно, задает руководитель. Уважительное отношение главного врача, заведующего отделением, главной и старшей медицинских сестер к каждому сотруднику с учетом его индивидуальных особенностей позволяет работнику чувствовать себя в отделении комфортно и уверенно. Нередко именно благоприятный психологический климат в отделении является основным фактором, удерживающим сотрудника на работе, даже несмотря на невысокую заработную плату.

Морально-психологический климат в исследуемых медучреждениях 59,6 % респондентов считают в целом благоприятным, 14 % – удовлетворительным, 26,4 % – неудовлетворительным. Около половины опрошенных сотрудников полностью удовлетворены межличностными отношениями в коллективе. 82,8 % респондентов-руководителей считают, что между сотрудниками существуют хорошие, доброжелательные отношения. 46,8 % сотрудников довольны, что работают в дружном, сплоченном коллективе, а 15,3 % считают, что их коллектив разбит на неформальные группировки, 65,5 % уверены, что от психологической атмосферы в коллективе зависит эффективность работы, и лишь 5,1 % считают, что психологический фактор на работу не влияет.

При ответе на вопрос о морально-психологическом климате 61,5 % респондентов отметили хорошие, доброжелательные отношения между сотрудниками и руководителем, однако 24,7 % указали на присутствие в коллективе отдельных конфликтных личностей, 30,2 % респондентов считают причиной возникновения конфликтов личные черты характера главного врача.

Вообще, отношение к руководству в Ивановских лечебных учреждениях неоднозначно. 75,7 % респондентов определили, что в их учреждении существует четкая иерархия, 39,6 % респондентов считают стиль руководства в учреждении демократическим, и почти такое же количество опрошенных (37,9 %) – авторитарным. 23,4 % считают, что отношения в их трудовом коллективе строятся на беспрекословном подчинении руководству. Подавляющее большинство опрошенных полагает, что их руководитель управляет в равной степени и работой, и людьми. Почти половина (49,4 %) опрошенных работников считает, что личность главврача является визитной карточкой их учреждения. Но лишь 19,6 % абсолютно доверяют своему руководителю. На вопрос о существовании в учреждении сплоченной команды руководителей и специалистов 48,5 % ответить затруднились.

33,6 % уверены, что приоритетными в их учреждении являются интересы начальства, тогда как всего 15 % считают приоритетными интересы сотрудников, 41,3 % считают причиной своих трудностей низкий уровень руководства в учреждении. Вместе с тем 80,9 % не ожидают каких-то значительных перемен в своей жизни в случае смены руководства учреждения или его реструктуризации, 24,7 % опрошенных отметили, что все решения в их организации принимаются единолично руководителем. Руководители 16,2 % опрошенных выносят свои идеи на обсуждение коллегам, а 29,4 % сотрудников в пределах своих полномочий принимают решения сами. Абсолютное большинство опрошенных (86 %) полагает, что все решения, принимаемые их руководителем, – рационально-логические и всего 14 % считают, что в принятии решений их начальство больше руководствуется интуицией. 44,7 % находят, что их руководитель внимателен и всегда интересуется, как идут дела в отделениях. Наиболее часто проявляющийся вид реагирования администрации учреждений, по мнению сотрудников, – это поощрения

(60,9 %). Взыскания отметили в качестве наиболее частой формы проявления внимания руководства к деятельности работников 39,2 % опрошенных.

По мнению 21,4 % работников, на первое место руководство ставит материальное и моральное стимулирование сотрудников. Сами респонденты-руководители (59,4 %) считают, что в настоящее время действительны только денежные стимулы; 28,1 % – неденежные материальные, а 12,5 % – нематериальные стимулы. Многие главные врачи и их заместители полагают, что только материальная и, может быть, в небольшой мере моральная заинтересованность обеспечивает надежные рычаги управления поведением персонала. Чтобы привести в действие эти рычаги, следует поставить размеры дополнительного денежного вознаграждения в непосредственную зависимость от оценки качества услуг медицинского работника.

Итоги анкетного опроса объективно подтвердили тот факт, что материальное вознаграждение занимает приоритетное место среди факторов, мотивирующих современных врачей к их деятельности. В этом нет ничего неожиданного, и тем не менее в качестве активно развиваемой в обществе и успешно прогрессирующей тенденции подтвержденное таким образом обстоятельство следует принять во внимание. Подобную тенденцию в развитии отечественного здравоохранения вряд ли можно признать здоровой и многообещающей. Однако она созвучна ориентации на всеобщую монетизацию взаимоотношений в обществе, которая настойчиво пропагандируется и внедряется в новой России.

Следует отметить, что многие из вышеперечисленных проблем – результат не только недостаточного финансирования, но и отсутствия эффективного менеджмента в здравоохранении. Вот мнение ректора Первого МГМУ им. И. М. Сеченова П. Глыбочко: «Хороший руководитель современной медицинской организации должен обладать не только качественной профессиональной подготовкой, но и обширными знаниями в области экономики, а также навыками системного мышления, без которых управленцу не обойтись» [3, с. 32]. На практике переход социально-трудовых отношений в сфере здравоохранения к рыночной модели существенно тормозится сохранившимися командно-административными методами руководства медицинскими учреждениями.

В сфере здравоохранения сохраняется чрезвычайно низкий уровень социально-экономической защищенности работников отрасли, что влечет за собой отсутствие их заинтересованности в конечном результате своей работы и отнюдь не способствует повышению качества медицинской помощи населению.

Проанализировав данные о предпочитаемых видах мотивации, можно сделать вывод, что у каждого конкретного сотрудника имеется свойственная только ему мотивационная система, которая зависит от личностных качеств человека и жизненных обстоятельств, в которых он находится в настоящее время. Необходимо стремиться к ориентированию мотивации на жизненные ценности, которые имеют приоритетное значение для конкретного работника, иначе необоснованные действия руководителя, направленные на стимулирование труда, могут стать демотивирующим фактором.

Полагаем, что достойное денежное вознаграждение, укрепление материально-технической базы лечебных учреждений и совершенствование кадрового менеджмента в определенной жесткой связке смогут послужить инструментом эффективного управления профессиональным поведением медицинских работников и качеством медицинских услуг. Следовательно, важным шагом на пути к повышению эффективности медицинского обслуживания должно стать создание адекватного механизма согласования интересов участников хозяйственной деятельности в данной сфере.

Библиографический список

1. *Григорьева Е.* Главный врач в тисках бюрократии // Медицинский вестник. 2008. № 35.
2. *Ерохина Т. В.* Структура административно-правового статуса медицинских учреждений. URL : http://www.juristlib.ru/book_8656.html.
3. Сегодня – студент, завтра – врач // Медицинский вестник. 2011. № 15.
4. *Стародубов В. И., Тихомиров А. В.* Потреблять нельзя воспроизводить: где ставим точку? // Главный врач: хозяйство и право. 2003. № 1.

УДК 665.029

И. В. Дмитриев, А. А. Малова

**ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ
КУЛЬТУРЫ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ
УЧРЕЖДЕНИИ
(НА ПРИМЕРЕ ИВАНОВСКОГО ИНСТИТУТА
ГПС МЧС РОССИИ)**

В данной статье рассматривается организационная культура, играющая очень важную роль в жизни организации, т. к. она является предметом пристального внимания со стороны руководства. В статье представлен типологический анализ организационной культуры Ивановского Института ГПС МЧС России на основе модели Ч. Ханди, а также основные направления формирования активной организационной культуры Института.

Ключевые слова: культура, организационная культура, типологический анализ, субкультура

I. V. Dmitriev, A. A. Malova

**FORMATION OF RATIONAL ORGANIZATIONAL CULTURE IN
THE STATE EDUCATIONAL INSTITUTION
(ON AN EXAMPLE OF IVANOV INSTITUTE GPS OF THE
MINISTRY OF EMERGENCY MEASURES OF RUSSIA)**

In given article the organizational culture playing very important role in life of the organization since it is a subject of steadfast attention from a management is considered. In article the typological analysis of organizational culture Ivanovo Institute GPS of the Ministry of Emergency Measures of Russia on the basis of C. Handi's model, and also the basic directions of formation of active organizational culture of Institute is presented.

Keywords: culture, organizational culture, the typological analysis, subculture.

Культура предопределяет место организации в более широкой системе, способ осмысления окружающей действительности и внутренних отношений.

Организационная культура регулирует межличностные отношения в коллективе, отношения между руководителем и подчинёнными, а также деятельность в технологической среде. Она находит отражение в стратегии и структуре организации, принципах управления, которые в свою очередь рассматриваются как инструменты организационной культуры.

Культура, с одной стороны, достаточно устойчива, традиционна, но с другой – находится в постоянном развитии, которое происходит естественным путём (под влиянием среды) или в результате сознательных действий субъектов (организации, индивидов, коллектива), т. е. культура является и результатом, и процессом одновременно. Неспособность её изменяться, как и попытки сделать это резко, насильственным путём, угрожают стабильности организации.

Дело в том, что люди вступают во взаимодействие не как абстрактные личности, а прежде всего как представители общества и социальной группы, как исполнители определённых социальных ролей, имеющие чётко очерченный круг прав и обязанностей. Поэтому содержание и формы их взаимодействия устанавливаются обществом. Особенно чётко регламентируется взаимодействие людей в Институте: оно расписано в должностных инструкциях. ППС отвечает перед начальником института, он же в свою очередь отвечает за деятельность всего постоянного и переменного состава и благодаря такой регламентации происходит социальная регуляция механизмов межличностных отношений (табл. 1).

Таблица 1

Структура персонала Ивановского института ГПС МЧС России на 2011–2012 гг.

Оценочные характеристики		Численность, чел.	Доля в общей численности, %
Образование	высшее техническое	214	41
	высшее юридическое	16	3,06
	высшее экономическое	177	33,91
	среднее специальное	115	22,03
Качество подготовки специалистов	высшее образование	407	77,97
	среднее специальное	115	22,03
Статус	руководители	13	2,49
	специалисты	372	71,26
	рабочие	137	26,25
Возраст	до 35 лет	433	82,95
	от 35 до 50 лет	89	17,05
Стаж работы	до 1 года	154	29,50
	от 1 года до 5 лет	345	66,09
	свыше 5 лет	23	4,41
Итого:		522 чел.	100

Таким образом, большинство сотрудников/работников Института имеет высшее образование (преимущественно техническое и экономическое) и является специалистами; коллектив преимущественно молодой (до 50 лет) со стажем работы/выслугой до 5 лет.

Ивановский институт, наряду с другими вузами МЧС России, осуществляет подготовку специалистов в области пожарной безопасности. Роль института в Министерстве имеет достаточно высокое положение: миссия института фигурирует в числе наиболее популярных и надёжных как в регионе, так и по всей стране, а также и за рубежом. Институт комплектуется учащимися из более 20 субъектов России.

Институт реализует образовательную функцию в сфере подготовки специалистов в области обеспечения пожарной безопасности и государственного муниципального управления и специализируется на внедрении инновационных педагогических технологий путём использования соответствующего программного обеспечения и материально-технических средств, позволяющих оптимизировать основные виды деятельности: учебную; научно-исследовательскую; служебно-боевую; воспитательную.

В числе приоритетных направлений назовем следующие:

- 1) внедрение инновационных технологий обучения,
- 2) создание современной информационно-коммуникационной инфраструктуры вуза.

Нами был проведен типологический анализ организационной культуры ИВИ ГПС МЧС России на основе модели Ч. Ханди. В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что на данном этапе времени существующие тенденции экономической ситуации в регионе и отрасли в целом оказывают благоприятное воздействие на Институт.

Было проведено тестирование, суть которого заключалась в том, что сотрудникам предлагалось ответить на вопросы трёх видов: специальные (например, о конкурентных преимуществах организации, технологиях, правилах), фоновые, сами по себе не имеющие цели и являющиеся странными (например: «Все ли Вы довольны?») и проективные. Причём фоновые вопросы должны быть неожиданными и вместе с тем ненавязчивыми.

Такая технология позволит получить высокий уровень достоверности ответов: человек сосредоточивается на вопросах первого типа, а на проективные отвечает то, что первым приходит в голову, т. е. предоставляет наиболее достоверную и правдивую информацию. На каждый вопрос предлагается дать от 1 до 4 ответов.

Всего было протестировано 160 чел.: профессорско-преподавательский состав, начальники отделов, отделений, других структурных подразделений Института. Среди курсантов, студентов и слушателей тест не проводился в силу специфичности вопросов. Таким образом, опрашиваемая аудитория позиционируется как презентабельная.

Вопросы теста предполагают 4 варианта ответов (А, Б, В, Г), которые, опираясь на типологию Ч. Ханди, градируются по следующей шкале: ответы А – культура власти; ответы Б – культура роли; ответы В – культура задачи; ответы Г – культура личности (табл. 2).

Таблица 2

Оценка организационной культуры ИВИ ГПС МЧС России по методике Ч. Ханди

Принципы корпоративной культуры	Так должно быть	У нас в Институте
1. Решения принимаются теми, кто: А) имеет большую, чем у других, власть; Б) уполномочен по должности; В) более компетентен в вопросе; Г) стремится принять на себя ответственность	А – 10 Б – 105 В – 142 Г – 3	А – 103 Б – 77 В – 90 Г – 1
2. Ресурсы распределяются исходя из: А) единоличного решения руководителя; Б) существующих правил и процедур; В) интересов дела; Г) удобства исполнителей работы	А – 11 Б – 90 В – 120 Г – 2	А – 103 Б – 33 В – 97 Г – 1
3. Хороший сотрудник - это: А) исполнительный, дисциплинированный; Б) чётко выполняющий свои обязанности; В) инициативный, мотивированный на результат; Г) лояльный, приятный в общении	А – 149 Б – 150 В – 93 Г – 56	А – 147 Б – 154 В – 73 Г – 18

4. Поощрения и наказания определяются исходя из: А) решения руководителя; Б) существующей описанной системы мотивации и внутреннего распорядка; В) специфики ситуации и типа личности сотрудника; Г) интересов персонала	А – 99 Б – 132 В – 75 Г – 11	А – 156 Б – 80 В – 10 Г – 3
5. Хороший коллектив - это: А) дисциплинированный; Б) хорошо структурированный и профессиональный; В) профессиональный, с атмосферой взаимопомощи и поддержки; Г) дружный, весёлый	А – 91 Б – 143 В – 102 Г – 37	А – 76 Б – 113 В – 102 Г – 77
6. Успеха добиваются люди: А) хорошо понимающие установки руководства; Б) чётко выполняющие свои обязанности и соответствующие корпоративным установкам; В) мотивированные и развивающиеся; Г) коммуникабельные, имеющие хорошие отношения со всеми	А – 78 Б – 141 В – 136 Г – 56	А – 120 Б – 70 В – 156 Г – 58
7. Сотрудник выполняет свою работу не очень хорошо при наличии у него достаточных навыков, потому что: А) недостаточно контроля; Б) недостаточно чётко составлены должностные инструкции; В) он недостаточно мотивирован и ориентирован на результат; Г) ему не предоставили достаточных ресурсов или он чем-то недоволен	А – 77 Б – 50 В – 103 Г – 99	А – 32 Б – 46 В – 107 Г – 84
8. Хороший руководитель: А) решительный, авторитарный, пользуется большим влиянием; Б) чётко ставящий задачи в рамках целей более высокого уровня; В) умеющий мотивировать и развивать людей и бизнес; Г) создающий позитивную атмосферу в коллективе	А – 42 Б – 96 В – 160 Г – 140	А – 70 Б – 136 В – 162 Г – 106
Итого	А – 557 Б – 907 В – 931 Г – 404	А – 807 Б – 709 В – 797 Г – 348

Таким образом, проанализировав полученные в ходе типологического анализа результаты, мы можем сказать, что в ИВИ ГПС МЧС России существует некий баланс между активностью и пассивностью организационной культуры с тенденцией увеличения активного начала.

Нами было также проведено повторное анкетирование среди сотрудников/работников ИВИ ГПС МЧС России, но уже с охватом общей численностью 210 чел. Результаты опроса зафиксированы в сводной табл. 3.

Полученные значения показывают, что по характеристике качества субъекта производства активность организационной культуры проявляется в наибольшей степени в способности отстаивать своё мнение (0,83) и в инициативности (0,71). Такие характеристики, как целеустремлённость, способность вносить изменения, ответственность за дело и дух состязательности близки к пограничному значению, разделяющему культуры на активную и пассивную.

В результате подсчёта общего количества ответов мы видим, что по характеристике качества субъекта производства преобладают активные проявления организационной культуры (численность респондентов, признавших данные активные характеристики важнейшими, равна 908, пассивными – 663) (табл. 4).

Казалось бы, мы не можем выделить активность или пассивность организационной культуры по данному блоку, но если принять во внимание суммарное количество ответов респондентов, то становится ясно, что всё же пассивные проявления преобладают, но совсем в незначительной степени (395 ответов по сравнению с 338) (табл. 5).

Таблица 3

**Расчет показателей оценки активности/пассивности
организационной культуры по характеристике
«Качества субъекта производства»**

Проявления активной культуры		Проявления пассивной культуры		Оценка активности/ пассивности организационной культуры по данной парной группе характеристик (Ох _i)
Оценочные характеристики	Численность респондентов, признавших данные активные характеристики важными (Ча)	Оценочные характеристики	Численность респондентов, признавших данные пассивные характеристики важными (Чп)	
Инициативность	115	Исполнительность	46	0,714
Способность вносить изменения	157	Традиционность	34	0,822
Способность самостоятельно действовать	37	Способность следовать инструкциям	154	0,194
Ответственность за дело	108	Дисциплинированность	98	0,524
Способность отстоять свое мнение	169	Бесконфликтность	34	0,833
Наличие новых полезных знаний	78	Наличие практического опыта	130	0,375
Целеустремленность	140	Способность к стабильной работе	67	0,676
Дух состязательности	104	Способность не выделяться из общей массы	100	0,510
Итого	∑ 908		∑ 663	
	∑ 1571			

Таблица 4

**Расчет показателей оценки активности/пассивности
организационной культуры по характеристике
«Условия деятельности»**

Проявления активной культуры		Проявления пассивной культуры		Оценка активности/пассивности организационной культуры по данной парной группе характеристик (Ox_i)
Оценочные характеристики	Численность респондентов, признавших данные активные характеристики важными (Ч _а)	Оценочные характеристики	Численность респондентов, признавших данные пассивные характеристики важными (Ч _п)	
Наличие возможностей для развития и роста	145	Гарантии занятости	59	0,711
Свобода деятельности	100	Четкие указания	37	0,730
Возможность самому принимать решения	58	Отсутствие риска	134	0,302
Возможность полного использования способностей	35	Отсутствие завышенных заданий	165	0,175
Итого	$\Sigma 338$		$\Sigma 395$	
		$\Sigma 733$		

Таблица 5

«Производственные результаты»

Проявления активной культуры		Проявления пассивной культуры		Оценка активности/ пассивности организационной культуры по данной парной группе характеристик (Ox_i)
Оценочные характеристики	Численность респондентов, признавших данные активные характеристики важнейшими ($Ч_a$)	Оценочные характеристики	Численность респондентов, признавших данные пассивные характеристики важнейшими ($Ч_п$)	
Новации и инновации	17	Обеспечение стабильности производства	127	0,118
Технологическое лидерство	173	Надежность технологии	28	0,861
Полезность производимого продукта	73	Соответствие продукции стандартам	125	0,369
Качественный рост потенциала	104	Количественный рост потенциала	63	0,623
Повышение эффективности деятельности	156	Рост объемов производства	105	0,598
Лидирующее положение на рынке	158	Лидирующее положение на рынке	52	0,752
Итого	$\sum 681$		$\sum 500$	
	$\sum 1181$			

Говоря о производственных результатах, отметим, что активность культуры, по мнению респондентов, явно проявляется в технологическом лидерстве (0,86) и в лидирующем положении на рынке (0,75). Пассивность в свою очередь в таких характеристиках, как надёжность технологий (0,14) и лидирующее положение на рынке (0,25).

По итогам имеет место активное проявление культуры по данному блоку (681 против 500).

На основе полученных данных составим профиль организационной культуры по степени активности (рис.). Значение $Ox = 0,5$ является критерием, разделяющим культуры на активные и пассивные. Профиль представит нам картину активных и пассивных проявлений организационной культуры как в целом, так и по каждому блоку в отдельности.

Также, используя полученные значения, мы можем дать интегральную оценку активности/пассивности организационной культуры ИВИ ГПС МЧС России. Она формируется путём сведения в единое целое множества частных оценок по отдельным парным группам характеристик по формуле [1. с. 504]:

$$O_u = \sum_{j=1}^m O_{b_j} \times K_{b_j}, \quad (1)$$

$$O_{b_j} = \sum_{i=1}^m O_{x_i} \times K_{x_i}, \quad (2)$$

где O_u – интегральная оценка активности/пассивности организационной культуры;

O_{b_j} – общая оценка по блоку оценочных характеристик;

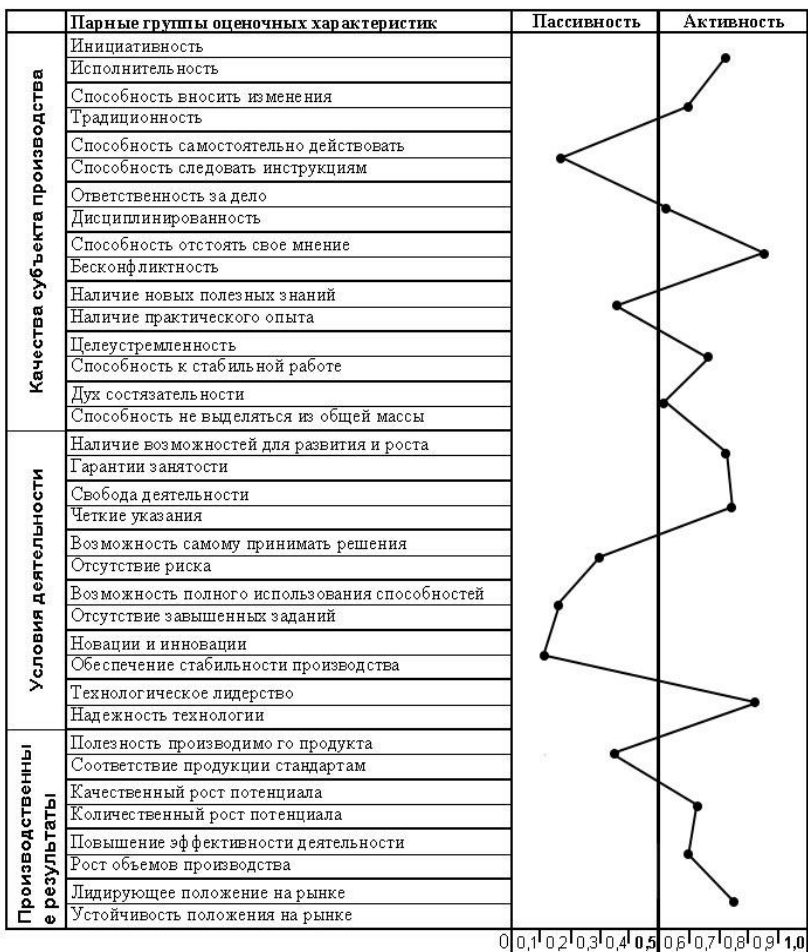
O_{x_i} – оценка активности/пассивности организационной культуры по парной группе характеристик;

K_{b_j} – весовой коэффициент j -ого блока оценочных характеристик;

K_{x_i} – весовой коэффициент парной i -той группы оценочных характеристик;

m – количество выделенных блоков оценочных характеристик;

n – количество парных групп оценочных характеристик в данном блоке.



Профиль организационной культуры по степени активности

Различия в значимости парных групп характеристик отражаются в соответствующих весовых коэффициентах (Kx_i). Само значение весового коэффициента рассчитываем по формуле:

$$Kx_i = (Ch_a + Ch_n) \div \sum_{i=1}^n Ch_a + Ch_n, \quad (3)$$

где Kx_i – весовой коэффициент парной i -той группы оценочных характеристик;

$Ч_{a_i}$, $Ч_{п_i}$ – численность респондентов, признавших данные активные/пассивные характеристики важнейшими;
 O – суммарное количество ответов.

Рассчитаем весовые коэффициенты для блока «Качества субъекта производства» (табл. 6).

Таблица 6

Расчет весового коэффициента парной группы характеристик по блоку «Качества субъекта производства»

Парные группы оценочных характеристик	Численность респондентов, признавших данные активные/пассивные i -ые характеристики важнейшими $Ч_{a_i} + Ч_{п_i}$	Весовой коэффициент парной i -той группы оценочных характеристик (Kx_i)
Инициативность – Исполнительность	115+46	0,102
Способность вносить изменения – Традиционность	157+34	0,122
Способность самостоятельно действовать – Способность следовать инструкциям	37+154	0,122
Ответственность за дело – Дисциплинированность	108+98	0,131
Способность отстоять свое мнение – Бесконфликтность	169+34	0,129
Наличие новых полезных знаний – Наличие практического опыта	78+130	0,132
Целеустремленность – Способность к стабильной работе	140+67	0,132
Дух состязательности – Способность не выделяться из общей массы	104+100	0,130
Итого	$\sum 1571,000$	$\sum 1,000$

Далее вычислим значения весовых коэффициентов для блоков «Условия деятельности» и «Производственные результаты» (табл. 7, 8):

Таблица 7

**Расчет весового коэффициента парной группы характеристик
по блоку «Условия деятельности»**

Парные группы оценочных характеристик	Численность респондентов, признавших данные активные/пассивные i-ые характеристики важнейшими ($\text{Ч}_{\text{а}_i} + \text{Ч}_{\text{п}_i}$)	Весовой коэффициент парной i-той группы оценочных характеристик (Кх_i)
Наличие возможностей для развития и роста – Гарантии занятости	145+59	0,278
Свобода деятельности – Чёткие указания	100+37	0,187
Возможность самому принимать решения – Отсутствие риска	58+134	0,262
Возможность самому принимать решения – Отсутствие завышенных заданий	35+165	0,273
Итого	Σ 733	Σ 1,000

Таблица 8

**Расчет весового коэффициента парной группы характеристик
по блоку «Производственные результаты»**

Парные группы оценочных характеристик	Численность респондентов, признавших данные активные/пассивные i-ые характеристики важнейшими ($\text{Ч}_{\text{а}_i} + \text{Ч}_{\text{п}_i}$)	Весовой коэффициент парной i-той группы оценочных характеристик (Кх_i)
Новации и инновации – Обеспечение стабильности производства	17+127	0,122
Технологическое лидерство – Надёжность технологии	173+28	0,170
Полезность производимого продукта – Соответствие продукции стандартам	73+125	0,168
Качественный рост потенциала – Количественный рост потенциала	104+63	0,141
Повышение эффективности деятельности – Рост объёмов производства	156+105	0,221
Лидирующее положение на рынке – Устойчивость положения на рынке	158+52	0,178
Итого	Σ 1181	Σ 1,000

Имея значения весовых коэффициентов, рассчитаем общую оценку по каждому из блоков оценочных характеристик. Начнём с блока «Качества субъекта производства» (табл. 9):

Таблица 9

Расчет общей оценки по блоку «Качества субъекта производства»

Парные группы оценочных характеристик	Оценка активности/пассивности организационной культуры по парной группе характеристик (Ox_i)	Весовой коэффициент парной i -той группы оценочных характеристик (Kx_i)	Общая оценка по блоку оценочных характеристик ($Oб_j$)
Инициативность – Исполнительность	0,714	0,102	0,072
Способность вносить изменения – Традиционность	0,822	0,122	0,100
Способность самостоятельно действовать – Способность следовать инструкциям	0,194	0,122	0,023
Ответственность за дело – Дисциплинированность	0,524	0,131	0,068
Способность отстаивать свое мнение – Бесконфликтность	0,833	0,129	0,107
Наличие новых полезных знаний – Наличие практического опыта	0,375	0,132	0,050
Целеустремленность – Способность к стабильной работе	0,676	0,132	0,090
Дух состязательности – Способность не выделяться из общей массы	0,510	0,130	0,066
Итого			0,576

Итак, общая оценка по блоку «Качества субъекта производства» равна 0,576, что больше 0,5. Таким образом, здесь организационная культура проявляется как умеренно активная.

Так же проведем расчёт интегральной оценки активности/пассивности культуры по проявлениям в жизнедеятельности организации, оценку проводили 5 экспертов (табл. 10).

Таблица 10

Расчет интегральной оценки активности/пассивности культуры по проявлениям в жизнедеятельности организации

Характеристика	Оценки экспертов					Суммарная оценка в баллах по i-той оценочной характеристике ($\sum Ob_i$)	Средняя оценка в баллах по i-той оценочной характеристике (Ob_i)	Весовой коэффициент i-той оценочной характеристики (Kb_i)	Интегральная оценка активности/пассивности культуры (Ou_j)
	1	2	3	4	5				
Рост объёма выпуска специалистов	+	+	+	+	+	7	1,4	0,23	0,32
Расширение сферы производства и рынков сбыта	0	+	+	0	0	2	0,4	0,07	0,03
Качественный рост потенциала	-	0	-	-	-	-5	-1	0,17	-0,17
Рост эффективности производства	+	+	+	+	+	8	1,6	0,27	0,43
Инновации в технологии	0	0	+	+	+	3	0,6	0,10	0,06
Конкурентная борьба	+	0	+	+	+	5	1	0,17	0,17
Итого						$\sum Ob = 6$	$\sum 1$	$\sum Ou = 0,84$	

Итак, проанализировав данные таблицы 10 и приняв во внимание, что интегральная оценка активности организационной культуры ИВИ ГПС МЧС России положительна и равна 0,84, делаем вывод, что по проявлениям в жизнедеятельности организации организационная культура Института является умеренно активной. Сравнивая результаты, полученные в ходе экспертных оценок с результатами социологического опроса по блокам ценностей и с итогами типологического анализа, мы видим, что они соответствуют друг другу: во всех случаях организационная культура ИВИ ГПС МЧС России является умеренно активной.

Вырабатывая направления воздействия на организационную культуру организации, выделим следующие принципы её формирования.

Основные направления формирования активной организационной культуры Института.

1. Дифференцированный подход к пассивным субкультурам.

Формирование активной организационной культуры предполагает последовательное вытеснение из соответствующего культурного пространства пассивных организационных культур. Конкретный вариант действий должен учитывать характер соответствующей субкультуры и особенности складывающейся в организации ситуации.

В ходе типологического анализа и оценки активности/пассивности организационной культуры мы уже выделили пассивные проявления культуры и субкультуры ИВИ ГПС МЧС России. Соответственно нужно предпринять конкретные меры по вытеснению каждого проявления пассивности. Необходимо усилить защитные барьеры на пути их распространения, изолируя в собственном культурном пространстве, постепенно сужая это пространство.

Одновременно для противостояния таким субкультурам нужно стимулировать наращивание силы и повышение конфликтности активных субкультур, используя соответствующие способы и средства. Важно добиться полной адаптированности активных субкультур к ситуации противостояния пас-

сивным субкультурам, сформировать у них способность быстро и адекватно реагировать на изменение ситуации.

2. Обеспечение единонаправленности субкультур организации.

Задачей данного направления является придание общего активизирующего импульса. Нужно установить пределы самостоятельности и зоны активности разных групп работников. Для руководителей и специалистов – в рамках системы делегирования полномочий, для рабочих – в соответствии с особенностями технологического процесса и рациональной схемой разделения труда.

3. Формирование системы управления организационной культурой Института.

Для того, чтобы организация смогла добиться поставленных целей, необходимо выполнение ряда условий. Одним из таких условий является формирование системы управления организационной культурой.

Чтобы обеспечить управляемость организационной культурой, её формирование должно быть целенаправленным, не стихийным. Действия должны быть продуманными и чётко направленными. Необходимо постоянно осуществлять мониторинг и оценку ситуации.

4. Учёт влияния мегакультуры.

Необходимо учитывать особенности мегакультуры (национальной, региональной, муниципальной) и характер её влияния на культуру организации. С одной стороны, полезные для формирования активной организационной культуры черты мегакультуры, такие, как упорство в достижении цели, способность не сдаваться даже в экстремальной ситуации, склонность к взаимовыручке должны быть максимально использованы. С другой стороны, нужно оказать противодействие таким чертам мегакультуры, как безынициативность («инициатива наказуема»), неумение ценить время, недостаточное уважение к чужому труду. Причём не следует вступать в прямую конфронтацию с мегакультурой, которая обычно является более сильной, чем культура организации. Следует же создать систему сдержек и противовесов, позволяющих минимизировать неблагоприятное

воздействие на деятельность организации негативных черт мегакультуры.

Применительно к ИВИ ГПС МЧС России сформулируем также ряд рекомендаций.

1. Дифференцированный подход к пассивным субкультурам.

В рамках первого направления формирования активной организационной культуры ИВИ ГПС МЧС России необходимо выделить пассивные черты, которые впоследствии нужно будет устранить.

Обратимся прежде всего к профилю организационной культуры. Профиль был составлен на основе дифференцируемой оценки (табл. 3,4,5), которая позволила определить, по каким парным группам характеристик активность имеет явный приоритет, по каким пассивность преобладает над активностью. Из составленного профиля мы видим, что по блоку «Качества субъекта производства» пассивность культуры проявляется в таких оценочных характеристиках, как «способность следовать инструкциям» и «наличие практического опыта».

В блоке «Условия деятельности» пассивность организационной культуры проявилась в характеристиках «отсутствие риска», «отсутствие завышенных заданий» и «обеспечение стабильности производства».

В блоке «Производственные результаты» пассивность организационной культуры проявилась в «соответствии продукции стандартам».

Соответственно, нужно принять меры по вытеснению этих проявлений.

Здесь можно использовать активизирующие установки. В нашем случае они могут быть следующими:

- действовать самостоятельно;
- использовать свои способности по максимуму;
- не бояться риска и самому принимать решения;
- стремиться к новым полезным знаниям;
- ориентироваться на полезность производимого продукта;
- ориентироваться на новации и инновации в производстве.

Кроме того, наглядным способом может служить освещение разного рода историй. То есть ключевые ценности, жела-

тельная ориентация и принципы поведения, характеризующие новую организационную культуру, обычно более чётко доводятся до сведения слушателей посредством рассказов о поведении сотрудников, обладающих этими качествами. Уроки приемлемого поведения в новой культуре, которые служащие извлекают из неоднократно услышанных историй, быстро и однозначно запечатлеваются в их сознании желаемые ценности, атрибуты поведения, моральные принципы. Таким образом, нужно выбрать два-три случая или события, наглядно формирующих те ценности, которые хотелось бы перенести в будущую организационную культуру.

Ещё одним основанием для проведения мер по совершенствованию организационной культуры ИВИ ГПС МЧС России являются результаты типологического анализа на основе модели Ч. Ханди, а именно результаты проведённого тестирования.

По итогам тестирования выяснилось несоответствие преобладающей в организации культуры той, которая должна, по их мнению, господствовать. То есть работники считают, что преобладает культура власти, и это не соответствует их представлениям – по представлению респондентов в организации преобладать должна культура задачи. А она, по результатам опроса, находится лишь на втором месте – налицо несоответствие действительного желаемому.

Для устранения этой проблемы руководству нужно обратить внимание в первую очередь на основу системы власти – в основе сила специалиста, важнее командный дух, а не индивидуальный результат. Нужно формировать и укреплять общий корпоративный дух, что также способствует единению сотрудников. Руководство должно осуществлять контроль именно по результатам, кроме того, обратить внимание на процесс принятия решений. Преимущественно они должны приниматься на групповом уровне.

2. Обеспечение единонаправленности субкультур организации.

Сближению культур на основе единых активизирующих установок может способствовать использование распределительных систем оплаты труда. Включение в коллектив общей оплаты рабочих, специалистов и руководителей создаёт высокую взаи-

мозависимость всех категорий сотрудников/работников друг от друга и обеспечивает единство ориентации деятельности.

Кроме того, мерой к сближению и единению культур служит внедрённая с 2010 г. рейтинговая система, которая позволила повысить взаимозависимость сотрудников/работников всех категорий и учащихся всех форм обучения.

Рейтинг может заключаться в подведении итогов работы сотрудников за определённый период времени. Оценки, осуществляются например, по таким характеристикам, как своевременный приход на работу, выработка, надлежащее исполнение обязанностей, выполнение поставленного руководством плана, качество выполненной работы.

При повышении рейтинговых показателей можно ввести систему поощрения. Самой актуальной мерой поощрения является, конечно, материальная, например, премирование по итогам месяца, квартала, года. Также это может быть присвоение званий по номинациям: «Лучший отдел месяца», «Лучший преподаватель года», «Лучшая кафедра» и т. д. Для усиления эффекта результаты рейтингов можно оглашать на специальных стендах, можно использовать фотографические изображения победителей по номинациям (т. н. «Доска почёта»).

3. Формирование системы управления организационной культурой Института.

Управление культурой является одной из сфер деятельности кадрового подразделения Института, поэтому её целесообразно включить в состав функций, закреплённых за данной службой. Кроме того, опционально могут привлекаться сотрудники других отделов и отделений.

В число обязанностей службы управления персоналом могут входить следующие:

- анализ организационной культуры и основных субкультур Института;
- формирование системы оценки организационной культуры по представленной в работе методике В. И. Куликова и Ч. Ханди, которая позволит охарактеризовать существующую культуру и динамику её развития;

- разработка рекомендаций по отбору персонала с учётом социокультурных особенностей кандидатов;
- разработка мероприятий по адаптации вновь поступивших сотрудников/работников к особенностям организационной культуры Института;
- участие в формировании системы мотивации сотрудников/работников, способствующей развитию организационной культуры с учётом особенностей социально-психологических и культурных характеристик и тех функций, которые они выполняют;
- разработка рекомендаций по формированию внутриорганизационных коллективов, обладающих рациональной культурой;
- разработка мероприятий по формированию корпоративного духа компании.

Для выполнения аналитических функций специалист, ответственный за управление организационной культурой, может использовать следующие методы:

- социологическое обследование персонала: наблюдения, анкетирование, интервьюирование;
- экспертные оценки состояния организационной культуры;
- статистические оценки результатов деятельности Института, его подразделений;
- типологический анализ организационной культуры и субкультур учреждения;
- моделирование на основе моделей организационной культуры, разработанных отечественными и зарубежными учёными;
- метод построения профиля организационной культуры.

4. Учёт влияния мегакультуры.

Учитывая влияние мегакультуры, нужно предпринимать ряд мер по сдерживанию и минимизации неблагоприятного воздействия её на деятельность организации. К таким мерам можно отнести более тщательный и культурологически ориентированный отбор работников. Однако отбор не сможет дать позитивных результатов, если отбирать придется из одних только носителей пассивной культуры. Поэтому решающим направлением

формирования активно ориентированного кадрового состава организации является создание соответствующего имиджа Института как работодателя: это организация, на которой ценятся и высоко поощряются инициативность, самостоятельность, ответственность, способность обеспечить максимальный вклад в общее дело.

В коллективе должно закрепляться представление об особенностях, даже, можно сказать, определённой элитности своей организации. Создание подобного образа организации обеспечивает предварительную, ещё до поступления на работу, адаптацию сотрудника/работника к декларируемой организационной культуре. Естественно, что подобный имидж должен базироваться не только на декларациях, но и на чём-то более материальном: стимулирующей системе заработной платы, эффективной организации деятельности, рациональной системе продвижения по службе.

Библиографический список

1. Корпоративная культура : учеб. пособие / авт.-сост. И. Н. Кузнецов. Минск : Книжный дом «Мисанта», 2006. – 304 с.
2. Куликов В. И. Регулирование производственной активности организации. М. : Наука, 2004. – 624 с.

УДК: 332.122.62

Г. Н. Закинчак, А. И. Закинчак, Я. В. Шестерикова

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время новой, современной, широко распространенной на Западе формой территориальной организации экономики считаются кластеры. Кластерная форма объединения хозяйствующих субъектов выступает в качестве важнейшего объекта промышленной политики и является основным фактором повышения эффективности промышленного производства. Новый институт, институт саморегулирования призван служить интересам повышения качества и безопасности предоставляемых работ и услуг, а значит, повышения уровня и качества жизни населения в регионе.

Ключевые слова: регион, кластер, саморегулирование, промышленное производство, качество жизни.

G. N. Zakinchak, A. I. Zakinchak, Y. V. Shesterikova

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL FORMS OF TERRITORIAL ECONOMY

Currently, a new modern, widely accepted in the West form territorial organization of the economy are considered clusters. Cluster form of association of business entities, are important objects of industrial policy is the main factor in improving the efficiency of industrial production. New institution, the institution of self-regulation is intended to serve the interests of improving the quality and safety of work and services provided, and thus to increase the level and quality of life in the region.

Keywords: region, cluster, self-regulation, industrial production, quality of life.

Экономическое состояние региона определяется территориальным размещением производительных сил, балансом отраслей хозяйства, наличием «главных» предприятий, отвечающих за специализацию региона.

В этой связи представляет интерес процесс изменений и развития организационных форм экономики региона.

Аналитические исследования (Г. Н. Закинчак, Р. М. Алоян, Л. В. Иваненко. Теория и методология управления регионом. Мегакластерная концепция. Иваново: ОАО «Изда-

тельство «Иваново», 2007. С. 124) показали, что в регионах страны исторически сформировались разнообразные формы территориальной экономики (агломерация и промышленная агломерация, промышленный узел, территориально-производственный комплекс, холдинг, финансово-промышленные группы, свободные экономические зоны, оффшорные зоны, технополисы (или наукограды).

В настоящее время новой, современной, широко распространенной на Западе формой территориальной организации экономики считаются кластеры.

Результаты научного и аналитического исследования зарубежной практики свидетельствуют, что нужны не крупные, плохо управляемые и разнонаправленные объединения, а мощные промышленные комплексы высококонкурентных компаний, которые могли бы служить основой для формирования и развития новых предприятий и отраслей.

Развитие кластерной теории идет в соответствии с законами и принципами развития региональной экономики [1].

Казалось бы, процессы глобализации отрицают фактор местоположения в конкурентоспособности кластера. Тем не менее наиболее яркие конкурентные преимущества проявляются именно в данном конкретном месте. Необходимо отметить, что конкуренция стала более активной, подвижной, постоянно требующей нововведений, инноваций.

Совершенно не случайно значимость географического фактора, концентрации для кластеров подчеркивается всеми исследователями-экономистами.

Также оказалось, что кластеры формируют новые представления:

- о компаниях и предприятиях, в них входящих;
- о влиянии научно-исследовательских институтов и вузов на конкурентоспособность кластера;
- о помощи властей и правительственных структур в организации стимулирования кластеров и в способствовании экономическому процветанию региона и страны.

В состав кластеров могут войти и иные участники: органы стандартизации, торгово-промышленные палаты и торговые ассоциации, центры профессионального обучения и др.

Кластеры фактически соединили в себе местные рынки и вертикальную интеграцию, ликвидировав при этом недостатки первых и избежав неприятной жесткости вертикали. Кластер представляет собой мощную организационную структуру, которая состоит из независимых, но неформально связанных предприятий и фирм, функционирующих эффективно и гибко.

Таким образом, кластерная форма объединения хозяйствующих субъектов выступает в качестве важнейшего объекта промышленной политики, проводимой как на национальном, так и на региональном уровнях. В этой связи построение и управление региональными экономическими кластерами, объединяющими на рынке предприятия, является приоритетной задачей в части формирования эффективных структур региональных хозяйств России. При этом следует отметить, что в региональном экономическом кластере выгода распространяется по основным направлениям связей: новые производители, приходящие из др. отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя научно-исследовательские работы и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий; происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами; взаимосвязи внутри регионального экономического кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к появлению новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности; человеческие ресурсы и идеи образуют новые комбинации.

Опыт многих стран показал, что кластер служит основой для конструктивного диалога представителей предпринимательства с государством. Он позволил повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе.

Кластерный подход способен принципиальным образом изменить содержание государственной промышленной политики. В этом случае усилия правительства должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений между поставщиками и потребителями, между конечными и промежуточными потребителями,

между самими производителями и правительственными институтами и т. д. [2].

При рассмотрении новых форм организационной экономики следует обратить внимание на новый институт, институт саморегулирования. И если появление кластеров является основным фактором повышения эффективности промышленного производства, то саморегулирование призвано служить интересам повышения качества и безопасности предоставляемых работ и услуг, а значит, повышения уровня и качества жизни населения в регионе.

Весь механизм саморегулирования построен на избавлении ряда отраслей от недобросовестных и недостаточно компетентных участников рынка, а также на повышении прозрачности процедур допуска на рынок.

Теперь организации, чтобы заниматься определенными видами деятельности, обязаны получить свидетельство о допуске, выданное саморегулируемой организацией. Тем самым приобретая допуск в СРО, компания не только получает необходимые для своей деятельности документы, но и гарантирует доверие покупателей [3].

Саморегулируемой организацией признаётся некоммерческая организация, созданная в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 12 января 1996 года № 7-ФЗ "О некоммерческих организациях", при условии её соответствия всем установленным настоящим Федеральным законом требованиям. К числу указанных требований относятся:

1) объединение в составе саморегулируемой организации в качестве её членов не менее двадцати пяти субъектов предпринимательской деятельности или не менее ста субъектов профессиональной деятельности определённого вида, если федеральными законами в отношении саморегулируемых организаций, объединяющих субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, не установлено иное;

2) наличие стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности, обязательных для выполнения всеми членами саморегулируемой организации;

3) обеспечение саморегулируемой организацией дополнительной имущественной ответственности каждого её члена перед потребителями произведённых товаров (работ, услуг) и иными лицами.

Некоммерческая организация приобретает статус саморегулируемой организации с даты внесения сведений о некоммерческой организации в государственный реестр саморегулируемых организаций и утрачивает статус саморегулируемой организации с даты исключения сведений о некоммерческой организации из указанного реестра.

Предметом саморегулирования является предпринимательская или профессиональная деятельность субъектов, объединённых в саморегулируемые организации

Целью саморегулируемых организаций является переложение контрольных и надзорных функций за деятельностью субъектов в определённой сфере с государства на самих участников рынка. При этом с государства снимались бы явно избыточные функции и, как следствие, снижались бы бюджетные расходы, а фокус собственно государственного надзора смещался бы с надзора за деятельностью в сторону надзора за результатом деятельности.

Саморегулируемая организация осуществляет следующие основные функции:

- разрабатывает и устанавливает требования к членству субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности в саморегулируемой организации, в том числе требования к вступлению в саморегулируемую организацию;
- применяет меры дисциплинарного воздействия, предусмотренные настоящим Федеральным законом и внутренними документами саморегулируемой организации, в отношении своих членов;
- образует третейские суды для разрешения споров, возникающих между членами саморегулируемой организации, а также между ними и потребителями произведенных членами саморегулируемой организации товаров (работ, услуг), иными лицами, в соответствии с законодательством о третейских судах;
- осуществляет анализ деятельности своих членов на основании информации, предоставляемой ими в саморегули-

руемую организацию в форме отчётов в порядке, установленном уставом саморегулируемой организации или иными документами, утверждёнными решением общего собрания членов саморегулируемой организации;

- представляет интересы членов саморегулируемой организации в их отношениях с органами государственной власти и органами местного самоуправления;

- организует профессиональное обучение, аттестацию работников членов саморегулируемой организации или сертификацию произведённых членами саморегулируемой организации товаров (работ, услуг), если иное не установлено федеральными законами;

- обеспечивает информационную открытость деятельности своих членов, публикует информацию об этой деятельности в порядке, установленном настоящими Федеральными законами и внутренними документами саморегулируемой организации.

Источниками формирования имущества саморегулируемой организации являются:

- регулярные и единовременные поступления от членов саморегулируемой организации (вступительные, членские и целевые взносы);

- добровольные имущественные взносы и пожертвования;

- доходы от оказания услуг по предоставлению информации, раскрытие которой может осуществляться на платной основе;

- доходы от оказания образовательных услуг, связанных с предпринимательской деятельностью, коммерческими или профессиональными интересами членов саморегулируемой организации;

- доходы от продажи информационных материалов, связанных с предпринимательской деятельностью, коммерческими или профессиональными интересами членов саморегулируемой организации;

- доходы, полученные от размещения денежных средств на банковских депозитах;

- другие не запрещённые законом источники.

Одним из основных плюсов саморегулирования, который заставляет экономическими, денежными механизмами повы-

шать качество услуг, является то, что саморегулируемая организация несет материальную ответственность. Ведь если не будут соблюдаться основные требования по качеству, надежности и безопасности выполняемой работы, то соответственно из компенсационного фонда СРО, созданного для обеспечения имущественной ответственности ее членов (т. е. для того, чтобы из него проводились выплаты компенсации вреда, причиненного третьим лицам, в случае, если страховки не было, или в случае, если страховая компания не в силах его компенсировать), будут проводиться выплаты, что влечет за собой необходимость делать дополнительные взносы всем членам саморегулируемой организации.

Это один из винтиков системы регулирования – профессионалы под риском солидарной ответственности перед потребителем должны устанавливать правильные и жесткие стандарты деятельности и, главное, контролировать их соблюдение.

Таким образом, вектор развития территориальных организационных форм экономики направлен на объединение усилий для улучшения качества жизни населения и создания условий для социально-экономического развития региона.

Библиографический список

1. *Закинчак Г. Н., Алоян Р. М., Иваненко Л. В.* Теория и методология управления регионом. Мегакластерная концепция. Иваново : ОАО «Издательство «Иваново», 2007.

2. *Ковалева И. Н.* К вопросу сущностного содержания понятия региональный экономический кластер // Экономика и управление народным хозяйством. 2011. № 3/4 (20/21).

3. *Чернышев А. В.* Научные достижения в области самоорганизации и практика саморегулирования // Техническое регулирование: строительство, проектирование и изыскания. 2011. № 3 (4). С. 14–20.

УДК 338.242

П. Н. Захаров

УНИВЕРСИТЕТСКИЙ КОМПЛЕКС РЕГИОНА КАК УЧАСТНИК ПРОЦЕССА ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Одним из факторов обеспечения роста экономики региона является формирование учебно-научно-производственных (университетских) комплексов. Стратегическое развитие университетского комплекса региона может быть основано на синергетическом подходе. Результат функционирования университетского комплекса региона может быть показан в двух выражениях. Прежде всего стратегическое развитие университетского комплекса региона обеспечивает рост эффективности региональной экономики за счет мультипликации знаний и превращения знаний в основной фактор развития региональной экономики. Второе проявление эффективности указанного процесса состоит в том, что университетский комплекс как совокупность организаций сам является подсистемой региональной экономики.

Ключевые слова: университетский комплекс, региональная экономика.

P. N. Zaharov

REGIONAL UNIVERSITY COMPLEX AS A PARTICIPANT OF THE SOCIAL-ECONOMIC REPRODUCTION PROCESS

One of the factors ensuring the regional economic growth is the formation of the educational-research-and-production (university) complexes. Strategic development of the regional university complex can be based on the synergic approach. The result of the regional university complex function can be shown in two terms. First of all, the strategic development of the regional university complex provides the increase of efficiency of the regional economy multiplication of knowledge and transform knowledge into the major factor of the development of the regional economy. The second manifestation of the process effectiveness is the fact that the university complex, as the aggregate of organizations, is a subsystem of the regional economy.

Keywords: university complex, regional economy.

Объективные тенденции развития отечественной экономики свидетельствуют о повышении роли человеческого потенциала как фактора стратегического развития региона. К числу

стратегических направлений развития экономики региона относятся следующие [3, с. 46]:

1. Формирование институциональной среды инновационного развития региона.
2. Развитие человеческого потенциала.
3. Развитие конкурентных преимуществ региона.

С точки зрения указанных направлений приоритетная роль принадлежит человеческому потенциалу, поскольку данный фактор определяет степень инновационности и уровень конкурентоспособности региональной экономики. Учитывая изложенное, следует отметить, что инновационность требует внесения институциональных изменений, а для роста конкурентоспособности, с одной стороны, необходима модернизация существующей структуры экономики региона, а с другой – необходима ее трансформация за счет создания сети региональных кластеров.

Кластеры как цепь технологически связанных между собой организаций, расположенных на одной территории, обладают преимуществами как в части снижения издержек, так и в части сохранения качества исходных ресурсов, из которых изготавливается конечный продукт. В рамках кластера реализуется закон синергии, который приводит к существенному превышению потенциала кластера по сравнению с простой арифметической суммой потенциалов организаций, входящих в его состав.

Модернизация экономики региона связана с поддержкой высокотехнологичных предприятий, с ростом энергоэффективности и развитием коммуникаций всех видов, а также с ростом эффективности использования природных ресурсов. Инновационная компонента стратегии развития региона базируется не только на формальной институциональной основе (комплексе соответствующих нормативно-правовых документов), но и на новых отношениях между основными стейкхолдерами (группами интересов) региона: властью, бизнесом и сообществом.

Процесс формирования региональной инновационной системы предусматривает опору не только на государственные, но и на частные институты. Стержнем региональной инновационной системы может быть научно-образовательный кластер (университетский комплекс), который объединяет остальные кластеры области, образуя социально-экономическую основу стратегического развития региона. Под комплексом автор пони-

мает «совокупность, сочетание предметов, действий, явлений или свойств, составляющих одно целое».

Координирующая роль университетского комплекса региона в структуре экономики заключается в возможности его подключения к диагностике проблем иных кластеров региональной экономики (например, строительного, деревообрабатывающего, стекольного, туристского и т. д.) для последующей подготовке инновационных решений и оказания помощи в процессе их реализации.

Процесс формирования университетского комплекса должен менять и саму организационную структуру управления головным учебным заведением (университетом). Базой новой организационной структуры управления является идея проектно-ориентированного университета. Повышение степени децентрализации возможно путем преобразования факультетов университета в институты с передачей части полномочий по оперативному управлению кафедрами и обслуживающими подразделениями. Сами институты могут включать систему центров ответственности (кафедр, научных лабораторий и иных подразделений), которые могут быть ориентированы на повышение прибыльности либо достижение экономии затрат в рамках выделенного бюджета. Указанный подход соответствует сути матричной модели организационной структуры управления. Вертикальные управляющие воздействия будут обеспечиваться институтами университета, а горизонтальные связи будут обеспечены в процессе реализации стратегических программ и стратегических проектов. Целью указанного усложнения организационной структуры управления университетом является рост эффективности головного образовательного учреждения университетского комплекса.

Университетский комплекс является частью экономической системы региона, т. к. является источником экономического развития в период формирования информационного общества и экономики, основанной на знаниях. При этом стратегическое развитие университетского комплекса региона основано на системе общественного воспроизводства. Таким образом, можно выделить прямые и обратные связи во взаимодействии университетского комплекса и экономики региона. Особенности участия университетского комплекса в этапах общественного воспроизводства отражены в табл. 1.

Таблица 1

**Особенности участия университетского комплекса
в процессе воспроизводства**

Сфера общественного воспроизводства	Участие университетского комплекса региона
Производство	Создание информационно-интеллектуального продукта и подготовка квалифицированных кадров
Распределение	Распределение между отраслями экономики рабочей силы общества, в том числе кадров специалистов
Обмен	Найм рабочей силы, коммерциализация продукта университетского комплекса региона
Потребление	Производство и личное потребление

В университетском комплексе региона задействован общественно значимый и полезный труд следующих видов:

- осуществление исследований и разработок;
- воспитание и образование обучающихся;
- управленческая деятельность;
- проведение опытно-экспериментальных работ;
- консалтинг;
- обслуживание организаций университетского комплекса.



Рис. 1. Схема взаимодействия университетского комплекса и экономики региона

С точки зрения влияния на экономику региона университетский комплекс задействован по следующим направлениям:

- формирование оптимальных схем хозяйственных связей;
- развитие региональных альянсов и кластеров;
- повышение технического уровня региональной экономики;
- рост квалификации персонала на основе междисциплинарной подготовки;
- достижение положительного синергетического эффекта.

Изложенное позволяет сформировать схему взаимосвязи университетского комплекса и экономики региона (рис. 1).

Определение путей стратегического развития университетского комплекса региона, в том числе решение вопроса участия органов власти в управлении имущественным комплексом образовательной сферы, с точки зрения автора, может быть основано на объективных оценках характера взаимодействия системы образования с экономикой региона, а также на учете глобальной мировой тенденции формирования и развития «экономики знаний». В условиях постиндустриальной стадии развития императивом становится закрепление новой ролевой характеристики сферы высшего образования, стимуляция всего спектра ее взаимоотношений с обществом и экономикой [1].

В развитых странах взаимовлияние высшей школы и экономики непрерывно возрастает, приводя к формированию принципиально нового качества их взаимоотношений, явлению, получившему название коэволюции.

Понятие «коэволюция» было введено в научный оборот академиком Н. Моисеевым, который понимал под ним «сбалансированное, непротиворечивое экономическое, социальное и экологическое развитие» [2]. Позже, в 90-х гг. прошлого века, профессор Гарвардского университета Дж. Ф. Мур использовал его для характеристики развития бизнес-экосистем, сравнивая среду бизнеса с экологической системой, где сосуществуют конкуренция, эволюция, сотрудничество и взаимосвязь.

Основными составляющими коэволюции системы образования и экономики региона являются следующие.

1. Достижение положительного синергетического эффекта.
2. Повышение качества управления экономикой региона.

3. Согласование целей системы образования и целей хозяйствующих субъектов, органов власти и населения.

При этом наиболее значимой составляющей взаимодействия системы образования и экономики региона является значимый синергетический эффект от усиления взаимосвязанности и взаимозависимости их развития.

Результат функционирования университетского комплекса региона может быть показан в двух выражениях. Прежде всего, стратегическое развитие университетского комплекса региона обеспечивает рост эффективности региональной экономики за счет мультипликации знаний и превращения знаний в основной фактор развития региональной экономики. Второе проявление эффективности указанного процесса состоит в том, что университетский комплекс как совокупность организаций сам является подсистемой региональной экономики. Стратегическое развитие университетского комплекса означает одновременный рост эффективности указанной подсистемы региональной экономики.

Библиографический список

1. *Майбуров И.* Развитие высшей школы и экономики: коэволюционный подход // Высшее образование в России. 2005. № 6. С. 79–94.

2. *Майбуров И.* Устойчивое развитие как коэволюционный процесс // Общество и экономика. 2004. № 4.

3. Образовательный кластер региона / под ред. Ю. Н. Лапыгина. Владимир : Изд-во ВГГУ, 2008. – 184 с.

**ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

В представленной статье ставится проблема хронического дефицита финансовых ресурсов, необходимых для эффективного функционирования и развития малого бизнеса. В этой связи разрабатывается идея диверсифицированного финансирования малых форм организации, опирающегося одновременно на целый ряд источников.

Ключевые слова: малый бизнес, финансовые ресурсы, хроническая нехватка финансовых средств, финансово-кредитная поддержка, диверсифицированное финансирование.

**FINANCING SMALL BUSINESS:
PROBLEMS AND PROSPECTS**

In the present article deals with the problem of chronic shortage of financial resources necessary for the effective operation and development of small business. In this context, the idea of developing a diversified financing of small forms of organization, based simultaneously on a number of sources.

Keywords: small business, financial resources, the chronic shortage of funds, financial and credit support, diversified funding.

Одна из ключевых проблем в деятельности малого бизнеса – хроническая нехватка финансовых ресурсов. В отличие от крупных, малые предприятия не пользуются доверием у своих контрагентов (поставщиков, кредиторов), поскольку в структуре капитала, как правило, отсутствуют собственные объекты недвижимости и другие материальные активы, способные выступить в качестве адекватного залогового обеспечения. Поэтому нарушение сроков платежа часто приводит к разрыву контракта и потере поставщика. Исследованием проблем финансирования субъектов малого и среднего бизнеса занимаются многие российские экономисты: Широков Б. М., Крюков С. П., Соколова Т. Ю., Ильин И. Е., Пашкова А. В., Васильев В. В., Мохначев С. А., Шпыкнова А. и др. Мы считаем, что пришло

время более активно развивать идею **диверсифицированного финансирования** института малого бизнеса.

Малый бизнес, по данным Ресурсного центра малого предпринимательства, развивается в основном за счет **внутренних источников** (вклады учредителей, нераспределенная прибыль организации, средства друзей, знакомых, родственников, «партнерские» займы). Это связано, во-первых, с дороговизной предлагаемых финансовых продуктов (средний уровень ставок достигает 48 %), во-вторых, с отсутствием необходимого обеспечения для получения банковского кредита, в-третьих, со слабой осведомленностью отечественных предпринимателей о существующих финансовых продуктах.

Наиболее широко обсуждаемой темой остается **кредитная поддержка (микрокредитование)** субъектов малого и среднего бизнеса, так как одной из причин неразвитости малого и среднего бизнеса в России является его ограниченный доступ к полноценным источникам заемного финансирования. Потребность предприятий малого бизнеса во внешнем финансировании, по оценкам специалистов, удовлетворена лишь на 15–20 %. К настоящему времени более 80 % кредитов предоставлено малым и средним предприятиям на срок до одного года. Такие условия финансирования формируют и соответствующую структуру предпринимательства: 72 % оборота малого и среднего бизнеса приходится на долю торговли и услуг, так как данная отрасль характеризуется наибольшей оборачиваемостью денежных средств, на промышленность – только 13,5 %, на строительство – 7 %. Отраслевая структура малого бизнеса в России определила и структуру выданных кредитов. Так, в 2008–2010 гг. торговля и общепит получили 50 % всех выданных кредитов, строительство – 14 %, промышленность 13 %. Данный подход должен быть скорректирован в пользу поддержки малого бизнеса в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, науке и научном обслуживании.

На данный момент в России уже достаточно развита сеть базовых объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, в том числе финансово ориентированных. Согласно отчетам Российского микрофинансового центра и Ресурсного центра малого предпринимательства, наибольших объ-

емов кредитования на рынке микрофинансовых услуг достигли коммерческие банки, предоставляющие кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства, на втором месте – потребительские кооперативы, на третьем – сельскохозяйственные кредитные кооперативы². Коммерческим банкам при оценке потенциальных заемщиков приходится постоянно взвешивать все «за» и «против». К числу сдерживающих факторов относят отсутствие квалифицированного финансового менеджмента у большинства заемщиков, "подушки ликвидности", оперативной информации по фискальной отчетности, залогового обеспечения, а также низкий уровень прозрачности малого бизнеса.

Необходимо отметить, что среди российских предпринимателей все более популярным становится **лизинг**, поскольку лизинговые компании принимают решение в течение нескольких дней, используя минимальный пакет документов; лизинговые платежи полностью учитываются в расходах предприятия при налогообложении, существует множество разновидностей лизинга, позволяющих учесть потребности предпринимателя. Однако субъекты малого и среднего бизнеса испытывают сложности при поиске лизинговой компании, имеющей необходимое оборудование или желающей приобрести его для предприятия (большинство лизинговых компаний сосредоточено в ЦФО).

Весьма перспективным (применительно к инновационно ориентированным малым предприятиям) является **венчурное финансирование**, которое в случае коммерческого успеха нововведения позволяет рассчитывать на высокий доход, а также на получение прав на производимые венчуром материальные и интеллектуальные продукты. Как известно, инвестиции венчурного капитала сопряжены с длительными сроками вложений,

² В качестве условий предоставления кредитов субъектам малого и среднего бизнеса выступают требования в части величины собственного капитала, структуры активов, объема выручки, размера прибыли, оставляемой в бизнесе. Прогнозируются тренды развития компаний с учетом отраслевых рисков. Срок деятельности компании-заемщика должен составлять не менее 12 месяцев, но приоритет имеют компании, успешно работающие более 2–3 лет, имеющие положительный опыт обслуживания в банках.

относительно высоким коммерческим риском и, соответственно, потенциально более высокими доходами ³.

В этой связи необходимо усиление финансово-кредитной поддержки малого бизнеса путем активного привлечения к поддержке малого и среднего бизнеса региональных кредитных организаций ⁴; участия региональных властей в раз-

³ Исходя из мировой практики, эти средства должны вкладываться в основном в уставный капитал вновь созданных малых и средних предприятий, ориентированных, как правило, на создание новых технологий или наукоемких продуктов. Так, например, за рубежом большинство ведущих компаний в области компьютерных техники и технологий, таких, как *Microsoft, Intel, Apple Computers, Sun Microsystems*, на этапе их возникновения были профинансированы именно венчурными фондами. Особенности функционирования венчурного капитала и его направленность преимущественно на наукоемкие инновационные проекты вызывают закономерный интерес у Министерства науки и технологий Российской Федерации в нынешних условиях недостатка бюджетного финансирования инновационной сферы и необходимости развития внебюджетных источников финансирования инноваций.

⁴ В Воронежской области, например, организована система трехуровневой финансовой поддержки малого бизнеса. В систему вовлечены государственные, коммерческие и некоммерческие организации, оказывающие финансовые услуги предприятиям малого бизнеса и индивидуальным предпринимателям. На верхнем уровне системы действуют коммерческие банки и другие крупные инвесторы, осуществляющие непосредственное кредитование масштабных инвестиционных проектов и социально значимых программ. Эти организации взаимодействуют главным образом с крупнобюджетными предприятиями малого бизнеса, предоставляющими ликвидное залоговое обеспечение по кредитам и способными к эффективному освоению капитальных инвестиций. На среднем уровне функционируют фонды поддержки предпринимательства, лизинговые, охватывающие своими услугами территорию Воронежской области. Они взаимодействуют с различными предприятиями малого бизнеса, включая микропредприятия. Инвестиционные проекты, поддерживаемые на этом уровне, носят среднесрочный и краткосрочный характер. На нижнем уровне финансовые услуги предлагаются организациями, ориентированными на работу с определенными группами предпринимателей по отраслевому или территориальному признаку. Это муниципальные фонды поддержки ма-

делении рисков при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса; финансирования организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса; развития механизмов микрофинансирования и микрокредитования, а также альтернативных способов финансирования малого и среднего бизнеса на основе многообразных лизинговых и венчурных схем; оказания финансовой (в том числе кредитной) поддержки специализированных лизинговых и факторинговых компаний.

лого бизнеса, кредитные кооперативы, бизнес-инкубаторы. Как правило, здесь обслуживаются небольшие предприятия, которым выдаются краткосрочные займы, осуществляется беззалоговое микрофинансирование. Преимущества системы трехуровневой финансовой поддержки малого бизнеса заключаются в том, что все категории его субъектов получают доступ к финансированию, а инвесторами реализуются все востребованные виды финансовой поддержки.

УДК 336.741

М. Е. Исаев

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В СТРАНАХ СНГ

В статье рассматривается понятие и особенности эмиссии и использования электронных денег в Белоруссии, Казахстане и Украине.

Ключевые слова: электронные деньги, эмиссия, идентификация, банковские агенты.

М. Е. Isaev

THE ORGANIZATION FUNCTIONING SYSTEM OF ELECTRONIC MONEY IN THE CIS COUNTRIES

The article is devoted to the definition, features of issuance and usage of electronic money in CIS.

Keywords: electronic money, money issuance, identification, banking agents.

В последние годы в платежных системах различных стран заметную долю в качестве средства платежа стали занимать так называемые электронные деньги, в значительной степени ориентированные на небольшие платежи и удаленное от банков население. Механизм регулирования подобных отношений в зарубежных странах (США, Япония, Сингапур, Европейские страны) был сформирован более 10 лет назад. Однако в отдельных странах СНГ электронные деньги получили адекватную правовую поддержку сравнительно недавно (2011–2012 гг.).

Целью настоящей статьи является исследование организации системы функционирования электронных денег в Казахстане, Белоруссии и Украине.

В Казахстане порядок выпуска, использования и погашения электронных денег, а также требования к эмитентам электронных денег и системам электронных денег устанавливаются Национальным банком Казахстана [2].

Отношения, возникающие при осуществлении платежей и переводов денег, регулируются Законом Республики Казахстан от 29 июня 1998 года № 237-І «О платежах и переводах денег». В соответствии с данным законом электронные деньги – это

безусловные и безотзывные денежные обязательства эмитента электронных денег, хранящиеся в электронной форме и принимаемые в качестве средства платежа в системе электронных денег другими участниками системы. Под системой электронных денег понимается совокупность программно-технических средств, документации и организационно-технических мероприятий, обеспечивающих осуществление платежей и иных операций с электронными деньгами.

Собственно определение электронных денег не содержит требования об эмиссии электронных денег в объеме, не превышающем заранее внесенной суммы. Однако такое требование предусмотрено законом, согласно которому выпуск электронных денег осуществляется путем обмена на равную по их номинальной стоимости сумму денег.

Эмитентом электронных денег является банк второго уровня (коммерческий банк), осуществляющий выпуск и погашение электронных денег в системе электронных денег.

Важной особенностью функционирования электронных денег в Казахстане является то, что владельцами электронных денег могут являться:

- 1) физические лица, получившие электронные деньги от эмитента, агента или иных физических лиц;
- 2) агенты;
- 3) индивидуальные предприниматели или юридические лица, получившие электронные деньги от физических лиц в качестве оплаты по гражданско-правовым сделкам [3].

Юридические лица не вправе получать электронные деньги иным способом, кроме как в качестве оплаты за поставленные товары, выполненные работы либо оказанные услуги. Следовательно, юридические лица в статусе плательщика не могут использовать электронные деньги для осуществления платежей. При получении электронных денег индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом от физических лиц при оплате по гражданско-правовым сделкам эмитент обязан осуществить погашение электронных денег в течение трех рабочих дней со дня их поступления, если иной срок не предусмотрен договором. Погашение электронных денег осуществляется путем перевода равной по их номинальной стоимости суммы денег на бан-

ковский счет индивидуального предпринимателя или юридического лица.

Таким образом, осуществлять платежи электронными деньгами могут исключительно владельцы-физические лица в целях осуществления платежа по гражданско-правовым сделкам и (или) иных операций, связанных с переходом права собственности на электронные деньги.

Электронные деньги в Казахстане выпускают как с проведением идентификации, так и без проведения идентификации. Эмитент обязан осуществить идентификацию владельца электронных денег в случае выпуска электронных денег на сумму, превышающую стократный размер месячного расчетного показателя, установленного на соответствующий финансовый год (161800 тенге, или ориентировочно 33 тыс. р.). При этом максимальная сумма одной операции, совершаемой идентифицированным владельцем электронных денег, не должна превышать 809000 тенге (ориентировочно 165 тыс. р.). Максимальная сумма одной операции, совершаемой неидентифицированным владельцем электронных денег – физическим лицом, не должна превышать сумму 161800 тенге (ориентировочно 33 тыс. р.).

В системе осуществления платежей с использованием электронных денег в Казахстане также участвует оператор системы электронных денег – участник системы электронных денег, обеспечивающий функционирование системы электронных денег, включая осуществление сбора, обработки и передачи информации, формируемой при осуществлении операций с использованием электронных денег. При этом оператором может являться сам эмитент либо иное юридическое лицо на основании соответствующего договора, заключенного с эмитентом.

В Белоруссии, так же, как и в Казахстане, порядок выпуска в обращение (эмиссии) электронных денег устанавливается Национальным банком в соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь.

Электронные деньги – хранящиеся в электронном виде единицы стоимости, выпущенные в обращение в обмен на наличные или безналичные денежные средства и принимаемые в качестве средства платежа при осуществлении расчетов как с лицом, выпустившим в обращение данные единицы стоимости,

так и с иными юридическими и физическими лицами, а также выражающие сумму обязательства этого лица по возврату денежных средств любому юридическому или физическому лицу при предъявлении данных единиц стоимости [1].

Выпуск в обращение (эмиссия) электронных денег проводится исключительно банком на основании лицензии на осуществление банковской деятельности.

Держателями электронных денег могут являться физические лица либо юридические лица (индивидуальные предприниматели). В отличие от системы электронных денег Казахстана, в Белоруссии предусмотрена возможность использования электронных денег юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в иных случаях, помимо получения средств во исполнение обязательств по гражданско-правовым сделкам.

В соответствии с белорусским законодательством эмитенты и агенты обязаны обеспечить идентификацию юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, которым открываются электронные кошельки, а также обеспечить идентификацию физических лиц, которым открываются либо открыты электронные кошельки, при наличии любого из следующих случаев:

- открытие физическим лицом электронного кошелька на сумму 1000 базовых величин или более (ориентировочно 370 тыс. р.);

- ответственность остатка электронных денег в электронном кошельке физического лица 1000 базовых величин или более;

- использование электронных денег на сумму, превышающую 90 базовых величин в течение одного операционного дня (ориентировочно 33 тыс. р.) [6].

При использовании электронных денег, числящихся в электронном кошельке, идентификация владельца которого не производилась, максимальная сумма одной операции не должна превышать 30 базовых величин (ориентировочно 11 тыс. р.).

В Украине первые попытки организации функционирования электронных денег были предприняты в 1999 г. путем утверждения Правлением Национального банка Украины от 24.06.1999 г. № 479 Положения о порядке эмиссии платежных карт и осуществления операций с их применением. Основные нормы этого положения нашли свое отражение в Законе Украи-

ны «О платежных системах и переводе денег в Украине». Однако впоследствии в этот закон вносились изменения с целью совершенствования. Так, в соответствии Законом Украины № 10656 «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины (относительно функционирования платежных систем и развития безналичных расчетов)», который был принят 18 сентября 2012 г., электронные деньги в Украине – единицы стоимости, которые хранятся на электронном устройстве, принимаются как средство платежа другими лицами, а не лицом, которое их выпускает, и являются денежным обязательством этого лица, которое исполняется в наличной или безналичной форме [5]. Так же, как и в Казахстане, определение электронных денег не содержит условия об их предоплаченном характере, тем не менее это условие предусмотрено законом обособленно.

В Украине, так же, как и в Казахстане и Белоруссии, на центральный банк (Национальный Банк Украины) возложена обязанность по определению направления развития, по обеспечению регулирования выпуска электронных денег и их использования [4]. При этом выпуск электронных денег может осуществлять исключительно банк путем их предоставления пользователям или коммерческим агентам в обмен на наличные или безналичные средства.

Пользователи – физические лица имеют право использовать электронные деньги для расчетов с торговцами за товары, а также переводить электронные деньги другим пользователям – физическим лицам. Тогда как пользователи – субъекты хозяйствования имеют право использовать электронные деньги, полученные исключительно в обмен на безналичные средства, и только для расчетов с торговцами за товары в электронном виде, приобретенные на производственные (хозяйственные) нужды. Таким образом, хозяйствующий субъект может выступать в правоотношениях, связанных с использованием электронных денег в двух ипостасях: в качестве пользователя, который использует электронные деньги как средство платежа за товары, приобретенные для собственных хозяйственных нужд; и в качестве торговца, принимающего электронные деньги в качестве оплаты за продаваемые им товары (работы или услуги).

Сравнительная характеристика организации функционирования систем электронных денег в странах СНГ

Критерий	Казахстан	Белоруссия	Украина	Россия
Система регулирования	Одноуровневая			
Понятие ЭД	Денежная стоимость, в виде требования к эмитенту			
Характер ЭД	Предоплаченный			
Эмитенты	Коммерческий банк			Кредитные организации
Начальный капитал	5 млрд тенге (около 1 млрд р.)	25 млн евро	120 млн гривен (около 460 млн р.)	18 млн р.
Собственные средства эмитентов; средства обеспечения финансовой устойчивости	В соответствии с нормативом ликвидности и нормативом достаточности капитала коммерческого банка			Норматив достаточности собственных средств (капитала) (Н1.1) не менее 2 %, норматив ликвидности (Н15.1) не менее 100 %.
Виды деятельности, отличные от эмиссии ЭД	Все виды деятельности, предусмотренные для банков в соответствии с полученной лицензией			Все виды деятельности, для кредитных организаций в соответствии с полученной лицензией
Агенты	Предусмотрены	Предусмотрены	Предусмотрены	Предусмотрены
Плательщики ЭД	ФЛ	ФЛ, ИП, ЮЛ	ФЛ, ИП, ЮЛ (с ограничениями)	ФЛ, ИП, ЮЛ
Получатели ЭД	ФЛ, ИП, ЮЛ	ФЛ, ИП, ЮЛ	ФЛ, ИП, ЮЛ	ФЛ, ИП, ЮЛ
Идентификация	Как с идентификацией, так и без идентификации			

Порядок осуществления операций с электронными деньгами и максимальная сумма электронных денег на электронном устройстве, которое находится в распоряжении пользователя, определяются нормативно-правовыми актами Национального банка Украины.

В законодательстве Украины об электронных деньгах предусмотрены агенты, которые распространяют электронные деньги, то есть предоставляя электронные деньги пользователям без обязательства по их погашению (коммерческий агент по распространению).

При этом нормы, регулирующие организацию систем электронных денег в отдельных странах СНГ (Белоруссия, Украина и Казахстан), во многом схожи с российскими. Сравнительная характеристика представлена в табл.

Это обстоятельство положительно скажется на развитии электронных денег как средства трансграничных расчетов, в том числе через создание единого платежного пространства на территории бывшего СССР (аналог европейской SEPA), а также будет способствовать постепенной интернационализации денежного обращения в рамках тех или иных интеграционных образований, обеспечивая возможность беспрепятственного совершения международных операций, расширяя границы пространства совершения платежей за счет развития телекоммуникационных технологий.

Библиографический список

1. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. № 441-З.
2. Закон Республики Казахстан от 30.03.1995 № 2155 «О Национальном Банке Республики Казахстан».
3. Закон Республики Казахстан от 29.06.1998 № 237-І «О платежах и переводах денег».
4. Закон Украины «О Национальном банке Украины».
5. Закон Украины «О платежных системах и переводе средств в Украине».
6. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 26.11.2003 № 201.

УДК 338.439.4 : 637.5

Ю. С. Касаткин

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА
И ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА
В РОССИИ И ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье проводится анализ текущего состояния, а также оцениваются перспективы дальнейшего развития производства и потребления птицеводческой продукции в России и Ивановской области.

Ключевые слова: птицеводческая продукция, производство, потребление, конкурентоспособность птицеводства, инвестиции.

Y. S. Kasatkin

**THE ANALYSIS AND ASSESSMENT OF DEVELOPMENT
OF PRODUCTION AND CONSUMPTION OF PRODUCTION
OF POULTRY FARMING IN THE RUSSIAN FEDERATION
AND IN THE IVANOVO REGION**

This article analyzes the current status and estimates prospects for further development of production and consumption of poultry products in the Russian Federation and in the Ivanovo region.

Keywords: poultry-farming production, production, consumption, competitiveness of the poultry industry, investment.

С начала 2000-х годов отрасль птицеводства начала набирать силы после продолжительного кризиса 90-х годов. Во многом данная положительная тенденция наметилась благодаря повышению интереса к отрасли, в том числе крупных инвесторов и государства, совместная работа которых позволила укрепить положение птицеводческого комплекса, что положительно сказалось на продовольственной безопасности государства.

Данная статья направлена на освещение вопроса состояния производства и потребления продукции птицеводческой отрасли в Российской Федерации и Ивановской области как одного из субъектов РФ, для которого птицеводство имеет особенно важное значение как социально значимое производство в силу низкого уровня реальных доходов населения.

Промышленное птицеводство на сегодняшний день – та отрасль, за счет которой в довольно короткие сроки возможно

обеспечить население страны белковосодержащими продуктами. Использование преимуществ крупных специализированных предприятий, в которых обеспечиваются все процессы от воспроизводства птицы до производства готовой продукции и ее реализации, выдвинуло отрасль промышленного птицеводства в число важнейших источников пополнения ресурсов продовольствия.

Начиная с 1998 г. и вплоть до настоящего времени птицеводство демонстрирует положительную динамику в наращивании объемов производимой продукции. Стоит отметить, что в настоящее время птицеводство является единственной отраслью в агропромышленном комплексе, которая смогла в короткие сроки увеличить объемы производства мяса. Так, объем производства мяса птицы в 2010 г. составил 2860 тыс. т, что на 305 тыс. т выше уровня 2009 г., или на 12 % (табл. 1).

Таблица 1

Производство мяса птицы в РФ, тыс. т в убойном весе

Год	Объем производства
1990	1801
1997	630
1998	690
2005	1379,8
2006	1623,6
2007	1916,4
2008	2217
2009	2555
2010	2860

Таким образом, за период реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК», Государственной Программы развития сельского хозяйства и первого года реализации ведомственной программы по развитию птицеводства объем производства мяса птицы увеличится на 1,48 млн т в убойной массе (более чем в 2 раза), а за период стабилизации прирост мяса птицы составил 2,23 млн т.

Производство яиц в РФ в 2010 г. составило 40,6 млрд шт., что выше уровня предыдущего года на 3 % (табл. 2) [3].

Таблица 2

Производство яиц в РФ, млрд шт.

Год	Объем производства
1990	47,5
1997	32,2
1998	32,7
2005	37,1
2006	38,2
2007	38,2
2008	38,1
2009	39,4
2010	41

Объем производства яиц в РФ за период реализации программы «Развитие АПК» и первого года ведомственной программы по развитию птицеводства увеличился на 3,9 млрд шт., или на 10 %, а за период стабилизации – на 8,8 млрд шт., или на 27,7 %.

Результаты в отрасли птицеводства существенно повлияли на формирование мясных ресурсов на внутреннем рынке. Если в 1990 г. на мясо птицы приходилось около 18 %, то в 2010 г. – 40 %, что соответствует мировым показателям.

Такие результаты во многом достигнуты благодаря привлечению в отрасль с 2006 г. более 200 млрд р. инвестиций (рис. 1).

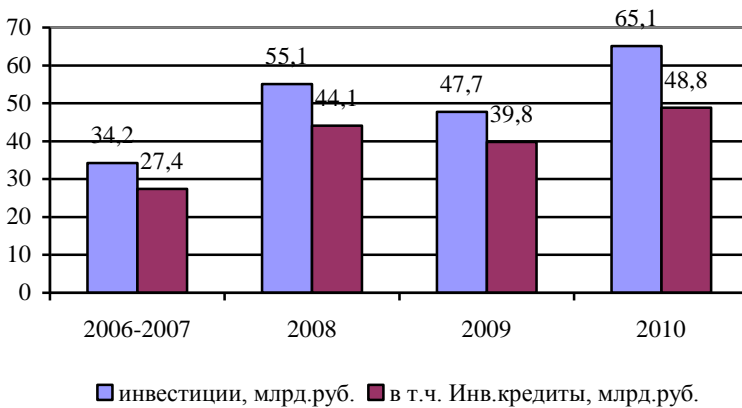


Рис. 1. Объемы инвестиций в птицеводческую отрасль

На сегодняшний день в российском мясном птицеводстве основополагающим производством является производство куриного мяса, среди которого существенно преобладает мясо бройлеров. Доля альтернативного птицеводства мала, на сегодняшний день и в ближайшей перспективе альтернативное птицеводство не сможет оказать серьезного влияния на общую динамику в сегменте рынка мяса птицы.

Из сегмента альтернативного птицеводства в последние несколько лет в РФ активно развивается производство мяса индейки. В 2010 г. объем производства мяса данного вида достиг 63 тыс. т. Темп роста мяса индейки высок: за последние пять лет отечественным производителям удалось удвоить объем его производства.

Доля индюшатины в структуре производства мяса птицы составляет более 2 %. На долю прочих видов мяса птицы приходится менее 1 % от общего объема.

Говоря о географии производства мяса птицы в РФ, стоит отметить, что основной объем производства мяса птицы сосредоточен в Европейской ее части. Данная тенденция будет сохраняться и на ближайшую перспективу. В 2010 г. так же, как и в 2009 г., наибольший прирост мяса птицы (30 % от общего прироста по РФ) получен птицеводческими предприятиями Центрального ФО, в основном это предприятия Белгородской (50,3 тыс. т) и Воронежской (34,6 тыс. т) областей. Более 58 тыс. т прироста получили предприятия Новгородской области, 37,7 тыс. т – Ростовской, 17,8 тыс. т – Алтайского края.

На 15 субъектов Российской Федерации – лидеров по приросту производства мяса птицы – приходится 81 % общероссийского прироста. В 2010 г. по сравнению с 2005 г. снизили объем производства мяса птицы 10 регионов. В их числе Тамбовская область (снижение на 46 %), Республика Бурятия (34 %) и ряд других территорий.

Наибольший прирост производства яиц в 2010 г. получен птицеводческими предприятиями Ярославской (165,1 млн шт.), Ленинградской (155,4 млн шт.), Белгородской (145,1 млн шт.), Новосибирской (114,8 млн шт.) областей, Республики Татарстан (113,9 млн шт.). За период с 2006 г. 18 регионов получили прирост яиц свыше 100 млн шт. В то же время

в 6 субъектах производство снижено более чем на 100 млн шт. Снижение производства яиц за 5 лет произошло в 32 субъектах РФ, не достигли уровня 1990 г. 34 субъекта РФ [3].

Образование крупных производителей холдингового типа и концентрация производственных мощностей в отдельных регионах страны способствовали неравномерности их размещения на территории Российской Федерации, что, учитывая географическую протяженность страны, усложняет процесс реализации птицеводческой продукции.

В 2010 г. 83 % рыночных ресурсов мяса птицы обеспечивается отечественным производством и 17 % поставками по импорту (рис. 2).

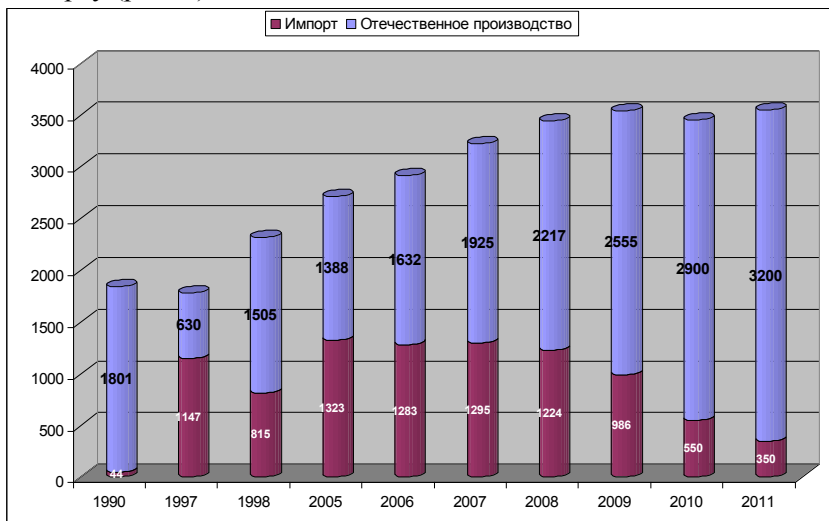


Рис. 2. Структура предложения мяса птицы на рынке РФ

В отношении импорта мяса птицы одна из ключевых ролей отводится государству, а именно политике распределения квот на поставку мяса птицы. Так, до 2008 г. формирование рынка мяса птицы и политика его регулирования строились по остаточному принципу по отношению к отечественным производителям: тарифные квоты на поставку импортного мяса птицы устанавливались без учета созданного потенциала отечественного производства и перспектив его развития.

С 2008 г. наблюдается повышение интереса к отрасли со стороны власти. Благодаря принятию Постановления Правительства РФ от 8 декабря 2008 г. № 918 «О временных ставках ввозных таможенных пошлин в отношении отдельных видов мяса крупного рогатого скота, свинины и мяса домашней птицы» был сокращен объем импортной квоты на 300 тыс. т мяса птицы и значительно повышены тарифы на внеквотные поставки. Формирование импортных квот стало осуществляться с учетом внутренних потребностей государства в мясе птицы, а также с учетом степени покрытия данных потребностей продукцией отечественных производителей. Результаты данных мероприятий наглядно отображены на рис. 2. С 2008 по 2010 г. объем мяса птицы, поставляемый по импорту, снизился на 674 тыс. т (с 1224 тыс. т в 2008 г. до 550 тыс. т в 2010 г.). Стоит отметить, что данное снижение импорта достигнуто на фоне увеличения общих ресурсов мяса птицы на рынке РФ[1].

По федеральным округам уровень обеспеченности в мясе птицы обстоит следующим образом. Центральный федеральный округ обеспечивает себя на 115%, Южный федеральный округ – на 101 %. Самый низкий уровень самообеспеченности в Дальневосточном федеральном округе – 34 %, Сибирском – 61 % и Поволжском – 63 %.

Спрос на мясо птицы осуществляется в основном домохозяйствами для личного потребления. Также одним из направлений для потребления мяса птицы является переработка. В частности, мясо птицы используют для механической обвалки в целях производства сырья для куриных сосисок, колбас, котлет. Еще одним потребителем, предъявляющим спрос на мясо птицы, являются предприятия общественного питания. Стоит отметить, что крупные предприятия сферы общественного питания, такие, как Макдональдс и Ростикс в последние годы по мясу птицы переориентировались на отечественное сырье. Спрос со стороны предприятий общественного питания существенно уступает уровню спроса на личное потребление ввиду невысокого уровня реальных доходов населения.

Рынок мяса птицы постепенно увеличивает степень насыщения. На сегодняшний день снижение импорта происходит на фоне увеличения отечественного производства.

За период стабилизации (1998–2010 гг.) по мясу птицы четко прослеживается тенденция увеличения потребления данной продукции на душу населения, при этом в структуре потребления акцент смещается в сторону отечественного производителя (рис. 3).

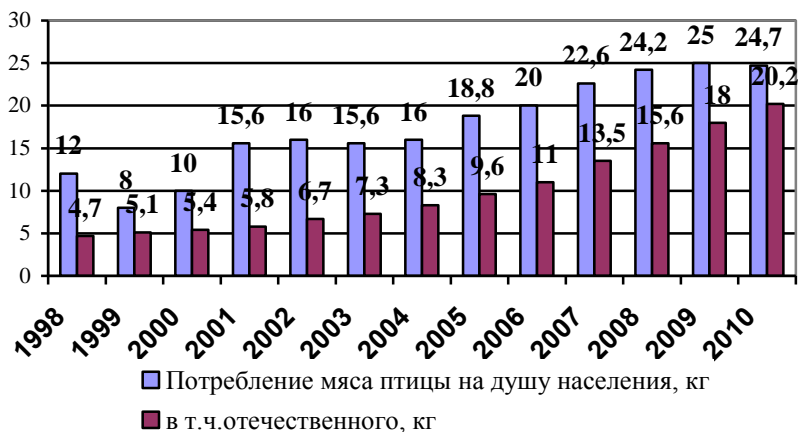


Рис. 3. Потребление мяса птицы в РФ

Говоря об уровне потребления куриных яиц, то и по этому продукту он растет, хотя темп роста ниже, нежели мяса птицы. За период с 1998 по 2009 гг. рост уровня потребления куриных яиц составил порядка 19,0% (табл. 3).

Таблица 3

Среднедушевое потребление яиц в РФ, млрд шт.

Год	Объем потребления
1998	218
2005	250
2006	256
2007	256
2008	256
2009	258

За счет собственного производства уровня самообеспеченности достигли следующие федеральные округа: Приволжский (113 %), Уральский (107 %), Южный (104 %), Северо-

Западный (101 %). По РФ низкий уровень обеспечения населения за счет собственного производства остается в Дальневосточном федеральном округе – 46 %, Северо-Кавказском – 55 %, ЦФО – 75 % [2].

Сегодня птицеводство играет одну из ключевых ролей в агропромышленном комплексе Ивановской области. Прежде всего это связано с социальной значимостью отрасли птицеводства, с учетом доступности производимой ею продукции, а также с учетом доли птицеводства в общем объеме производимого в регионе мяса. По итогам 2010 г. предприятиями птицеводческой отрасли было произведено 19,6 тыс. т мяса птицы, что составляет 85,2 % от общего объема произведенного в регионе мяса, и 353,1 млн шт. куриных яиц. Стоит отметить, что динамика производства мяса птицы в Ивановской области отстает от среднестатистического показателя по РФ: с 2000 по 2010 годы объем произведенного мяса птицы был увеличен на 88,5 % (10,4 тыс. т – в 2000 г., 19,6 тыс. т – в 2010 г.), тогда как среднероссийское увеличение производства мяса птицы составило 155,1 %.

Данная тенденция связана с тем, что инвесторы, несмотря на возрастающую потребительскую способность населения региона и действующие федеральные программы, в целом негативно относятся к вложениям в агропромышленный комплекс региона, в частности и в птицеводство. В том числе негативное отношение инвесторов к вложениям в региональное птицеводство связано со слабым стимулированием развития птицеводческих проектов со стороны региональной власти (например, в птицеводческой отрасли Белгородской области производители получают поддержку из федерального и регионального бюджетов, составляющую в совокупности до 9,7–10,0 р. на килограмм произведенной продукции, тогда как в Ивановской области данная поддержка составляет порядка 5–6 р. на килограмм произведенной продукции).

За период с 2000 по 2010 гг. производство яиц в Ивановской области увеличено на 63,8 млн шт. (2000 г. – 289,3 млн шт., 2010 г. – 353,1 млн шт.). Птицеводство Ивановской области представлено тремя птицеводческими комплексами с общим поголовьем птицы на конец 2010 г. 3900 тыс. голов. Из данных комплексов один специализируется на производстве мяса птицы и два птицеводческих комплекса имеют яичную направленность.

В 2010 г. производство мяса птицы составило 19,6 тыс. т, что позволило обеспечить потребление населения региона согласно оптимальным биологическим нормам в мясе птицы на уровне 90 %.

Основное потребление мяса птицы в Ивановской области осуществляется за счет личных домовладений. Потребление мяса птицы с целью дальнейшей переработки мясоперерабатывающими комбинатами развито в регионе слабо. При этом стоит отметить, что в силу более низкой цены продукции, ввозимой из-за пределов региона, потребность мясоперерабатывающих комбинатов покрывается именно за счет данной продукции.

Уровень потребления мяса птицы в регионе в целом соответствует среднероссийскому показателю, при этом рынок птицеводческой продукции нельзя считать насыщенным.

В целом на сегодняшний день Ивановская область полностью обеспечивает свои потребности в курином яйце.

Оценивая перспективы развития производства и потребления продукции птицеводства в Ивановской области, стоит отметить, что потенциал имеется как у мясного, так и у яичного птицеводства. Реализовать данный потенциал возможно будет при условии переориентации регионального птицеводства с учетом инновационной составляющей. Залог успеха отрасли будет заключаться в использовании высокопродуктивных кроссов, применении современных технологий производства и переработки мяса птицы, использовании ресурсосберегающих технологий. Только использование данных мероприятий позволит региональному птицеводству конкурировать с продукцией компаний федерального уровня, присутствующей на региональном рынке мяса птицы. И только в этом случае потребности населения Ивановской области будут покрываться за счет продукции соответствующего качества местных производителей.

Библиографический список

1. *Бобылева Г. А.* Российское птицеводство: анализ, тенденции, прогнозы // Птица и птицепродукты. 2010. № 3. С. 12–16.
2. *Фисинин В. И.* Итоги работы за 2011 год и перспективы развития отрасли с учетом вступления России в ВТО // Птица и птицепродукты. 2012. № 1. С. 14–18.
3. URL: <http://www.gks.ru>.

УДК 334.723

Н. А. Квашнина, М. Е. Меркулова

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО
В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ
ДЕПРЕССИВНОГО ТИПА**

В статье разработана теоретическая модель государственно-частного партнерства для региональной экономики депрессивного типа, усовершенствованы ее основные элементы, проанализированы состояние, проблемы и перспективы государственно-частного партнерства в российских регионах.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государство, частный сектор, инфраструктура, концессия.

N. A. Kvashnina, M. E. Merkulova

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP
IN REGIONAL ECONOMY OF DEPRESSIVE TYPE**

In article the theoretical model of Public-Private Partnership is developed for regional economy of depressive type, its basic elements are improved, the condition, problems and prospects of Public-Private Partnership in the Russian regions are analyzed.

Keywords: public-private partnership, state, private sector, infrastructure, concession.

Реформирование российской экономики, начавшееся в 90-е гг. XX в., привело к существенным изменениям в системе общественного воспроизводства и размещения производительных сил, в результате чего экономическая и инвестиционная активность сместилась в регионы и промышленные комплексы. Именно их развитие на современном этапе определяет состояние национальной экономики [4, с. 9], поэтому в последние годы все чаще поднимается вопрос о разработке наиболее эффективных способов перспективного развития региональных экономик.

При этом особого внимания требуют такие регионы, которые в силу различных факторов не могут в полной мере обеспечить свое стабильное существование и развитие, регионы, которые принято называть депрессивными. Депрессивный – это регион, имеющий в дореформенный период моноиндустриальный характер экономики, повышенную квалификацию местных трудовых ресурсов в рамках специализации и получивший сравни-

тельно высокий уровень развития экономического потенциала. Однако в результате низкой конкурентоспособности профилирующих отраслей, нарушения снабженческо-сырьевых связей в настоящее время регион отличается глубоким спадом производства, стихийной отраслевой реструктуризацией и, как следствие, высокой безработицей, малой инвестиционной активностью, низким уровнем реальных доходов населения и его резким социальным расслоением [1, с. 130]. Согласно данным, озвученным вице-премьером правительства Д. Козаком в июле 2012 г., в России выявлены 18 регионов, которые можно считать депрессивными. Среди них субъекты Дальневосточного, Сибирского и Центрального федеральных округов.

Надо полагать, что в сложившихся условиях депрессивные регионы нуждаются в особых инструментах модернизации экономики, поскольку традиционные способы решения проблем не приносят должного эффекта. На наш взгляд, таким инструментом по праву можно считать государственно-частное партнерство (далее – ГЧП), которое, как показывает мировая практика, способно вывести регион на новый уровень социально-экономического развития и помочь в решении давно накопившихся проблем. Вместе с тем данное экономическое явление уже не первый год является предметом дискуссий ученых.

Разнообразие точек зрения зарубежных и отечественных специалистов доказывает, что в мире нет единого представления о сущности ГЧП. Проведенное нами исследование позволило выделить целый ряд взаимосвязанных подходов к пониманию ГЧП.

1) Политико-экономический подход, когда ГЧП рассматривается как особая система экономических отношений между государством и бизнесом. Данного подхода придерживаются специалисты Института государственно-политических исследований Канады, Транспортного центра Университета Кентукки (США), ученые Китая, ряд британских исследователей (Голланд, Селлгрэн, Джеррард, Кэрролл, Стин, представители Местных партнерств Великобритании) и некоторые российские эксперты (О. Л. Михеев, Д. М. Амуниц, региональные законодатели).

2) «Проектный» подход, в соответствии с которым под ГЧП подразумевается соглашение между государством и бизнесом о ведении совместной деятельности в целях реализации того

или иного проекта. Данный подход характерен для исследователей Австралии, США, ЮАР, Китая, ряда стран Европейского Союза, специалистов Всемирного банка, Совета по ГЧП Канады, ученых Великобритании (Гардинг, Беннетт, Кребс, Лоев, Мак-Линдон) и российских экспертов (региональных законодателей, представителей Центра ГЧП Внешэкономбанка, В. Г. Варнавского, М. В. Вилисова);

3) Институциональный подход, согласно которому ГЧП рассматривается как институт, основанный на совокупности формальных и неформальных правил, регулирующих совместную деятельность органов публичной власти и предпринимательских структур, в рамках которой удовлетворяются интересы общества и согласуются социальные и экономические интересы сторон. Такой подход используют исследователи Австралии, Финляндии, США, Канады, ряда стран Европейского Союза, британские ученые (Голланд, Лоев, МакЛиндон), российские специалисты (представители Центра ГЧП Внешэкономбанка (М. В. Вилисов, Е. А. Дынин, О. Л. Михеев, Д. М. Амуц).

4) Управленческий подход, в рамках которого ГЧП трактуется как эффективный механизм стратегического и тактического управления экономикой страны, региона, муниципального образования. Данный подход просматривается в исследованиях британцев (Джеррарда, Лоева, МакЛиндона, представителей Местных партнерств Великобритании) и российских специалистов (М. В. Вилисова, О. Л. Михеева, А. И. Николаева, С. О. Бочкова, экспертов Центра ГЧП Внешэкономбанка).

5) Инвестиционный подход, с точки зрения которого ГЧП рассматривается как способ привлечения инвестиций в экономику страны, региона, муниципального образования. Такого подхода придерживаются японские исследователи, ряд британских экспертов (Селлгрэн, Джеррард, представители Местных партнерств Великобритании), российские ученые А. И. Николаев и С. О. Бочков.

6) Социальный подход, согласно которому ГЧП представляет собой способ привлечения частного сектора к деятельности по предоставлению общественных услуг и реализации социально значимых проектов. Такой подход характерен для исследователей США, Канады, Австралии, стран Европейского Союза, Японии, Китая, представителей Всемирного банка, британских

ученых Гардинга и Джеррарда, ряда российских специалистов (региональных законодателей, В. Г. Варнавского, Е. А. Дынина, А. И. Николаева, С. О. Бочкова).

7) Воспроизводственный подход, когда ГЧП рассматривается как способ активизации экономического роста и процессов воспроизводства в стратегических и общественно значимых отраслях народного хозяйства. Данный подход просматривается в публикациях японских исследователей, британцев Гардинга, Кэролла, Стина и российского ученого В. Г. Варнавского.

Рассмотренные подходы переплетаются в различных сочетаниях, что находит отражение в многообразии трактовок понятия ГЧП. В отличие от существующих точек зрения, мы предлагаем рассматривать сущность ГЧП на основе взаимосвязи выделенных подходов, поскольку каждый из них раскрывает понятие ГЧП только с определенной стороны.

С учетом выделенных подходов была разработана авторская теоретическая модель ГЧП (см. рис. 1), которая может использоваться на любых уровнях управления, однако нами рассматривалась в рамках региональной экономики депрессивного типа.

Предложенная модель имеет комплексный характер и отличается следующими особенностями.

1. Наличие расширенного состава **субъектов ГЧП**, в рамках которого выделяются не только ключевые участники – публичный и частный партнер – но и прочие значимые субъекты.

2. Открытый перечень **объектов ГЧП**, в который входят не только традиционный объект ГЧП – инфраструктура, но и прочие сферы деятельности.

3. Выделение базового набора **принципов ГЧП**.

4. Введение нового элемента – **«функции ГЧП»**, который в известных нам исследованиях сливается с ролью ГЧП и отдельно специалистами не рассматривается. Мы полагаем, что ГЧП выполняет пять основных функций:

– воспроизводственная функция, предполагающая использование ГЧП в целях развития и модернизации большинства отраслей и территорий;

– функция социальной ответственности, означающая применение ГЧП, с одной стороны, для решения острых социальных проблем и повышения качества жизни населения, с дру-

гой – в целях создания новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала;

– инвестиционная функция, когда ГЧП используется в целях привлечения инвестиций, с одной стороны, в проблемные регионы и муниципальные образования, с другой стороны, в капиталоемкие, высокорисковые и малоприбыльные отрасли и сферы деятельности, успешное развитие которых не под силу ни государству, ни частному сектору по отдельности. Инвестиционная функция дает мультипликативный эффект, поскольку реализации проектов ГЧП напрямую влияет на инвестиционную привлекательность страны, регионов, муниципальных образований, а значит, инициирует дальнейшее развитие инвестиционно-го рынка и приток новых инвестиций;

– инновационная функция, предполагающая внедрение в рамках ГЧП технических, технологических, продуктовых и управленческих инноваций;

– функция реализации интересов субъектов ГЧП, означающая получение желаемых выгод от партнерства ключевыми субъектами ГЧП – государством, бизнесом, потребителями и кредиторами.

5. Авторская классификация моделей ГЧП, в рамках которой ранжирование моделей произведено в зависимости от сложности построения взаимоотношений между государством и бизнесом – от более простого способа организации отношений (кооперативная модель) до наиболее зрелого, предполагающего наличие надежной нормативно-правой базы и высокого уровня взаимодействия между партнерами (комплексная контрактная модель).

6. Корректировка форм ГЧП. В частности:

– уточнение содержания государственного (муниципального) контракта и аренды государственного (муниципального) имущества как форм ГЧП; по нашему мнению, полноценными формами ГЧП можно считать только те виды государственных (муниципальных) контрактов и договоров аренды государственного (муниципального) имущества, которые предполагают инвестиционные обязательства частного сектора, поскольку прочие их виды противоречат отдельным базовым принципам ГЧП;

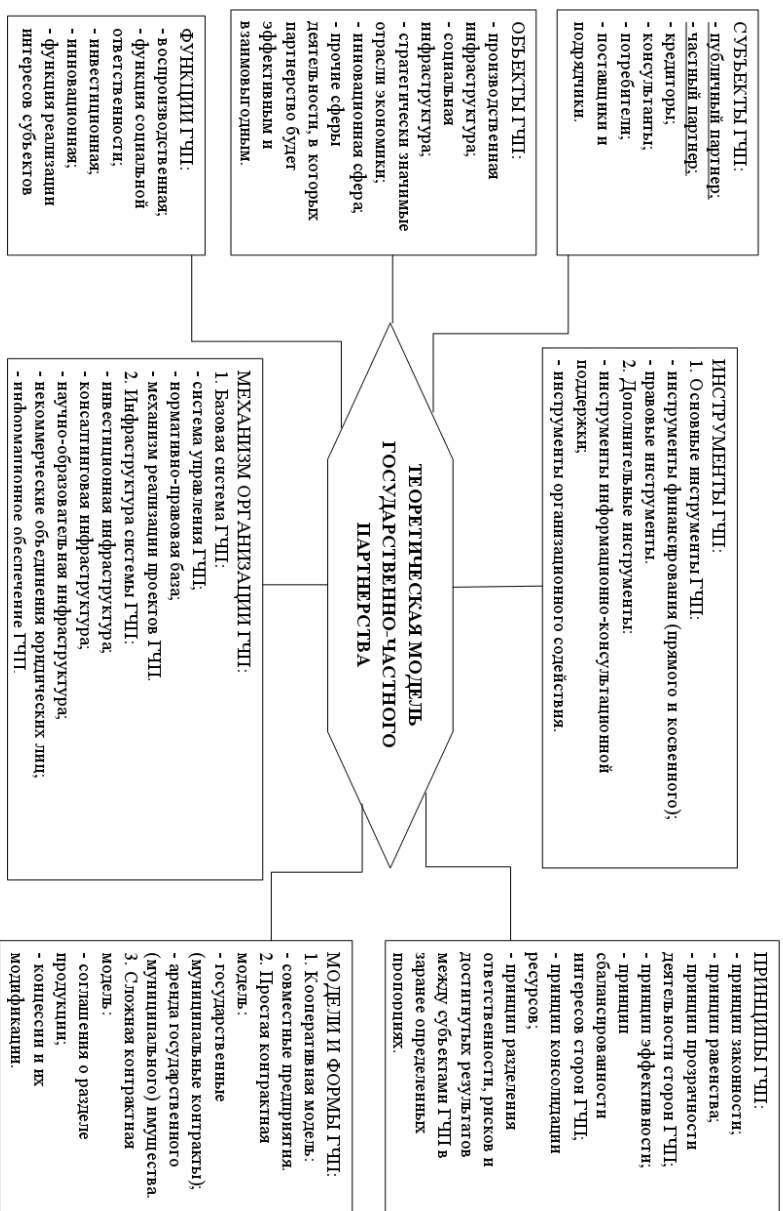


Рис. 1. Теоретическая модель государственно-частного партнерства

– расширение содержания государственного (муниципального) контракта с инвестиционными обязательствами частного сектора как формы ГЧП. Мы предлагаем рассматривать государственный контракт с инвестиционными обязательствами частного сектора не только в классическом варианте юридического значения государственного контракта (в рамках Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»), но и как любое инвестиционное соглашение, одной из сторон которого является государство или муниципальное образование. Такая необходимость объясняется наличием в российской практике удовлетворяющих всем признакам ГЧП инвестиционных соглашений, которые из-за узости трактовки государственных (муниципальных) контрактов не могут быть к ним отнесены.

Следует отметить, что в региональной экономике могут применяться любые формы ГЧП за исключением соглашений о разделе продукции, которые заключаются на федеральном уровне.

По нашему мнению, на сегодняшний день наиболее перспективными формами ГЧП в депрессивных регионах являются *государственные (муниципальные) контракты с инвестиционными обязательствами частного сектора*, так как они имеют достаточную степень привлекательности для обоих партнеров в связи с простой и понятной схемой организации, зачастую – относительно небольшим объемом инвестиций и относительно короткими сроками действия контрактов. *Аренда государственного (муниципального) имущества с инвестиционными обязательствами* арендатора вполне привлекательна для государства, но для инвесторов она сопряжена с целым рядом существенных недостатков (необходимость финансовых вложений в чужую собственность, сложности разделения имущества с арендодателем и др.), поэтому ее перспективы просматриваются только в том случае, если инвестор напрямую заинтересован в конкретном объекте государственной (муниципальной) собственности. *Концессия* – наиболее противоречивая форма ГЧП, которая имеет наибольшее количество преимуществ для государства при наибольшем количестве недостатков для частных инвесторов.

Концессию можно по праву считать «двигателем» экономического развития депрессивных регионов, однако масштабные перспективы ее развития возможны только в случае создания благоприятных условий для реализации концессионных схем (продуманное законодательство, высокая квалификация региональных специалистов, привлекательные условия для инвесторов и т. д.). Кроме того, в региональной экономике депрессивного типа заключение концессионных соглашений целесообразно только в тех отраслях, где возможно возмещение затрат от пользователей (сфера ЖКХ), поскольку бюджеты депрессивных регионов неспособны самостоятельно обеспечить возврат инвестиций частным партнерам. *Совместные предприятия* являются интересной формой ГЧП для инвесторов, однако их перспективы в депрессивных регионах незначительны и просматриваются только в случае высокой стратегической значимости для региона, поскольку региональные бюджеты неспособны предоставить достаточный объем ресурсов для создания крупного современного предприятия в той или иной отрасли даже на условиях софинансирования и принять на себя часть рисков деятельности такого предприятия. В данном случае можно рассчитывать лишь на предоставление ряда льгот инвесторам, однако такая форма взаимодействия государства и бизнеса не относится к ГЧП. Данные выводы подтвердились результатами опроса экспертов в Ивановской области, проведенного нами в 2012 г. (в состав экспертной группы вошли руководители органов исполнительной власти ивановского региона и ряд представителей бизнеса). Так, 62,5 % опрошенных представителей власти ивановского региона считают наиболее эффективной формой ГЧП концессию. Одинаковое количество голосов (37,5 %) получили такие формы ГЧП, как государственный контракт и аренда. Наименее перспективной формой ГЧП, по результатам опроса региональных специалистов, оказались совместные предприятия (6 % голосов). В свою очередь 62,5 % опрошенных ивановских представителей бизнеса привлекает такая форма ГЧП, как государственные контракты, 50 % – считают интересным для инвестора совместное предприятие, и лишь по 25 % голосов получили такие формы ГЧП, как аренда и концессия.

7. Систематизация и авторская классификация инструментов ГЧП.

К *инструментам прямого финансирования* мы относим способы непосредственного финансового обеспечения проектов ГЧП, которые классифицируем по нескольким критериям. По источникам финансирования мы выделяем такие инструменты ГЧП, как бюджетное финансирование (средства долгосрочных целевых программ всех уровней, ФАИП, Инвестиционного фонда РФ и др.) и внебюджетное финансирование (собственные средства инвесторов, средства финансово-кредитных организаций и институтов развития, инфраструктурные облигации и т. д.). По объекту финансирования можно выделить государственное, корпоративное и проектное финансирование. К *инструментам косвенного финансирования* мы относим налоговые льготы, льготы по аренде государственного (муниципального) имущества, «гарантийные» инструменты (гарантии государства и финансово-кредитных организаций, услуги залоговых фондов), создание особых условий деятельности на определенных территориях (индустриальные парки, кластеры, ОЭЗ, зоны территориального развития), прочие способы косвенного финансирования, не противоречащие законодательству. В рамках *правовых инструментов* мы рассматриваем федеральную, региональную и муниципальную нормативно-правовую базу, прямо или косвенно регламентирующую вопросы ГЧП. *Инструменты информационно-консультационной поддержки*, по нашему мнению, это проведение семинаров, круглых столов, консультаций по вопросам ГЧП, размещение обширной информации о положительном опыте ГЧП в СМИ и на интернет-ресурсах, создание отраслевых и региональных центров развития ГЧП, профильных консалтинговых фирм и т. д. К *инструментам организационного содействия* мы относим различные виды помощи в получении лицензий, разрешительных документов, заключений надзорных органов и пр., которые оказываются государством частному партнеру в целях ускорения и упрощения процедур реализации проектов ГЧП.

Учитывая социально-экономическое положение депрессивных регионов, становится очевидным, что возможности использования полного инструментария ГЧП в них ограничены.

Мы полагаем, что на сегодняшний день для депрессивных регионов открыт доступ к следующим инструментам ГЧП: в части бюджетного финансирования – к средствам ФЦП, ФАИП, региональных целевых программ, в части внебюджетного финансирования – к собственным средствам инвесторов и кредитам коммерческих банков, в части косвенного финансирования – к налоговым льготам, льготам по аренде государственного (муниципального) имущества и возможностям создания особых условий деятельности на определенных территориях. При этом депрессивные регионы могут использовать собственную нормативно-правовую базу и нормы федерального законодательства при реализации проектов ГЧП, а также рычаги информационно-консультационной поддержки и организационного содействия.

Кроме того, на основе опроса экспертов Ивановской области нами выявлены наиболее важные и востребованные инструменты ГЧП, практически все из которых оказались доступными для депрессивных регионов (за исключением государственных гарантий). Так, представители органов власти ивановского региона полагают, что наибольшее значение для привлечения инвесторов в проекты ГЧП имеют следующие инструменты: надежная нормативно-правовая база (отметили 62,5 % опрошенных); прямая финансовая поддержка государства (указана 56 % опрошенных); налоговые льготы и государственные гарантии (получили одинаковое количество голосов – по 50 %). При этом представители бизнеса отметили, что проекты ГЧП могут их заинтересовать в случае предоставления со стороны государства: налоговых льгот (указали 75 % опрошенных); прямой финансовой поддержки (указано в ответах 62,5 % опрошенных); государственных гарантий и льготных условий ведения деятельности на определенных территориях (получили одинаковое количество голосов – по 50 %). Таким образом, мнения представителей государства и бизнеса по данному вопросу во многом совпадают, что, несомненно, является положительным сигналом и может в дальнейшем существенно облегчить их взаимодействие по вопросам ГЧП.

8. Авторский вариант механизма организации ГЧП.

По нашему мнению, полноценный механизм организации ГЧП в регионе должен включать две важнейших составляющих.

I. *Базовая система ГЧП в регионе*, которую мы рассматриваем как совокупность следующих взаимосвязанных элементов.

1. Региональная система управления ГЧП, которая в большинстве регионов представлена региональными центрами ГЧП (далее – РЦГЧП).

Согласно рекомендациям Центра ГЧП Внешэкономбанка РЦГЧП должен иметь двухуровневую структуру в составе органов исполнительной власти региона:

– верхнее звено – коллегия или правительственная комиссия, состоящая из руководителей министерств и ведомств правительства (администрации) региона в подчинении главы региона;

– нижнее звено – рабочий орган РЦГЧП (отдел в рамках профильного министерства или департамента правительства (администрации) субъекта РФ) [2, с. 14].

В большинстве субъектов РФ, принявших региональный закон о ГЧП, пошли именно по такому пути (Санкт-Петербург, Нижегородская, Ярославская, Ивановская области и др.). Однако известны и альтернативные варианты создания РЦГЧП – например, в Липецкой области для развития механизмов ГЧП в декабре 2010 г. совместно с Некоммерческим Партнерством «Центр развития ГЧП» было создано Некоммерческое Партнерство «Региональный центр развития ГЧП Липецкой области», который включает в себя Общественный, Экспертный, Наблюдательный Совет и Общее собрание НП.

2. Нормативно-правовая база, обеспечивающая реализацию проектов ГЧП в регионе, которая в настоящее время представлена следующими группами нормативно-правовых актов:

– нормативно-правовые акты, регламентирующие порядок реализации ГЧП в целом (в настоящее время – это региональные законодательные акты о ГЧП);

– нормативно-правовые акты, регламентирующие порядок использования отдельных форм ГЧП (Гражданский кодекс РФ, Лесной кодекс РФ, ФЗ «О концессионных соглашениях», ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и др.);

– нормативно-правовые акты, устанавливающие способы и условия прямого и косвенного финансирования проектов ГЧП

(Бюджетный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, ФЗ «О банке развития», ФЗ «Об особых экономических зонах», ФЗ «О зонах территориального развития», Постановление Правительства РФ «Об утверждении критериев создания особой экономической зоны», Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ» и др.);

– прочие нормативно-правовые акты, имеющие значение для развития практики ГЧП (стратегии развития РФ и субъектов РФ, стратегии развития отдельных отраслей и т. д.).

3. Механизм реализации проектов ГЧП в регионе (на сегодняшний день он рассмотрен лишь фрагментарно и на практике в полноценном виде не отработан).

II. *Инфраструктура региональной системы ГЧП*, в рамках которой автор рассматривает следующие элементы:

– инвестиционная инфраструктура, в особенности коммерческие банки, готовые к кредитованию проектов ГЧП, и страховые организации, готовые к страхованию рисков по таким проектам;

– консалтинговая инфраструктура, включающая профильные консалтинговые организации и инвестиционные агентства, осуществляющие полное сопровождение инвестиционных проектов, реализующихся на условиях ГЧП, в общепринятом в международной практике режиме «одного окна»;

– научно-образовательная инфраструктура, включающая совокупность научно-образовательных учреждений, занимающихся подготовкой специалистов в области ГЧП;

– некоммерческие объединения юридических лиц, способные обеспечить защиту интересов частных партнеров и эффективное взаимодействие с региональной властью по вопросам ГЧП (региональные отделения Российского Союза промышленников и предпринимателей, региональные Торгово-промышленные палаты, отраслевые союзы и ассоциации, межрегиональные объединения предпринимателей);

– информационное обеспечение ГЧП, включающее комплекс прикладных программ для автоматизации отдельных процессов принятия решений по вопросам ГЧП.

В последние годы в большинстве российских регионов предпринимаются попытки создания базовой системы ГЧП, при этом вопросам формирования эффективной инфраструктуры уделяется недостаточно внимания. На наш взгляд, развитие инфраструктуры региональной системы ГЧП целесообразно проводить параллельно с формированием базовой системы, поскольку уже на данном этапе важно привлечь к проблеме внимание коммерческих банков, страховых организаций, консалтинговых фирм, научно-образовательных учреждений, объединений предпринимателей и создать условия для упрощения деятельности региональных специалистов путем автоматизации ряда их функций.

При этом в целях оптимизации базовой системы ГЧП нами разработан ряд деловых предложений по совершенствованию ее элементов. В отношении *системы управления ГЧП* мы рекомендуем наряду с региональными центрами ГЧП (РЦГЧП) в системе органов исполнительной власти соответствующего уровня назначить федеральный центр ГЧП (ФЦГЧП) и муниципальные центры ГЧП (МЦГЧП), установить вертикальную иерархию между ними, а также создать на базе каждого из них специальные рабочие группы, включающие представителей органов исполнительной власти (по общему назначению и отраслевым), центров ГЧП высшего уровня, консалтинговых организаций, институтов развития и прочих экспертов. В отношении *региональной нормативно-правовой базы* мы предлагаем рассмотреть возможности корректировки региональных законов с учетом положений проекта федерального закона «О государственно-частном партнерстве», который в настоящее время находится на рассмотрении в Государственной Думе, дополнить региональные законодательные акты существенными моментами, не отраженными в данном законопроекте (например, вариантами распределения рисков между партнерами), начать работу над стандартизацией документов для реализации проектов ГЧП по базовым схемам, обеспечить возможности для изучения региональными специалистами передового мирового опыта как в части схем ГЧП, так и в части порядка и форм заключения соглашений, применяемых вариантов распределения рисков и компенсаций. В отношении *механизма реализации проектов ГЧП*

регионам предлагается воспользоваться поэтапной инструкцией, разработанной нами с учетом рекомендаций отечественных и зарубежных специалистов и собственных идей. Данная инструкция предполагает реализацию проектов ГЧП по классической схеме жизненного цикла инвестиционного проекта (предынвестиционная фаза – разработка программы проектов ГЧП, подготовка проекта ГЧП к конкурсу; инвестиционная фаза – тендерный процесс, организация финансирования и реализация проекта; постинвестиционная фаза – эксплуатация объекта, окончания проекта (выход инвестора) и анализ результатов) с учетом специфических особенностей проектов ГЧП.

Итак, стержневые элементы сущности ГЧП, усовершенствованные в ходе нашего исследования, служат основой авторской теоретической модели ГЧП.

Мы полагаем, что в ближайшее время система ГЧП в российских регионах должна быть подвергнута тщательной доработке, в том числе с учетом предложенной теоретической модели, поскольку существует целый клубок проблем, без решения которых перспективы ГЧП в России просматриваются с трудом.

На наш взгляд, все препятствия в развитии практики ГЧП можно разделить на два блока – *проблемы, связанные с российскими особенностями отношений государства и бизнеса*, и *специфические проблемы ГЧП*, которые возникают на этапе становления ГЧП в большинстве стран.

Проблемы первого блока распространяются на все сферы, к которым имеет отношение российское государство (недоверие к власти, отсутствие независимой судебной системы, карательный стиль работы контролирующих органов и пр.), и поэтому должны решаться в рамках общегосударственной политики.

Проблемы второго блока, на наш взгляд, можно условно разделить на пять основных типов – организационные, финансовые, кадровые, законодательные и проблемы коррупции, обусловленные недостаточной прозрачностью системы ГЧП.

К *проблемам организационного характера* мы относим отсутствие в ряде регионов специализированных подразделений органов исполнительной власти, отвечающих за организацию ГЧП; низкую эффективность деятельности органов региональной власти по управлению системой ГЧП; отсутствие действен-

ного механизма организации ГЧП в регионах; долговую и запутанную процедуру принятия решений по проектам ГЧП (из-за высокого уровня бюрократии); несогласованность действий федеральных и региональных органов власти, муниципальных образований и инвесторов; низкий уровень информированности предпринимателей о возможностях участия в проектах ГЧП и др. Безусловно, в настоящее время проводится ряд мероприятий по решению указанных проблем: при содействии Центра ГЧП Внешэкономбанка проведена активная работа по созданию РЦГЧП во многих регионах, Министерством экономического развития и Центром ГЧП Внешэкономбанка разработаны методические рекомендации по развитию ГЧП для региональных специалистов, проводятся консультации региональных специалистов с Центром ГЧП Внешэкономбанка и научными центрами по вопросам организации системы ГЧП. Однако, несмотря на реализацию рассмотренных мероприятий, большинство регионов так и не смогли сформировать действенный механизм организации ГЧП. В связи с этим мы предлагаем дополнительно к проводимым мероприятиям активизировать создание региональных центров ГЧП во всех регионах России, следовать рассмотренным ранее авторским рекомендациям по совершенствованию механизма организации ГЧП в регионах, отработать механизм информационно-консультационной поддержки предпринимателей, в том числе путем сотрудничества с объединениями юридических лиц, обеспечивающих защиту интересов бизнес-структур.

К *финансовым проблемам ГЧП* мы относим существенные ограничения в долгосрочном финансировании проектов ГЧП; слишком дорогостоящую для регионов процедуру подготовки проектов ГЧП; высокие стоимостные критерии Внешэкономбанка и Инвестиционного фонда РФ, которым должны соответствовать проекты ГЧП; не всегда справедливое распределение средств ФАИП по регионам (наибольший объем бюджетных ассигнований традиционно получают и так небедные регионы (республика Татарстан, Москва, Московская область, Санкт-Петербург и др.), а депрессивные довольствуются лишь малой частью от заявленного объема инвестиций [5]); проблемы косвенного финансирования (отсутствие возможностей для предос-

тавления государственных гарантий у большинства региональных бюджетов, трудности формирования залоговых фондов в депрессивных регионах). В последние годы в целях решения финансовых проблем ГЧП был снижен «минимальный порог» стоимости инвестиционных проектов, претендующих на финансирование за счет средств Инвестиционного фонда (с 5 млрд р. до 500 млн р. [3, с. 6]), а также регионам выделяются существенные финансовые ресурсы в рамках федеральных целевых программ. Однако проблемы финансирования проектов ГЧП все равно остаются актуальными, при этом в депрессивных регионах они стоят особенно остро. В целях разрешения рассмотренных проблем мы предлагаем установить дифференцированные критерии предоставления финансовых ресурсов Инвестиционного фонда РФ и Внешэкономбанка для регионов различных типов, рассмотреть возможности формирования залоговых фондов в регионах с включением в них земельных участков, находящихся в государственной (муниципальной) собственности, проработать вопросы заключения официальной договоренности с коммерческими банками о финансировании региональных проектов ГЧП в рамках специальных кредитных программ (согласно результатам проведенного нами опроса руководителей кредитных организаций ивановского региона к этому на сегодняшний день готов только ОАО «Сбербанк России»).

Кадровые проблемы ГЧП, на наш взгляд, связаны с низким уровнем квалификации, ограниченными компетенциями и количественным недостатком региональных специалистов, занимающихся вопросами ГЧП; крайне ограниченным количеством квалифицированных консалтинговых компаний, способных стать консультантами по проектам ГЧП; высокой стоимостью услуг профессиональных консультантов в сфере ГЧП. В целях решения кадровых проблем в настоящее время действует целый ряд консультационных центров (главный консультант и координатор – Центр ГЧП Внешэкономбанка, существует также Некоммерческое Партнерство «Центр развития ГЧП», консультационную деятельность в сфере ГЧП успешно осуществляют юридическая фирма «Вегас-Лекс», ЗАО «Стратегия-Центр» и др.); Министерством регионального развития разработаны методические рекомендации для региональных специалистов по

подготовке документации по проектам ГЧП; при участии Центра ГЧП Внешэкономбанка проводятся многочисленные общероссийские, межрегиональные и региональные конференции и семинары по обмену опытом и обсуждению современных проблем ГЧП, в том числе с привлечением зарубежных специалистов; в ряде столичных ВУЗов осуществляется обучение специалистов по программам повышения квалификации, а также созданы кафедры ГЧП; проводятся курсы повышения квалификации и семинары на базе ряда региональных ВУЗов (однако такие программы, как правило, малоэффективны по причине отсутствия в регионах специалистов, действительно компетентных в данной области); создана общественная организация «ГЧП-клуб», цель которой – организация коммуникации между ГЧП-специалистами из госсектора, бизнес-структур, консалтингового сообщества и общественных организаций. Однако, несмотря на целый ряд проводимых мероприятий, кадровые проблемы ГЧП в регионах до сих пор остаются нерешенными. В связи с этим мы предлагаем активизировать деятельность по следующим направлениям: создание кафедр и программ повышения квалификации в региональных ВУЗах с привлечением известных российских специалистов в сфере ГЧП; организация стажировок региональных специалистов в зарубежных странах, имеющих богатый положительный опыт в сфере ГЧП (США, Великобритания, Канада, Франция, Германия и др.), за счет федеральных средств; обучение и консультирование региональных и муниципальных специалистов «на местах» (не только существующими в настоящее время платными консультантами, но и на бесплатной основе специалистами ФЦГЧП при его создании); подготовка региональных инвестиционных консультантов по направлению ГЧП (стоимость их услуг, вероятно, будет ниже цен столичных специалистов); разработка прикладных программ для автоматизации отдельных процессов принятия решений по вопросам ГЧП в регионах.

Законодательные проблемы ГЧП, безусловно, связаны с отсутствием надежной нормативно-правовой базы, регламентирующей вопросы ГЧП. В частности, отсутствует федеральный закон и Государственная концепция развития ГЧП; на законодательном уровне нет четких ориентиров развития отраслей и

сфер, в которых допустимо применение механизмов ГЧП, что не позволяет устанавливать долгосрочные взаимоотношения; наличие ряда правовых коллизий в законодательстве; несовершенство законодательства, регламентирующего отдельные виды ГЧП; отсутствие четкого механизма предоставления гарантий возврата инвестиций по проектам ГЧП (что порождает недоверие со стороны частных инвесторов, которое еще больше усугубляется на фоне экономической нестабильности в стране); отсутствие обоснованной методики комплексной проверки финансовых предложений конкурсантов по проектам ГЧП; недостаточная согласованность стратегических документов развития страны, территорий и отдельных отраслей экономики; декларативный характер региональных и муниципальных нормативно-правовых актов в сфере ГЧП. Следует отметить, что в настоящее время ведется серьезная работа по совершенствованию нормативно-правовой базы в сфере ГЧП и законодательные преобразования начинают приобретать комплексный характер. Так, ведется совершенствование существующего федерального законодательства, затрагивающего вопросы ГЧП, в помощь регионам разработан модельный закон субъекта РФ «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства»; в июне 2012 г. на рассмотрение в Государственную Думу внесен проект федерального закона «О государственно-частном партнерстве», который вводит единую общероссийскую терминологию в области ГЧП, устанавливает принципы, порядок и условия взаимодействия публичного и частного партнеров при заключении и исполнении соглашений о ГЧП, а в Пояснительной записке к законопроекту представлена программа внесения изменений в действующее законодательство (в том числе Бюджетный, Налоговый, Земельный, Лесной кодексы и прочие нормативно-правовые акты). В дополнение к данным мероприятия мы рекомендуем создать Единую концепцию ГЧП на федеральном уровне, в рамках которой может быть разработана Многоуровневая Программа развития ГЧП (такая, например, успешно реализуется в Казахстане); разработать и утвердить региональные стратегии развития ГЧП с учетом положений Единой концепции ГЧП; активизировать процессы формирования единого правового

го пространства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях власти с учетом международного опыта в сфере ГЧП (нормативные акты, подзаконные документы, стандарты подготовки экспертных заключений, макеты типовых соглашений, методические рекомендации и другие материалы); разработать единую методику комплексной проверки конкурсных предложений; скорректировать региональные законодательные акты с учетом положений федерального законопроекта и дополнить их существенными моментами, не учтенными в нем (например, в части механизма разделения рисков между партнерами); привлечь некоммерческие объединения юридических лиц, обеспечивающие защиту интересов предпринимателей, к законотворчеству в сфере ГЧП.

Актуальными при реализации механизмов ГЧП являются и *проблемы коррупции* (на наш взгляд, наиболее коррупционные стадии ГЧП – тендерный процесс и эксплуатация объекта). Безусловно, на официальном уровне такие сведения не озвучиваются, однако интересную информацию можно встретить на интернет-порталах, посвященных выявлению и противодействию фактам коррупции. Например, коррупционный проект ГЧП успешно функционировал в системе ЖКХ г. Балахна Нижегородской области, пока о нем не узнали депутаты Государственной думы РФ, курирующие антикоррупционный проект «Гражданский контроль». Речь идет о неожиданно созданном ООО «ВИК», учредителями которого оказались высокопоставленные чиновники Балахнинского района, а руководителем – родственник одного из них. Данная фирма без проведения конкурса взяла в аренду муниципальный «Водоканал», утвердила инвестиционную программу в целях модернизации коммунальных сетей, предполагающую привлечение кредита в крупном размере, а ежемесячные платежи по данному кредиту включила в стоимость услуг водоснабжения в виде инвестиционной надбавки. По факту же кредит предприятием не привлекался, реконструкция коммунальных сетей не проводилась, но, несмотря на это, местные предприятия и население оплачивали коммунальные услуги по повышенному тарифу. Коррупция и беспредел наблюдается также в коммунальном хозяйстве Тульской области, Архангельской области и других регионов (чаще всего в рамках

арендной формы ГЧП). Обнаружены коррупционные сделки и в транспортной инфраструктуре, например, в Кировской области. Очевидно, что проекты ГЧП являются вполне привлекательными для реализации личных коррупционных интересов чиновников. Но следует отметить, что в последние годы противодействие коррупции стало важным направлением государственной политики. Причем борьба с коррупцией ведется как силами государства, так и усилиями общества. И если государственные программы (совершенствование антикоррупционного законодательства, деятельность Автономной некоммерческой организации «Агентство по борьбе с коррупцией в РФ» – «Национальный Антикоррупционный Совет РФ», Совета при Президенте РФ по противодействию коррупции, целого ряда общероссийских, межрегиональных и региональных антикоррупционных организаций, работа Горячей линии «Стоп коррупция» Общественной палаты РФ) на сегодняшний день не принесли ощутимого эффекта, то деятельность неподвластных общественных организаций и проектов (среди них некоммерческий общественный проект «Роспил» А.Навального, единый информационный портал по фактам коррупции «Гражданский контроль», сайт «Коррупция. NET», проект «Control-press» и др.) уже приносит некоторые плоды – факты коррупции становятся достоянием общественности, а юристы данных организаций ведут активную работу по их ликвидации. При этом недостаток антикоррупционной общественной деятельности заключается в том, что она не позволяет предотвратить факты коррупции. Мы полагаем, что в настоящее время нужен действительно серьезный подход к противодействию коррупции в сфере ГЧП, ведь большинство таких проектов направлено на удовлетворение общественных интересов. В частности, мы предлагаем для этого следующие мероприятия: организация взаимодействия органов государственной власти и предпринимателей, претендующих на государственную поддержку, через независимых посредников (специальных агентств), работающих по контракту с региональным правительством, но подчиняющихся при этом федеральному центру; разработка автоматизированных комплексов принятия решений при проведении конкурсных процедур по проектам ГЧП с целью исключения влияния человеческого фактора, а

значит, и появления коррупции на данной стадии реализации проектов; организация системы общественного контроля за реализацией крупных, общественно значимых региональных проектов ГЧП, в том числе путем назначения независимых общественных наблюдателей по каждому проекту методом случайной выборки, по аналогии с отбором присяжных заседателей в Суде присяжных, включения их в состав конкурсной комиссии и проектной команды, обеспечение их присутствия на всех стадиях реализации проекта, а также путем организации неофициального общественного контроля за счет размещения подробной информации о ходе реализации проектов ГЧП в периодической печати и на электронных ресурсах и предоставления пользователям возможностей обсуждения данной информации на официальных сайтах.

Подводя итоги, следует отметить, что, несмотря на наличие целого ряда проблем и отсутствие полноценного механизма организации партнерских отношений государства и бизнеса, в регионах тем не менее зарождаются первые проекты, реализующиеся на условиях ГЧП. В настоящее время активизация механизмов ГЧП в российских регионах происходит по двум основным направлениям:

- 1) развитие инфраструктуры региона, когда ГЧП используется как способ модернизации различных видов инфраструктуры;
- 2) отраслевое развитие региона, когда ГЧП применяется для привлечения инвестиций в приоритетные и проблемные сферы и отрасли региональной экономики с целью их развития и модернизации.

В рамках *первого направления* в российских регионах действует ряд проектов ГЧП в транспортной инфраструктуре (большинство из них реализуется в городах федерального значения в виде концессионных схем, например, проект строительства первого участка платной дороги Москва – Санкт-Петербург (15–58 км), проект реконструкции первого участка дороги М1 «Беларусь», так называемый «Обход города Одинцово» в Московской области, проект строительства платной скоростной автомагистрали «Западный скоростной диаметр» (ЗСД) в Санкт-Петербурге, проект реконструкции и дальнейшей эксплуатации

аэропорта Пулково в Санкт-Петербурге и др.), широкое распространение ГЧП получает в сфере ЖКХ (коммунальные проекты ГЧП реализуются в разнообразных формах (государственный контракт, аренда, концессия) и в регионах с различным уровнем социально-экономического развития – Москве, Санкт-Петербурге, Республиках Татарстан, Карелия, Бурятия, Самарской, Ивановской, Волгоградской, Нижегородской, Амурской, Брянской, Владимирской, Кировской, Свердловской, Тамбовской, Тверской, Ростовской областях, Алтайском и Пермском краях и др.), возможности использования ГЧП в системах образования и здравоохранения в настоящее время активно обсуждаются, но на практике реализованы лишь единичные проекты (в основном в развитых регионах: концессионные проекты строительства перинатального центра в Казани и онкологической клиники в Нижнем Новгороде, открытие медицинских центров диализа для людей с хронической почечной недостаточностью в городах Коломна и Мытищи Московской области). Проанализировав российский опыт реализации инфраструктурных проектов, мы пришли к выводу, что в региональной экономике депрессивного типа шансы на успех имеют только те инфраструктурные проекты, в которых возможно возмещение затрат от пользователей без существенной финансовой нагрузки на бюджеты домашних хозяйств (например, в сфере ЖКХ). Это подтверждается и результатами опроса экспертов ивановского региона. Так, перспективы развития ГЧП в сфере ЖКХ видят 75 % представителей органов власти региона, а 50 % бизнесменов выразили свою заинтересованность в участии в таких проектах. Это максимальные показатели среди всех предложенных вариантов ответа. Доля прочих видов инфраструктуры в ответах экспертов незначительна.

В рамках *отраслевого развития регионов* известны примеры ГЧП в лесном хозяйстве (распространены во всех регионах в форме договоров аренды участков лесного фонда, в Ивановской области инвесторами-арендаторами являются ООО «Ивановский лес», ООО «Ивановская лесопромышленная компания», ООО «Вичуга-лес», ООО «Решма-лес») и в строительстве (например, проект строительства коттеджного поселка «Изумруд» в Ивановской области), при этом широко обсужда-

ются возможности применения ГЧП и в других отраслях. Однако наибольшую популярность получают комплексные способы территориально-отраслевого развития регионов – создание особых экономических зон, промышленных парков, кластеров, которые, с одной стороны, могут создаваться в рамках ГЧП, с другой стороны, данные направления сами по себе являются инструментами ГЧП и ведут к развитию партнерских отношений государства и бизнеса на их территориях. Безусловно, данные направления широко распространены в развитых регионах. Однако имеется положительный опыт и на депрессивных территориях. Например, в Ивановской области на условиях ГЧП ведется создание туристического кластера «Плес», реализуются проекты создания и развития промышленных парков «Родники» и «Кинешма», обсуждается вопрос организации особой экономической зоны регионального уровня. Проведенное нами исследование позволяет сделать вывод о наличии широких возможностей отраслевого развития депрессивных регионов на условиях ГЧП. Более того, 50 % опрошенных ивановских бизнесменов выразили заинтересованность в проектах ГЧП в промышленности, 25 % – в сельском хозяйстве, а 37,5 % бизнесменов готовы участвовать в развитии инновационной сферы в рамках ГЧП. Однако среди представителей власти ивановского региона перспективы развития ГЧП в промышленных отраслях были отмечены незначительным количеством экспертов, при этом 44 % из них считают перспективным направлением для ГЧП туристическую отрасль.

Итак, масштабы задач, стоящих перед российскими регионами, в настоящее время таковы, что без системного запуска полноценных проектов ГЧП, имеющих важное социально-экономическое значение, невозможно дальнейшее развитие и модернизация региональной экономики. Так, согласно результатам опроса, проведенного нами среди экспертов Ивановской области, 94 % представителей органов власти считают ГЧП эффективным инструментом развития экономики регионов. При этом 75 % опрошенных региональных специалистов и такой же процент опрошенных бизнесменов прогнозируют серьезные перспективы развития ГЧП в регионе, 19 % региональных специалистов и 25 % бизнесменов видят перспективы, но незначи-

тельные. Более того, 62,5 % опрошенных представителей бизнеса заявили, что готовы инвестировать в проекты ГЧП в настоящее время. Безусловно, это положительный знак, поскольку в последние годы именно нежелание бизнеса сотрудничать с государством заметно тормозило развитие практики ГЧП. Таким образом, на сегодняшний день позволительно говорить о перспективах развития ГЧП в региональной экономике депрессивного типа. Однако это возможно лишь при организации четко структурированной, надежной, прозрачной системы ГЧП, при наличии желания и возможностей у региональных специалистов и предпринимателей сообща работать над ее созданием, при серьезной заинтересованности и участии высшего руководства региона в развитии данного направления.

Библиографический список

1. *Абрамова Е. А., Ксенофонтова О. Л.* Депрессивные регионы как результат неравномерного территориального социально-экономического развития // Международный журнал экспериментального образования. 2012. № 6.

2. *Воротников А.* Организация управления проектами государственно-частного партнерства (Продолжение в «ГС» №4) // Государственная служба. 2010. № 3. С. 12–15.

3. *Громыко И., Зусман Е.* Инвестиционный фонд: новые возможности для регионов // Корпоративный юрист. Приложение «Государственно-частное партнерство в России». 2008. № 10. С. 6–8.

4. *Квашнина Н. А.* Экономический рост и инвестиционный процесс: вопросы методологии, теории и практики (региональный аспект). Иваново : Иван. гос. ун-т, 2004. 416 с.

5. *Смирнов Ю.* Круговерть вокруг ФАИП // Российская Федерация сегодня. 2007. № 8. URL : http://archive.russia-today.ru/2007/no_08/08_regional_authorities.htm

УДК 330.567.2

Т. М. Корягина

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИКИ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ

В статье рассмотрена проблема финансирования модернизации российской экономики, являющейся центральным «вызовом» в настоящее время. Обозначены основные направления, прежде всего требующие финансового обеспечения, фундаментальные источники «длинных» денег, обоснован тезис о необходимости регулирования деятельности коммерческих банков.

Ключевые слова: модернизация экономики, источники «длинных денег», коммерческий банк кредитование, регулирование банковской деятельности.

Т. М. Koryagina

ON THE QUESTION OF FINANCIAL SUPPORT OF THE ECONOMY BY MONETARY FUNDS

The article deals with the problem of financing the modernization of Russian economy, which is a central "challenge" nowadays. Outlined the main directions, primarily requiring the financial security, the fundamental sources of "long" money, justify the thesis about the need of regulation of commercial banks.

Keywords: modernization of the economy, sources of "long money", commercial bank, lending, banking regulation.

В складывающихся условиях, имеющих место в экономике современной России, представляется возможным говорить о так называемых «вызовах», которые оказывают существенное, а порой и определяющее влияние на развитие тех или иных процессов в стране. Одни из них идут от самой национальной экономики, другие зависят от состояния на мировых рынках (то есть, здесь идет речь о международном аспекте влияния). Центральным вызовом в настоящее время, несомненно, является тотальная модернизация российской экономики. Россия приступила к реализации крупномасштабного проекта модернизации. Выбранный правительством курс зафиксирован в документе «Стратегия 2020: новая модель роста – новая социальная политика». Общий вектор развития определен как переход от экс-

портно-сырьевой составляющей экономического роста к инновационно-ориентированной фазе развития. Стратегия предполагает, что через десять лет Россия сможет претендовать на 10 % мирового рынка интеллектуальных услуг, а доля инновационного сектора в ВВП вырастет до 20 %. Однако, очевидным становится тот факт, что говорить о каких-либо существенных изменениях в экономике современной России без поднятия вопроса финансирования на сегодняшний день не представляется возможным. В первую очередь это определяется острой необходимостью в «длинных» деньгах для реализации крупномасштабных инновационных проектов, стоящих в центре и являющихся краеугольным камнем модернизации российской экономики. С финансовой точки зрения требуется обеспечение денежными средствами прежде всего:

1) Научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР). Следует отметить, что в настоящее время первое место по объёму НИОКР занимают США (382,6 млрд; 2,7 % от объема собственного ВВП), второе – Китай (153,7 млрд; 1,4 % ВВП), третье место принадлежит Японии (144,1 млрд; 3,3 % ВВП). Россия замыкает десятку мировых лидеров (23,1 млрд; 1 % ВВП) [1].

2) Высокотехнологичных отраслей экономики (фармацевтическая промышленность, атомная промышленность, авиакосмическое машиностроение, высокотехнологичная химия, композитные и неметаллические материалы, информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии и т. д.). В соответствии с принятой программой модернизации экономики России «доля высокотехнологичных и интеллектуальных отраслей в ВВП должна к 2020 г. увеличиться в полтора раза» [4].

3) Действующих предприятий основного производства (здесь речь идет прежде всего о промышленных предприятиях). Доля промышленности в ВВП России в 2011 г. составила 36,9 % [5].

4) Инфраструктуры (как производственной, так и социальной).

К основным (фундаментальным) источникам «длинных» денег можно отнести:

1) Собственные средства предприятий (амортизационные отчисления, часть прибыли, выручка от реализации основных производственных фондов, неиспользуемых в хозяйственной деятельности и т. д.). Следует отметить, что в структуре источников инвестирования собственные средства предприятий занимают доминирующее положение (по итогам 2011 г. их величина в общем объеме инвестиций составила 41 %).

2) Сбережения населения, которые впоследствии будут привлечены в кредиты коммерческих банков и другие формы финансирования. По данным Росстата на начало сентября 2012 г. общий объем накоплений населения составил 15384,8 млрд р., (из них 67,6 % – вклады, 24,5 % – остатки наличных денег, 7,9 % – ценные бумаги), что составило 115 % уровня соответствующего периода предыдущего года.

3) Собственные средства финансовых учреждений (особенно пенсионных фондов и страховых компаний, являющихся важнейшими держателями денежных средств).

4) Средства государственного бюджета (реализуемые преимущественно через комплексные целевые программы).

Заметим, что одним из основных источников финансирования модернизации российской экономики является необходимость развития кредитного обеспечения инвестиционных проектов (в основе которого лежат сбережения населения в виде вкладов в банках, трансформируемые впоследствии в кредиты.). Однако, на сегодняшний день доля банковских кредитов составляет только около 9 % от общего объема инвестирования. Ведущей функцией коммерческого банка, возвышающей его роль, является предоставление всевозможного рода кредитов предприятиям и населению. Однако, на наш взгляд, коммерческий банк вместе со своей ведущей функцией должен находиться под началом, т. е. существует необходимость регулирования его деятельности. Этот тезис возможно обосновать следующими позициями: Во-первых, банки мобилизуют колоссальные суммы средств населения, нефинансовых организаций, государственных и муниципальных органов. На 1 сентября 2012 г. средства физических и юридических лиц составили 21960578 млн р., в том числе вклады (депозиты) физических лиц – 13032058 млн р., что на 24,1 и на 21,6 % больше соответствующих показателей

прошлого года [2]. Необходимо при этом заметить, что в ресурсной базе банка его собственные средства составляют лишь 10–15 %, поэтому банки. «если трактовать их как квазиобщественные организации, должны при осуществлении активных операций избегать спекуляций (имеющих высокий уровень риска) и быть нацелены с помощью соответствующих регулирующих норм на минимизацию риска» [1, с. 113]. Во-вторых, в коммерческие банки в настоящее время являются важнейшими платежно-расчетными центрами, осуществляя расчеты за товары, работы, услуги между контрагентами и обеспечивая непрерывный процесс движения денежных средств. Так, сбои в одном месте непосредственно затронут всю систему связей между сторонами сделок. В-третьих, в настоящее время усилилась нагрузка на банковский сектор в части проведения активных операций: темпы роста производства в существенной степени зависят от банков. Существует серьезная опасность чисто коммерческих действий банков, так как быстрая оборачиваемость и высокая доходность вложений подталкивает банки к перераспределению кредитных ресурсов в сферу обращения, в то время как промышленность испытывает «инвестиционный голод».

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д., Роднина А. Ю.* Кругооборот кредитного ресурса: взаимосвязь политэкономического и институционального аспектов. М. : КНОРУС, 2013. 226 с.
2. Бюллетень банковской статистики. 2012. № 10 (233). С. 118–119.
3. URL : http://ru.wikipedia.org/wiki/Промышленность_России# (дата обращения: 09.11.2012).
4. URL : <http://mir24.tv/news/politics/4654717> (дата обращения: 09.11.2012).
5. URL : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/rs.html> (дата обращения: 09.11.2012).
6. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d2/24-04.htm (дата обращения: 09.11.2012).

УДК 330.12

И. Д. Котляров

ТОВАР И УСЛУГА: ПРОБЛЕМЫ РАЗГРАНИЧЕНИЯ

В статье предпринята попытка выявить критерии разграничения товаров и услуг. Показано, что таким критерием может выступать переход права собственности. Предложены варианты классификации продуктов по наличию в них перехода права собственности.

Ключевые слова: товар, услуга, продукт, право собственности.

I. D. Kotlyarov

GOODS AND SERVICES: PROBLEMS OF DELIMITATION

The present paper contains an attempt to find a criterion of delimitation of goods and services. We show that such a criterion can be transfer of property rights. We propose possible classifications of products based on this criterion.

Keywords: good, service, product, property right.

Проблема разграничения товара и услуги обладает рядом интересных свойств, обуславливающих как ее важность для экономической теории, так и сложность получения для нее однозначного ответа.

– Прежде всего, без решения этой проблемы невозможно корректно говорить о товарах и услугах как об особых формах экономических благ (напомним, что определения услуги чаще всего основываются на ее противопоставлении «осязаемым» товарам, а без четкого и внутренне непротиворечивого разграничения произвести такое противопоставление затруднительно).

– Далее, в самой формулировке этой проблемы содержится противоречие: под товаром в экономике понимается материальное или нематериальное благо, способное удовлетворять человеческую потребность и предлагаемое для продажи. Услуга этому определению соответствует, и поэтому с экономической точки зрения она является товаром, в силу чего противопоставление товаров и услуг терминологически и содержательно некорректно, на что справедливо указывают исследователи [1]. Источник этого противоречия, очевидно, кроется в наличии двух подходов к определению товара (экономического, приведенного выше, и практического, при котором под товаром понимается исключительно осязаемое благо). К сожалению, адек-

ватного способа устранить это противоречие пока предложено не было, из-за чего мы будем вынуждены ниже продолжать противопоставлять понятие «товар» и понятие «услуга», надеясь на интуитивное понимание читателями смысла, вкладываемого в эти понятия при их противопоставлении (для обобщения этих понятий мы будем использовать термин «продукт»).

– Крайне сложно выделить характеристики, по наличию/отсутствию которых можно было бы разграничить товар и услугу. Часто указываемые в качестве таких характеристик неосвязаемость и несохраняемость услуги на самом деле таковыми не являются (информация как товар неосвязаема, а электроэнергия – несохраняема).

– Наконец, в современных условиях продукты, представленные на рынке, обычно включают в себя как «товарную» («осязаемую»), так и сервисную составляющие (так называемые «товары с сопровождением»), из-за чего разделить эти продукты на товары и услуги представляется невозможным.

Оставляя без внимания первые три аспекта данной проблемы (поскольку каждый из них заслуживает самостоятельного исследования), мы в предлагаемой статье сосредоточимся на четвертом, а именно на том, как в продуктах сочетаются свойства товара и услуги.

Классической моделью формализации этого сочетания служит так называемый «континуум Шостак», получивший название по фамилии американской исследовательницы Линн Шостак, предложившей его в своей фундаментальной статье [3, с. 77]. Согласно этой модели, четкой границы между товарами и услугами по критерию осязаемости нет, напротив, существует непрерывный ряд от чистой услуги до чистого товара, промежуток между которыми заполнен продуктами, чьи свойства представляют собой разнообразные комбинации характеристик товара и услуги (или, иначе, обладающими разной степенью осязаемости). Континуум Шостак состоит из разнородных (как по своим характеристикам, так и по критерию удовлетворяемых при их помощи потребностей) продуктов (он включает в себя, например, образовательные услуги, консалтинг, косметику, автомобили и т. д.) и таким образом претендует на универсальность. Иными словами, любой предлагаемый на рынке продукт может быть помещен в строго определенную точку этого континуума.

Однако важно отметить, что осязаемость, строго говоря, не является тем единственным критерием, на основе которого построен этот континуум. Сама Шостак в своей статье [3, с. 73] говорит, что, хотя в услугах вполне может присутствовать материальная составляющая, перехода права собственности при оказании услуги не происходит (в отличие от продажи товара). Поэтому фактически ее континуум строится по двум критериям: по нарастанию материальной составляющей в продукте (и по убыванию сервисной компоненты) и по наличию перехода права собственности. Во всяком случае к продуктам с преобладанием осязаемой (товарной) составляющей она относит те, которые сопровождаются переходом права собственности. Это позволяет утверждать, что осязаемость продукта (в том смысле, который вкладывается в слово «осязаемый» при противопоставлении товаров и услуг) заключается не в наличии у него материальной составляющей (при прокате автомобиля клиентом арендуется вполне материальный объект, а при покупке аудиозаписи или фильма в Интернете приобретается нематериальное благо, являющееся, однако, товаром). Она также не состоит в ощутимости для клиента процесса оказания услуг (услуги медицинского массажа весьма осязаемы, а услуга показа кинофильма предполагает достаточно сильное воздействие на органы зрения и слуха). Осязаемость в данном контексте имеет не физический, а правовой смысл и означает «вещность», т. е. возможность получения права собственности на продукт. Таким образом, экономические блага следует делить не на осязаемые и неосязаемые (или материальные и нематериальные), а на вещные и не вещные.

Соответственно, континуум Шостак строится не по критерию осязаемости, а по критериям материальности и вещности, при этом градация по критерию материальности проработана достаточно детально, тогда как критерий вещности в неявной форме используется для разбиения континуума продуктов на два подмножества (продукты с преобладанием товарной составляющей и продукты с преобладанием сервисной составляющей). Подробной классификации продуктов по критерию вещности в работе Шостак не предложено. Кроме того, важным недостатком данного континуума является то, что нематериальность всецело закреплена за услугами и для нематериальных товаров места в данном континууме (по крайней мере в явном виде) не предусмотрено.

Это означает, что можно построить и другие варианты континуума продуктов – уже на основе критерия вещности (иначе говоря, вещные и невещные блага не жестко противопоставляются друг другу, а формируют непрерывный ряд по степени проявления вещности). Этот критерий можно использовать в двух вариантах. В первом случае мы будем говорить о полноте перехода права собственности, и тогда можно сформировать ряд, начинающийся продуктами, при которых такого перехода не происходит вовсе (например, при ремонте утюга), продолжающийся продуктами, предполагающими передачу права пользования (аренда), затем – продуктами с ограниченными правами владения и распоряжения (например, покупка автомобиля в кредит, при которой налагаются ограничения на право перепродажи автомобиля до полной выплаты кредита), и завершающийся продуктами с полным и безусловным переходом права собственности (например, продажа хлеба).

Во втором варианте мы будем говорить о переходе права собственности на компоненты продукта. Как и в примере выше, начинаться данный континуум будет с продуктов, при которых никакого перехода права собственности не происходит (скажем, ремонт утюга). Продолжен он будет продуктами, в которых имеет место переход права собственности на вторичные (с точки зрения потребителя) компоненты продукта (например, на пломбирочный материал при лечении зуба; очевидно, что процесс работы врача собственностью пациента не становится). Затем можно поставить продукты, в которых компонента, передаваемая в собственность потребителю, столь же важна для него, как и компонента, по которой перехода права собственности не происходит. Эти продукты занимают центральное место в предлагаемом континууме, и их примером может служить ресторан. Далее идут продукты, в которых наибольшее значение для потребителя имеет компонент, переходящий в его собственность (автомобиль вместе с гарантийным обслуживанием). Наконец, завершать этот ряд будут продукты, в которых переход права собственности происходит на все компоненты (уже упомянутый выше хлеб или предложенная в континууме Шостак соль).

Легко убедиться, что второй вариант континуума по критерию вещности в своей «вещной» части (от ресторанов до соли) хорошо коррелирует с «осязаемой» частью континуума Шостак (не случайно мы иллюстрировали предложенную нами

модель примерами, совпадающими с примерами продуктов из континуума Шостак). Это служит дополнительным подтверждением того, что критерий перехода права собственности имеет ключевое значение для разграничения товаров и услуг, и исследователи в явной или неявной форме опираются именно на него, когда пытаются выявить соотношение товара и услуги.

Укажем еще на один важный, по нашему мнению, момент. Хорошо известно, что товар и услуга взаимозаменяемы, т. е. что одна и та же потребность может быть удовлетворена как при помощи товара, так и при помощи услуги. Это позволяет построить континуум продуктов по степени сочетания свойств товара и услуги (или, точнее, по критерию вещности) – уже в рамках одной потребности (в отличие от континуума Шостак, который, как уже было сказано выше, обладает универсальным характером, или по крайней мере стремится к нему, поскольку пытается описать все представленные на рынке продукты). Очевидно, что такой континуум будет не единственным – их число, вообще говоря, определяется числом человеческих потребностей. В качестве примера приведем в табл. такой континуум для потребности в питании.

Практическая ценность таких континуумов состоит в том, что они позволяют выявить незаполненные ячейки и благодаря этому предложить потребителям новые продукты.

Континуум продуктов, направленных на удовлетворение потребности в питании

Продукты с преобладанием невещной составляющей	Продукты с преобладанием вещной составляющей
Кормление человека	
Приготовление еды на дому	
Доставка готовой еды на дом	
Ресторан	Ресторан
	Изготовление продуктов на заказ (выпечка тортов, праздничные заказы в кулинарии и т. д.)
	Кулинария
	Продажа стандартных продуктов питания, произведенных промышленным способом

Развитием подхода Шостак можно, по нашему мнению, считать концепцию, которой придерживается классик маркетинга услуг К. Гренроос и заключающуюся в том, что путем добавления услуги к товару можно любой товар трансформировать в сервис [2, с. 15]. В отличие от «континуума Шостак», который статичен (т. е. продукт навсегда закреплен в установленной для него точке этого континуума), модель Гренрооса динамична и может служить обобщением как «континуума Шостак», так и модели «продуктов с сопровождением», т. е. товаров, подкрепленных определенными услугами, призванными упростить владельцам их приобретение (кредит, доставка) и/или использование (монтаж, сервисное обслуживание). Иными словами, в определенных пределах дополняя товар услугой, мы сначала будем получать товар с сопровождением, точнее, товар с разной степенью сопровождения, оставаясь при этом в рамках одного и того же продукта. В дальнейшем же, выйдя за эти пределы (универсальными, увы, не являющимися и зависящими от специфики продукта и рынка) и продолжая усиливать сервисную составляющую, мы перейдем уже к другому продукту, т. е. сдвинемся вправо по шкале Шостак (ближе к «чистой» услуге). Примером может быть пекарня: торгуя собственной выпечкой, она включает в свой продукт дополнительные услуги (упаковка, нарезка, нанесение на торт поздравительной надписи и т. д.), однако для клиентов она все равно будет выступать продавцом продукта «Выпечка», а все перечисленные выше услуги будут восприниматься лишь как сопутствующие. Но если эта пекарня поставит в своем торговом зале несколько столиков, а также приобретет кофеварку и предложит посетителям возможность не только покупать выпечку на вынос, но и есть ее прямо на месте, то в глазах посетителей она начнет трансформироваться из продавца выпечки в кафе-пекарню. Такое же перемещение по континууму продуктов она может произвести, если начнет принимать заказы на изготовление продуктов по рецептам своих клиентов (см. табл.).

Именно в этом заключается динамичность модели Гренрооса – продукт не застыл навечно в некоторой точке континуума Шостак, а может двигаться по нему. Или, точнее, продукт находится не в точке континуума, а в некотором интервале и

может как двигаться внутри этого интервала, так и выходить за его пределы (в первом случае речь идет о различных вариантах одного и того же продукта, во втором – уже о новом продукте).

К сожалению, нам не удалось найти информации о том, как именно Гренроос трактует возможность дополнения услуги товаром (и допускает ли он существование такой возможности в принципе). Тем не менее представляется естественным обобщить его подход в следующей форме: любой товар может быть дополнен услугой, а любая услуга – товаром (объектом, переходящим в собственность клиента), и результатом этого дополнения становится новый комплексный продукт, сочетающий в себе вещные и не вещные свойства.

Подводя итог, мы хотели бы отметить, что основой для разграничения товаров и услуг выступает критерий перехода права собственности. При этом как чистые вещные блага, так и чистые не вещные блага на рынке не доминируют. Потребителям предлагаются продукты с различными комбинациями вещных и не вещных свойств, поскольку это позволяет расширить выбор и лучше адаптировать продукт под специфические запросы клиентской аудитории.

Библиографический список

1. Бузни А. Н. Подходы к определению экономической сущности понятия «услуга» // Экономика Крыма. 2010. № 1. С. 166–170.
2. Костылева Л. В., Гулин К. А. Производство и потребление рыночных услуг в регионе. Вологда : Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН, 2008. – 204 с.
3. Shostack G. Lynn. Breaking Free from Product Marketing // Journal of Marketing. 1977. 41 (April). P. 73–80.

УДК 330.31: 336.742

В. В. Кротова, А. В. Трутанова

АНАЛИЗ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ «ПРОИЗВОДСТВО» И «ВОСПРОИЗВОДСТВО»

В данной статье проводится анализ основных понятий «производство» и «воспроизводство». Рассматриваются определения различных авторов, их точка зрения. На основании проведённого исследования автором сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: производство, воспроизводство, анализ основных понятий, распределение, обмен, потребление, блага, теория воспроизводства, капитал, прибыль.

V. V. Krotova, A. V. Trutanova

ANALYSIS AND SYSTEMATIZATION MAIN NOTION «PRODUCTION» AND «REPRODUCTION»

In this article reviews the main concepts of «production» and «reproduction». Discusses the definitions of different authors, from the point of view. On the basis of the research the author made corresponding conclusions.

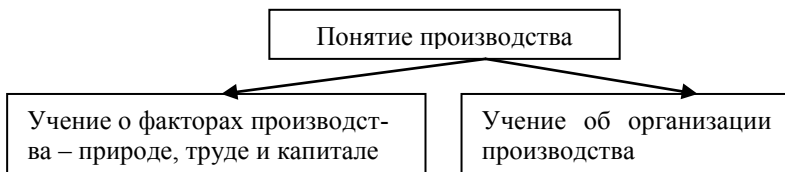
Keywords: the production, reproduction, analysis main notion, distribution, exchange, consumption, good, theory reproduction, capital, profit.

Существует мнение, что теория без практики мертва. Но может ли существовать практика без теории? Как показал анализ – может, но недолго. Пробелы в своих знаниях руководители компенсируют ценным ресурсом – временем, что приводит в первую очередь к увеличению издержек производства, а следовательно, снижению прибыли. Не каждое предприятие может позволить себе такую роскошь, как трата времени на латание пробелов компетенции руководства.

Целью данной работы служит систематизация и анализ основных понятий «производство» и «воспроизводство» для практического применения менеджерами, руководителями организаций, а также комплексная формулировка основных определений «производство» и «воспроизводство».

Изучение научной литературы позволило выделить несколько основных определений понятий «производство» и «воспроизводство».

В марксистской экономической теории в понятии «производство» выделяются две части (см. рис.).



Понятие производства в марксистской экономической теории

Производство является процессом создания материальных благ и услуг, необходимых для существования и развития общества. Созданные в процессе производства блага завершают своё движение в процессе потребления.

Условия реализации совокупного общественного продукта Маркс раскрыл с помощью различных схематических цифровых примеров.

Как показывает практика, в процессе реализации одна часть продукции реализуется в рамках своего подразделения, другая путём обмена между ними.

Главными условиями реализации общественного продукта при простом воспроизводстве, как показал Маркс, являются:

$$I(v + m) = IIc, \quad (1),$$

где I – сумма потреблённого постоянного капитала

II – подразделения.

То есть равенство суммы переменного капитала и прибавочной стоимости;

$$IT = Ic + IIc, \quad (2)$$

т. е. равенство стоимости годовой продукции I сумме постоянного капитала обоих подразделений;

$$PII = I(v + m) + II(v + m), \quad (3)$$

т. е. равенство стоимости годовой продукции II сумме доходов рабочих и капиталистов обоих подразделений [1, с. 394–596].

«Потребление является целью производства лишь во вне-рыночных системах хозяйства. В системе рыночного хозяйства непосредственной целью производства является получение прибыли. Постоянно повторяющийся процесс производства называется общественным воспроизводством. Общество не может перестать потреблять, не может и перестать производить, следова-

тельно, общество не может существовать, не воспроизводя постоянно все элементы производства».

По Марксу, в течение годового кругооборота должен быть восстановлен потребленный производительный капитал, весь совокупный общественный продукт должен быть продан, должны образоваться доходы всех крупных классов.

При анализе воспроизводства К. Маркс также оговаривает ряд теоретических предпосылок: 1) рассматривается «чистый капитализм», то есть общество, состоящее из двух классов – наемных рабочих и капиталистов; 2) общество рассматривается как замкнутое, то есть без внешней торговли; 3) товары продаются по стоимости; 4) органическое строение капитала остается неизменным, составляет 4:1 (в обоих подразделениях); 5) норма прибавочной стоимости равна 100 %. В соответствии с трудовой теорией стоимости капитал состоит из постоянной и переменной частей, а продукт его функционирования включает еще и прибавочную стоимость. Поскольку в производстве участвуют и расходуются вещественные и личный факторы, то для воспроизводства необходимо произвести как средства производства, так и предметы потребления, поэтому все общественное производство делится на 2 подразделения – производство средств производства и производство предметов потребления.

Целостность производства как воспроизводства выступает системным единством четырех процессов: производства, распределения, обмена и потребления, которые, по определению Маркса, составляют "собственные моменты" производства и выступают как "части единого целого; различия внутри единства". Отсюда следует первое и абстрактное определение системной структуры общественного производства: 1. Производство; 2. Распределение; 3. Обмен; 4. Потребление [2].

Теория воспроизводства Дестюта де Траси.

«Меня спросят, каким образом эти промышленные предприниматели извлекают такие крупные прибыли и из чего они могут извлечь их. Я отвечаю, что они достигают этого, продавая все то, что производят, дороже, чем стоило им производство; они продают:

1. друг другу все то, что идет на их потребление, на удовлетворение их потребностей, оплачивая это частью своих прибылей;

2. наемным рабочим как тем, которых нанимают они сами, так и тем, которых нанимают праздные капиталисты; таким путем они получают обратно от этих рабочих всю выплаченную им заработную плату, за исключением разве небольших сбережений рабочих;

3. праздным капиталистам, которые уплачивают им той частью своего дохода, которая еще не израсходована на наем рабочих, занятых непосредственно у этих праздных капиталистов; так что вся рента, ежегодно уплачиваемая предпринимателями праздным капиталистам, тем или иным из этих путей протекает обратно к первым» Дестют де Траси [3].

Проанализируем определение «производство» данное Адамом Смитом.

Производство – это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. В этом процессе взаимодействуют основные факторы производства: труд, капитал, земля, предпринимательство.

Результатом производства является создание материальных и нематериальных благ, удовлетворяющих человеческие потребности.

Суть производства состоит в преобразовании производственных ресурсов в экономический продукт, необходимый человеку и обществу. Количество и качество этого продукта зависят от ресурсов, которые вовлекаются в производство.

Взгляд А. Смита на накопление капитала был навеян воззрениями физиократов. В его представлении накопление капитала происходит через превращение прибавочной стоимости в переменный капитал, потребляемый рабочими. А общественный капитал целиком состоит из переменного, то есть в руках рабочих является заработной платой. Здесь А. Смит неверно отождествляет величину производственного капитала с величиной его части, идущей на содержание производительного труда.

Теория же воспроизводства общественного капитала у Смита базируется на теории его стоимости. Стоимость у А. Смита распадается на три части: заработную плату, прибыль с капитала и ренту за землевладение, то есть состоит из доходов. Следовательно, постоянный капитал там отсутствовал. И его игнорирование закрывало А. Смицу возможность анализа процесса воспроизводства, так как то, что производилось в течение

года, ежегодно и потреблялось. Однако А. Смит выходит из тупика, различая валовый и чистый доход. Если под первым он понимает весь годовой продукт, произведенный населением данной страны, то под чистым – ту часть, которую жители могут отнести к своему потребительскому запасу. В результате у Смита получается, что в цену товара входит не только доход, но и авансированный капитал.

Таким образом, необходимо отметить, что ошибка А. Смита заключается прежде всего в том, что он отождествляет стоимость всего годового производства с вновь созданной за год стоимостью.

Несмотря на перечисленные недостатки, для своего времени эта теория имела очень прогрессивное значение [4].

Теория воспроизводства Франсуа Кенэ.

Важной вехой в развитии теории воспроизводства в сельском хозяйстве как одного из разделов теории общественного воспроизводства стала «Экономическая таблица» Франсуа Кенэ, опубликованная в 1758 г. Не понятая современниками и незаслуженно забытая, она была вновь открыта Марксом через сто лет.

Рассматривая процесс воспроизводства, Ф. Кенэ анализировал происхождение доходов, обмен между капиталом и доходом, отношение между производительным и окончательным потреблением.

Анализируя общественное воспроизводство, Кенэ взял движение товарного капитала, обнаружив верный экономический такт, поскольку проблема воспроизводства есть прежде всего проблема реализации общественного продукта [2].

Исходя из проведенного анализа, следует сделать вывод о том, что производство – это вид деятельности людей, который направлен на создание какого-либо продукта (товара), будь то производство станков или выпуск мягких игрушек.

Воспроизводство – непрерывный процесс создания израсходованных ресурсов (производство их вновь и вновь).

Библиографический список

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24.
2. URL : <http://kapital-marks.ru>.
3. URL : <http://www.socioworld.ru>
4. URL : <http://economics.wideworld.ru>

УДК 65.012.43

А. А. Кузнецов

ВНЕШНЯЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЙ СЕГОДНЯ

В статье рассматривается внешняя среда на основе имеющихся научных разработок, а также приводится новая характеристика и фактор внешней среды, которые играют для предприятия важную роль сегодня.

Ключевые слова: внешняя среда, проблемы внешней среды, потоки внешней среды.

A. A. Kuznetsov

THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF ENTERPRISES TODAY

The article deals with the external environment on the basis of scientific research, as well as provides new characteristics and environmental factors that affect businesses today an important role

Keywords: external environment, the problems of the environment, the flow of the environment.

Предприятие на сегодняшний день – это самостоятельный, организовано обособленный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который реализует продукцию, выполняет работу, оказывает услуги. [2] Стоит отметить, что данное определение характеризует как юридические, так функциональные особенности предприятия. Говоря о функционировании компании сегодня, нельзя не затронуть проблему внутренней и внешней среды, в которой она ведет свою деятельность. Деятельность всех компаний напрямую зависит от совокупности протекающих процессов как во внутренней среде предприятия, так и во внешней.

В учебнике «Экономика предприятий» дано определения понятию «внешняя среда предприятия»: «Это совокупность экономических, политических, правовых, научно-технических, коммуникационных, природно-географических и других условий и факторов, которые оказывают прямое или косвенное воздействие на деятельность предпринимательского предприятия» [6, с. 48].

В своем определении автор перечисляет совокупность факторов внешней среды, но при этом, на наш взгляд, не рас-

крывает особенности причинно-следственных связей между предприятием и средой. Также хотелось бы добавить и количество факторов современной внешней среды. После рассмотрения данной проблемы мы постараемся дать свое определение, исходя из знания современной внешней среды.

Время идет, и процессы, протекающие в рыночной экономике, заставляют видоизменяться и внешнюю среду предприятия под действием совокупности различных факторов. К сожалению, сегодня сложно выделить основополагающий фактор, так как все факторы вместе образуют систему и в процессе развития приводят ее к различным состояниям, благоприятным или наоборот. Но для лучшего понимания попытаемся разделить эту систему на потоки.

Основу данной системы составляет финансовый поток. Ключом данного потока является процесс перераспределения денежного довольствия посредством создания добавочного продукта. У многих читателей сразу возникнет вопрос: почему же финансовый поток является первичным? На наш взгляд, сегодня процесс становления нового бизнеса связан с человеческой инициативой, а именно – волей человека и его стремлением увеличить уровень своего благосостояния или увеличить уровень доходности своего капитала. Также стоит выделить вещественный или сырьевой поток, который получает денежную оценку. Стоит выделить образовавшуюся систему координационно-стимулирующих факторов, которые координируют среду и делают ее более благоприятной для предприятия или, наоборот, суровой. Многие ученые всего мира изучают внешнюю среду, разрабатываются сценарии ее развития. Сценарий – это реалистическое описание того, какие тенденции могут проявляться в той или иной отрасли в будущем. Сценарии дают возможность определить наиболее важный фактор внешней среды, который необходимо учитывать предприятию. Вместе с анализом внешней среды предприятия важно провести углубленное исследование его текущего состояния [5, с. 88].

Внешнюю среду не стоит рассматривать как постоянную систему условий. Эта структура очень динамична, как динамична и вся экономика мира, а если рассматривать сегодняшнюю ситуацию, то нам сразу же бросятся в глаза такие процессы, как нестабильность европейской экономики, банкротство мировых

банков, нестабильность цен на нефть и финансового рынка. Все это – процессы, воздействующие на внешнюю среду.

В данной статье мы намерены объединить точки зрения разных исследователей и добавить новое, исходя из условий современной экономики. Проблема внешней среды достаточно подробно рассмотрена в работах Горфинкеля А. Я., Зайнулина С. Б., Бреславцева Н. А., Васютина Ю. Н. и др. Но при этом возникают новые факторы и роль их в жизни современной компании становится все более влиятельной.

Предприятия, функционирующие в современных условиях рыночной экономики, очень плотно занимаются процессами как краткосрочного, так и долгосрочного планирования, прогнозируя такие показатели, как емкость рынка, загрузка производственных мощностей, производительность труда и все остальные материальные и финансовые потоки. Для того, чтобы добиться высокой точности, важно понимать, из каких факторов складывается общая картина внешней среды. К таким факторам мы относим следующие.

1. Демографический фактор

В данное понятие вкладываются две основные роли, которые играет население для предприятия. На этапе зарождения предприятия и в процессе его динамичного развития общество стоит рассматривать как рынок рабочей силы. Как говорил И. В. Сталин, «кадры решают все», а именно, как и у любого рынка, рынок рабочей силы имеет целый ряд характеристик: средний возраст кандидатов, средневзвешенная стоимость рабочей силы, квалификация рабочей силы и, конечно же, его численность.

Вторая, не менее важная роль населения в факторе внешней среды – это потребительский рынок. На основе оценки получения основных характеристик данного рынка, производитель начинает определять характеристики и свойства продукта, а также методологию и политику позиционирования продукта на рынке. Стоит отметить, что совокупность показателей рабочего человека и человека-потребителя создает перераспределительный эффект материального потока внешней среды. Человек, как пчелка, с одной стороны, увеличивая свое материальное положение, увеличивает капитал другого посредством создания добавочного продукта, а с другой, стремясь увеличить комфорт-

ность своей жизни, создает перераспределение материального потока между отраслями.

Хотелось бы выделить и такую характеристику демографического фактора, как средний возраст населения. Особенно часто данный показатель применяется при стратегическом развитии деятельности предприятия. Если в регионе средний возраст населения подростковый, то, с точки зрения маркетинга, в данной среде будет пользоваться спросом продукция, обладающая новизной технологии, различная продукция, помогающая выделяться из общей массы и т. д.

2. Социокультурный компонент

Процесс создания бизнес-проекта осуществляется на основе разных анализов и исследований, стоит подчеркнуть существенное влияние социокультурных компонентов. Одна из основных составляющих – это формирование социальных групп на данной территории. Примером может служить ислам со своими особенностями. Например, данная религия не позволяет употреблять в пищу свинину, отсюда вывод, что предприятия по производству свинины могут быть нерентабельны. Другой особенностью является формирование социальных взглядов на продукт.

Кроме отрицательных примеров, хотелось бы отметить положительные стороны, к примеру, наличие определенных традиций в культуре может послужить базой для открытия нового бизнеса. Так, православные храмы не обходятся без колоколов, поэтому существуют предприятия, которые их производят.

3. Политический и законодательный компонент

Политический компонент стоит рассматривать в трех сечениях: федеральный, региональный и местный. Правительство сегодня занимается разработкой регулярных программ по стимулированию бизнеса на уровне федеральных проектов. С одной стороны, это могут быть более дешевые ссуды, с другой, налоговое послабление. Примером может быть федеральная программа по поддержке наукоемких производств. Примером на региональном уровне может послужить снижение ставки по налогу на имущество для аэропортов. Стоит отметить, что сегодня появляются компании с командными структурами управления. Данный фактор сегодня стоит включать в систему координационно-стимулирующих факторов.

4. Технологический компонент

Процесс разработки новых технологий в условиях международной конкуренции является одним из составляющих компонентов конкурентоспособности предприятия и возможности его развития в дальнейшем. Типичным примером может являться производство обогащенного урана. Наша компания «Росатом» имеет колоссальную прибыль за счет наличия уникальных технологий по обогащению урана, которые в свою очередь имеют низкую себестоимость конечного продукта. Разработанные ещё в СССР, они и по сей день не имеют аналогов во всем мире. Примером может быть и автомобильная отрасль. Сегодня на рынке мы видим тенденцию к снижению среднего расхода топлива у автомобилей, поэтому компании сильно оберегают свои технологии и стараются не допустить утечки информации.

Стоит отметить, что технологический фактор создается непосредственно человеком. Сегодня это возникает, с одной стороны, под влиянием, патриотических чувств, как правило, чаще всего встречающихся в государственных университетах, с другой стороны, под влиянием стремления группы лиц увеличить свой капитал.

5. Надежный поставщик сырья и материалов

При открытии предприятия первым из компонентов производства является наличие ресурсов. Основными характеристиками должны являться: срок поставки, качество сырья, цена, условия оплаты и, конечно же, надежность поставщика. Современный рынок поставщиков перенасыщен спекулянтами и перекупщиками, встречаются и схемы ненадежных поставщиков. Так что при выборе контрагента стоит детально анализировать условия, которые он предлагает. Сырьевой фактор является вещественно-сырьевым потоком в системе факторной модели внешней среды.

6. Макроэкономический фактор

Открытие бизнеса и его реализация в большинстве случаев осуществляется за счет заемного капитала, поэтому все акционеры очень детально изучают макроэкономические показатели, а именно уровень инфляции, ставку дисконтирования, проценты по займам, сроки кредитования, темпы экономического роста и т. д. Такой анализ позволяет существенно снизить инвестиционные риски. Проблема крайне актуальна в условиях

нестабильной мировой экономики. Данный фактор стоит отнести к координационно-стимулирующим факторам в системе внешней среды.

7. Географическое положение

Процесс бизнес-проектирования должен также серьезно отнестись к факторам географического положения. Тут можно выделить много характеристик: климатические условия, близость рынков сбыта, удаленность от ресурсной базы. Наличие суровых климатических условий ведет за собой целый ряд проблем: затраты на отопление, высокая себестоимость рабочей силы, дороговизна технологий, адаптированных к соответствующим условиям эксплуатации, а это все сказывается на себестоимости продукции и дальнейшей ее конкурентоспособности [1, с. 17; 3, с. 120].

8. Конкуренция

Процесс создания нового предприятия или функционирование существующего в рыночной экономике осуществляется в конкурентной среде. При выходе на новый рынок компания проводит маркетинговый анализ, в который обязательно входит анализ емкости рынка, насыщенность конкурентами, доли конкурентов на рынке, присутствие монополий. Но ввиду того, что рыночная среда непостоянна, то существует множество тактик выдавливания конкурентов. Ярким примером служит компания-поставщик комплектующих для строительных работ. При анализе рынка было выявлено, что компания занимает порядка 10 % рынка по поставке сварочных аппаратов и электродов, но также было выяснено, что предприятие, производящее электроды в период пика спроса, т. е. летом, начинает продажи по квотам с разделением по регионам. Руководством компании было принято решение взять кредит и выкупить всю квоту, таким образом, предприятие стало монополистом на данном рынке. Рассматривая этот пример, мы понимаем, насколько непостоянна рыночная экономика. Это можно отнести как к положительным чертам, так и к отрицательным, так как угрозы со стороны конкурентов присутствуют каждую секунду и всегда стоит анализировать ситуацию.

8. Инфраструктура

Рыночная экономика подразумевает развитие бизнеса и экономики под действием частных инвесторов, но основную

задачу, которую всегда ставит перед собой инвестор, – это умножить свой капитал посредством достаточной рентабельности бизнеса, что достигается за счет таких показателей, как увеличение производительности труда, снижение прямых и косвенных издержек, увеличение мобильности бизнеса, и все это по средством развитости инфраструктуры в регионах. Многие крупные компании сегодня в начале процесса инвестирования и создания бизнес-проекта исследуют развитость инфраструктуры в регионе. Типичным примером может быть тенденция снижения издержек на горячее водопотребление, отопление и электропотребление посредством создания газотурбин, всевозможных котельных, работающих на природном газе. В районах крайнего севера, где сеть дешевого транспорта отсутствует, в эти регионы крайне тяжело доставить многие товары, поэтому издержки по транспортировке слишком велики, а соответственно, сильно снижается благоприятность инвестиционного климата [4, с. 60]. Данный фактор крайне интересен для понимания его роли в системе потоков внешней среды. На стадии становления инфраструктуры данный фактор является средством финансового потока под действием человеческой или государственной инициативы. После становления данного фактора, он становится частью координационно-стимулирующего фактора внешней среды, если рассматривать его в рамках конкурентной среды привлекательности инвестиционного климата.

9. Доступность капитала

Процесс создания и развития крупных компаний напрямую связан с рынком заемного капитала. В случае увеличения ставок по заемному капиталу сразу же возникают риски всех сфер внешней среды как посредством прямых, так и косвенных связей. Многие предприятия сегодня для развития и реализации бизнес-проектов требуют постоянной подкачки денежными средствами извне для закупки необходимых основных средств, потребности стартового капитала даже у уже функционирующих компаний для реализации новых проектов. Из вышесказанного следует, что ставка по кредитам является крайне важным фактором внешней среды, так как если ставка по кредиту растет, то снижается рентабельность инвестиций.

10. Цены на сырье

Рост рыночных цен на сырье влечет за собой целый ряд последствий для внешней среды: повышение цен поставщиков ввиду увеличения себестоимости продукции, повышение финансовых рисков для акционеров, владельцев больших активов и т. д.

11. Внешнеполитическое взаимодействие

Влияние данного фактора в наши дни можно легко увидеть на примере вступления РФ в ВТО. С одной стороны, это возможность выхода на новые потребительские рынки, а с другой – это дополнительная конкуренция со стороны иностранных компаний.

12. Спрос на продукцию

Примером может послужить снижение темпов роста экономики Китая, которая значительно снижает спрос на продукцию нефтедобывающей отрасли, металлургии и т. д.

13. Многие ученые, на наш взгляд, рассматривают идеальные системы, не углубляясь в реалии современного бизнеса. Рассматривая поставщиков сырья и материалов, мы всегда характеризуем их ценой продукции, минимальной партией, сроком исполнения заказа, методом расчета и т. д. Давая характеристику заказчика, мы говорим о размере его заказа, а все остальные характеристики можно прописать в условиях договора. Но ввиду развития юриспруденции и недостатком законодательной системы многие заказчики порой являются «неинтеллигентными» с точки зрения бизнеса и достаточно часто бросают на произвол судьбы своих контрагентов. Тем самым представляется возможным введение новой характеристики внешней среды – предсказуемость внешней среды или правопривность внешней среды, которая характеризовала бы, насколько контрагенты готовы выполнять свои обязательства в условиях договора. К сожалению, в современном рынке низкие показатели бизнес-культуры, а последствия данного явления находят отблески в печальной истории многих обанкротившихся фирм и компаний.

14. Современный рынок продаж разделяется на несколько кругов – первичный и вторичный. В данной статье под первым кругом подразумевается схема производитель – розница – потребитель, вторичный же рынок осуществляется по схеме производитель – посредник (или, как называют еще, оптовик) – розница – потребитель. Посредники наряду с негативными мо-

ментами, такими, как повышение цены продукта для конечного потребителя, играют также и положительную роль. Частный посреднический бизнес признается во всем мире очень маневренным и быстро развивающимся, а также более активным. За счет посредников мы можем увидеть многие товары в разных регионах, а также в разных странах, вдалеке от реального места производства. Очень часто посредники обеспечивают многим компаниям постоянность наличия заказа, так что насыщенность посреднической среды является крайне важным фактором современности.

На основе выше сказанного приведем авторское понятие внешней среды, под которой понимается среда, в которой предприятие ведет свою деятельность, основанная на системе финансовых, сырьевых потоков с координационно-стимулирующей структурой, образующая экономический, политический, правовой, научно-технический, коммуникационный, природно-географический и посреднический факторы, имеющие прямое воздействие по средствам изменяющихся потоков или косвенное – за счет координационно-стимулирующего воздействия на систему потоков.

Библиографический список

1. *Бреславцева Н. А., Васютина Ю. Н.* Анализ внешней среды как часть научно-аналитического обеспечения системы стратегического управленческого учета на полиграфическом предприятии // Учет и статистика. 2011. № 3. С. 17–18.
2. Википедия – свободная энциклопедия. URL : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%F0%E5%E4%EF%F0%E8%FF%F2%E8%E5>.
3. *Зайнулин С. Б.* Проблемы взаимодействия интересов предприятия и субъектов, составляющих внешнюю и внутреннюю корпоративную среду предприятия // Вестник СамГУ. 2007. № 3(53). С. 120–121.
4. *Кокарев Д. В.* Внешняя среда и конкурентоспособность предприятия // Вестник ОГУ. 2008. № 81. С. 59–60.
5. *Лианский М. Е.* Реинжиниринг бизнес-процессов для эффективной адаптации предприятий к изменениям внешней среды // Инновации. 2006. № 5. С. 87–89.
6. Экономика предприятий: учеб. для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. 4-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 607 с.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАРКОВ

Промышленная политика Правительства РФ недостаточно внимания уделяет развитию промышленных предприятий малого и среднего бизнеса. Решение этого вопроса представляется возможным на основе создания промышленных парков, которые представляют собой особый вид договорной межфирменной производственной сети резидентов, расположенных в специально созданной и управляемой промышленной зоне с единой инженерной инфраструктурой и технологически связанных с интегратором, осуществляющим разработку и производство конечной продукции.

Таким образом, ПП следует рассматривать как эффективный инструмент развития российской машиностроительной промышленности, который позволяет локализовать в России массовое серийное производство высокотехнологичной продукции.

Ключевые слова: промышленные парки, анализ факторов, ассоциация, эффективность.

S. N. Kuznetcova

THE ANALYSIS OF FACTORS OF CREATION AND FUNCTIONING OF INDUSTRIAL PARKS

The industrial government policy of the Russian Federation gives not enough attention to progress of the industrial enterprises of small and average business. The decision of this question, is obviously possible on the basis of creation of industrial parks which represent a special type of a contractual interfirm industrial network of the residents located on specially created and operated industrial zone with a uniform engineering infrastructure, and technologically connected with the integrator which is carrying out development and manufacture of end production.

Thus, software should be considered, how the effective tool of progress of the Russian machine engineering industry which allows to localize a mass batch production of hi-tech production in Russia.

Keywords: industrial parks, the analysis of factors, association, efficiency.

Компания Ernst&Young в 2009 г. провела исследование существующих индустриальных парков на территории европей-

ской части Российской Федерации. В этом исследовании названо огромное число существующих индустриальных парков, большинство из которых, правда, на момент исследования не имели резидентов. Самые активно развивающиеся индустриальные парки России объединились в Ассоциацию индустриальных парков (табл. 1).

По данным Ассоциации, сегодня в России всего 25 действующих индустриальных парков, готовых принять резидентов (без учета ОЭЗ) и около 70 проектируемых индустриальных парков.

Расположение индустриальных парков зависит от рынков сбыта продукции, концентрации населения, транспортной инфраструктуры и т. д. Подавляющее большинство индустриальных парков расположено в европейской части России и на юге страны. За Уралом их практически нет – несмотря на традиционный промышленный потенциал и сырьевую базу – и это свидетельствует о том, что там сохраняется сырьевая ориентированность экономики.

В европейской части России лидерами по успешному развитию индустриальных парков стали Калужская, Ульяновская и Липецкая области и республика Татарстан. По количеству индустриальных парков лидируют Московская, Ленинградская, Тульская, Тверская области и Ставропольский край. Здесь парки еще не заполнены, и экономический эффект от их создания должен проявиться в ближайшие годы.

В действующем индустриальном парке дороги и инженерные сети уже не только спроектированы, но и построены. На сегодняшний день лишь порядка 30 % индустриальных парков России обладают готовой инфраструктурой, позволяющей потенциальным резидентам немедленно начать строительство или монтаж оборудования. Как показывает опыт лучших, в таких парках скорость запуска производства с момента принятия инвестиционного решения составляет 9–10 месяцев с учетом строительства. Большинство индустриальных парков находится в ранней проектной или предпроектной стадии.

Таблица 1

Индустриальные парки России

Индустриальный парк	Организаторы	Регион	Площадь, га	Статус	Специализация
«Озеры»	ООО «Флагман»	Московская обл.	42	Браунфилд	Многофункциональный
«Заволжье»	Корпорация развития Ульяновской области	Ульяновская обл.	500	Гринфилд	Многофункциональный
«Родники»	ОАО «Корпорация «Нордтекс»»	Ивановская обл.	370	Браунфилд	Легпром
«Ворсино»	Корпорация развития Калужской области	Калужская обл.	1000	Гринфилд	Товары народного потребления
«Росва»	Корпорация развития Калужской области	Калужская обл.	472	Гринфилд	Автокомпоненты
«Габцево»	Корпорация развития Калужской области	Калужская обл.	730	Гринфилд	Автокомпоненты
«Орел»	ОАО «Северсталь-Метиз»	Орловская обл.	120	Браунфилд	Металлопереработка
«И-Парк»	ООО «Лемминкяйненинвест»	Калужская обл.	134	Гринфилд	Многофункциональный
Greenstate	ЗАО «ЮИТ Лентек»	Ленинградская обл.	115	Гринфилд	Многофункциональный
«Мастер»	ОАО «Камский индустриальный парк «Мастер»»	Татарстан	11	Браунфилд	Машиностроение
«Шексна»	БУ Вологодской области «Дирекция индустриального парка»	Вологодская обл.	2000		Металлопереработка, стройматериалы, автокомпоненты
«Невинномысск»	ГУ СК «Управляющая компания инвестиционно-го и инновационного развития Ставропольского края»	Ставропольский край	200	Браунфилд	Стройматериалы, полимеры
«Тагил»	ЗАО «УК «Химпарк Тагил»»	Свердловская обл.	142	Браунфилд	Химия

Ассоциация индустриальных парков с участием международных экспертов разработала стандарты качества индустриальных парков, понятные международному инвестиционному сообществу. На основе этих стандартов проводится добровольная сертификация парков. На сегодняшний день сертифицировано 10 индустриальных парков, на очереди еще 17 заявок.

У иностранных предпринимателей мнение о России и российских деловых проектах складывается в первую очередь под воздействием средств массовой информации, и это мнение большей частью негативное. Деятельность Ассоциации индустриальных парков направлена на то, чтобы "подсветить перспективные очаги развития бизнеса, с которыми инвестор может работать".

В то же время, несмотря на большое количество заявленных проектов, их реализация идет достаточно медленно, в связи с этим требуется разработка организационно-экономического механизма создания ПП и проведение анализа мотивирующих факторов, сдерживающих включение машиностроительных предприятий в структуру промышленных парков.

С целью обоснования основных элементов организационно-экономического механизма создания промышленных парков проведен анализ факторов, мотивирующих и сдерживающих хозяйствующие субъекты к такой интеграции. Данное исследование проводилось на основе экспертного опроса. Объем котируемой выборки составил 103 респондента, в качестве которых выступали 4 группы опрашиваемых: руководители малых и средних промышленных предприятий; менеджеры крупных машиностроительных холдингов; представители исполнительной власти; ученые – экономисты филиалов национальных исследовательских институтов. Отбор экспертов был проведен на основе аттестации потенциальных экспертов их коллегами. Далее на основе анкетного опроса ими были проставлены весовые коэффициенты для предложенных факторов. Результаты экспертного опроса представлены в табл. 2 и 3. С целью подтверждения достоверности результатов был рассчитан коэффициент конкордации, который находится в рамках принятых норм ($W = 0,773$).

Таблица 2

**Анализ факторов, мотивирующих предприятия
к интеграции в промышленные парки**

Наименование фактора	Значимость фактора в весовых коэффициентах	Ранг
Наличие инфраструктуры	0,31	1
Обеспечение канала сбыта	0,24	3
Экономия на логистике	0,25	2
Технологическая поддержка предприятия – интегратора ПП	0,08	5
Снижение бюрократической нагрузки на бизнес	0,12	4
Итого	1	

Таблица 3

**Анализ факторов, сдерживающих предприятия
к интеграции в промышленные парки**

Наименование фактора	Значимость фактора в весовых коэффициентах	Ранг
Технологическая зависимость от компании-интегратора	0,31	1
Нежелание попадать в ситуацию, когда компания-интегратор становится монопольным покупателем продуктов (монопосония)	0,24	3
Невозможность диверсифицировать бизнес	0,25	2
Проекты многих промышленных парков носят преимущественно декларативный характер	0,08	5
Наличие неструктурированных промышленных зон вблизи от крупных предприятий (большинство компаний уже имеют свои успешно функционирующие производственные площадки)	0,12	4
Итого	1	

Проведенное исследование показало, что основными факторами, мотивирующими предприятия к вхождению в структуры промышленных парков, являются: привлекательные условия аренды подготовленных производственных площадей со всей необходимой производственной инфраструктурой для представителей малого и среднего бизнеса; потенциальная возможность получения экономии на транспортных затратах за счет кооперации в области логистики между резидентами; обеспечение стабильных каналов сбыта продукции системному интегратору; возможность снижения бюрократической нагрузки на бизнес.

К наиболее важным факторам, сдерживающим интеграцию предприятий в промышленные парки, экспертами отнесены: нежелание представителей малого и среднего бизнеса попадать в зависимость от интегратора в вопросах использования технологий, сбыта продукции и диверсификации производственной программы.

Устойчивое социально-экономическое развитие территории в значительной степени зависит от обоснованности выбора ее функционального применения. Такой выбор позволяет на основании комплексной системы критериальных факторов оценить способность конкретной территории к определенному использованию с целью эффективного размещения объектов инвестирования. Решение задачи определения экономически и социально обоснованных направлений функционального использования территории состоит из последовательного выполнения комплексной оценки относительной стоимости территории и затем – ее функциональной приоритетности.

Комплексная оценка относительной стоимости территории предполагает интегрированный подход к анализу территориального размещения и качественных характеристик всех видов ресурсов и проводится в качестве обоснования стратегического планирования и управления территориальным развитием.

Оценка относительной стоимости территории формируется на основании интеграции покомпонентных оценок, состав которых зависит от планируемого функционального использования территории: для промышленного строительства, развития машиностроения.

Территориальный комплекс можно представить как результат взаимодействия подсистем: социальной, экономической, экологической и пространственной. Система оценочных факто-

ров включает развернутый по каждой из подсистем комплекс факторов относительной ценности территорий.

К основным факторам оценки относительной стоимости территорий, используемым при выборе инвестиционных площадок под создание индустриальных парков, относятся:

- уровень инженерного обустройства территории;
- транспортная доступность;
- наличие и качество трудовых ресурсов;
- форма собственности и категория земельного участка;
- близость административно-деловых центров и рынков сбыта;
- наличие крупных якорных инвесторов (резидентов);
- инженерно-геологические условия территории;
- наличие и уровень развития социальной инфраструктуры.

При обосновании территориально-пространственного размещения и специализации индустриальных парков важное значение имеет оценка наличия и состояния объектов социальной инфраструктуры (наличие и доступность жилья, объектов соцкультбыта, обеспеченность и качество трудовых ресурсов и др.).

При определении совокупных затрат на обустройство инвестиционных площадок для создания индустриальных парков следует учитывать затраты на формирование как минимум нормативного уровня социально-инфраструктурной обеспеченности.

Для указанных целей могут быть учтены следующие укрупненные нормативы и экспертные оценки.

1) Сложившийся (нормативный) уровень обеспеченности рабочими местами предприятий индустриального парка в расчете на 1 га (по опыту действующих индустриальных парков «Северный» в Белгородской области, «Мариенбург» в Ленинградской области). В среднем в индустриальных парках при использовании современных промышленных технологий (за исключением «безлюдных» автоматизированных производств) число создаваемых рабочих мест (по основному и субконтрактному производству) составляет 85 человек на 1 га.

2) Для реализации целей социально-экономического развития территории и соответствующей занятости местного населения не менее 50 % рабочих мест должно быть ориентировано на использование местных трудовых ресурсов (с соответствующим уровнем системы подготовки и переподготовки персонала).

3) Для размещения второй половины трудового контингента на территории индустриального парка предполагается создание селитебной и рекреационной зон из расчета семьи работника в составе 3 человек с нормативным обеспечением жильем в размере 30 кв. м на одного человека с себестоимостью на уровне 25 тыс. руб. за 1 кв. м.

Процесс проведения комплексной оценки относительной стоимости территории включает следующие этапы:

- разграничение исследуемой территории на оценочные участки согласно кадастровой оценке;
- определение оценочных факторов и системы подсчета числовой выраженности каждого фактора;
- проведение расчетов по каждому фактору относительной стоимости территорий;
- формирование результатов комплексной оценки (включая корректировку границ оценочных зон и нормализацию коэффициентов выраженности факторов).

Содержание и последовательность действий при обосновании и выборе территориально-пространственного размещения и специализации сети индустриальных парков отражает алгоритм. Создание сети индустриальных парков предполагает, с одной стороны, проектирование по единой методологии собственно индустриальных парков на основе развития выбранных инвестиционных площадок в муниципальных образованиях и формирование соответствующих управляющих компаний, сопровождающих деятельность индустриальных парков на всем протяжении их жизненного цикла.

С другой стороны, преимущества сетевого характера функционирования инвестиционной инфраструктуры проявляются как следствие обоснованного и отлаженного механизма взаимодействия между опорными элементами сети – ведущими индустриальными парками в соответствующих территориально-экономических зонах, на которые разбито пространство Ростовской области. Опорные индустриальные парки внутри конкретных экономических зон выступают интеграторами и катализаторами создания внутризональной сети инвестиционной инфраструктуры в муниципальных образованиях, передавая нарабатанный успешный опыт и принятые единые методологические подходы к функционированию парковых структур.

Индустриальный (промышленный) парк – это управляемый единым оператором (специализированной управляющей компанией) комплекс объектов недвижимости, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными помещениями и сооружениями, обеспеченный энергоносителями, инженерной и транспортной инфраструктурой и административно-правовыми условиями для размещения производств. Термины «промышленный парк» и «индустриальный парк» тождественны.

- управляющая компания индустриального парка – это юридическое лицо, являющееся собственником индустриального (промышленного) парка или уполномоченное осуществлять управление созданием, развитием и функционированием индустриального парка.

- уполномоченный орган субъекта Российской Федерации по созданию инфраструктуры промышленных парков – исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации;

- уполномоченная организация по созданию и развитию инфраструктуры промышленных парков на территории субъекта Российской Федерации – организация, которой высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации присвоен статус института развития или государственного оператора промышленных парков на территории субъекта Российской Федерации;

- резидент промышленного парка – субъект малого и среднего предпринимательства, соответствующий следующим требованиям в совокупности:

- в соответствии с законодательством Российской Федерации о валютном регулировании и валютном контроле является резидентом Российской Федерации, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами Российской Федерации;

- не является участником соглашений о разделе продукции;

- не осуществляет производство и реализацию подакцизных товаров, а также добычу и реализацию полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;

– заключил с управляющей компанией соглашение о ведении промышленно-производственной деятельности в промышленном парке;

- инфраструктура промышленного парка – комплекс инженерных, транспортных, социальных, коммуникационных и других объектов, обеспечивающих функционирование промышленного парка;

- специализация промышленного парка – виды деятельности производств, которые планируется размещать в промышленном парке;

- промышленно-производственная деятельность в промышленном парке – деятельность по переработке сырья и материалов, производству товаров, выполнению работ и услуг, осуществляемая в промышленном парке.

Промышленные парки создаются в следующих целях:

- формирования механизмов эффективного удовлетворения спроса инвесторов на площадках, подготовленных к размещению объектов инновационной сферы, промышленности, логистики и сопутствующего сервиса;

- сглаживания дифференциации в уровнях развития муниципальных образований на территории субъектов Российской Федерации посредством улучшения инвестиционного и инновационного климата, обеспечения занятости трудоспособного населения и создания условий для создания и развития на базе промышленных парков конкурентоспособных промышленных производств и сопутствующего сервиса.

Основными задачами создания промышленных парков являются:

- обеспечение сбалансированности, пропорциональности и комплексности социально-экономического развития субъекта Российской Федерации;

- повышение доли малых и средних предприятий производственного профиля в структуре валового регионального продукта;

- диверсификация экономики субъектов Российской Федерации за счет создания благоприятных условий для размещения новых производств;

- создание и развитие элементов инвестиционной инфраструктуры субъектов Российской Федерации;

– формирование конкурентной среды в экономике субъектов Российской Федерации посредством развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

– обеспечение благоприятных условий для развития и повышения конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;

– обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства качественными объектами производственной недвижимости, инфраструктурой для эффективного развития бизнеса;

– создание условий для повышения благосостояния населения;

– увеличение налогооблагаемой базы и налоговых поступлений в бюджеты различных уровней;

– создание новых рабочих мест.

УДК 658.14

Е. Е. Лаврищева, И. В. Щавелева

К ВОПРОСУ ЛИМИТИРОВАНИЯ ВЕЛИЧИНЫ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе обосновывается необходимость использования в качестве лимитирующего фактора для определения величины кредитных ресурсов предприятия коэффициента текущей ликвидности. Показано, что такой подход позволяет не только обеспечить устойчивость и ликвидность предприятия, но и избежать нежелательных процедур банкротства.

Ключевые слова: кредитные ресурсы, бюджетирование, коэффициент текущей ликвидности, финансовый леверидж.

Y. Y. Lavrishcheva, I. V. Shchaveleva

TO A QUESTION OF LIMITATION OF SIZE OF CREDIT RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Need of use locates in work as a limiting factor for determination of size of credit resources of the enterprise of factor of the current liquidity. It is shown that such approach allows not only to provide stability and liquidity of the enterprise, but also to avoid undesirable procedures of bankruptcy.

Keywords: credit resources, budgeting, factor of the current liquidity, financial leverage.

Кредитные ресурсы являются одним из нормальных, а иногда из возможных источников развития предприятия, ведения его операционной и инвестиционной деятельности. Однако объем привлечения кредитов может являться и своеобразной ловушкой, в которую легко попасть предприятию в случае невозможности их возврата. Динамика задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями юридическим лицам, свидетельствует, к сожалению, о ее увеличении (рис. 1), а на конец 2010 г., например, задолженность по кредитам и займам предприятий обрабатывающих производств составляла 57,8 % их суммарной задолженности по обязательствам.



Рис. 1. Динамика задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями юридическим лицам [4]

В научной литературе рассматриваются различные способы обоснования объема кредитования. Например, при разработке производственно-финансового плана инвестиционного проекта в [1] предлагается построение экономико-математической модели для этих целей, а в литературе по финансовому менеджменту мы используем финансовый левэридж как механизм управления рентабельностью собственного капитала за счет оптимизации соотношения используемых собственных и заемных финансовых средств.

В данной статье хотелось бы рассмотреть один из способов лимитирования величины кредитных ресурсов, который, на наш взгляд, возможно и необходимо использовать при формировании финансового бюджета предприятия. Во-первых, следует отметить, что выбор лимитирующего фактора зависит от стратегических и тактических целей предприятия, т. е. что на данном этапе важнее: краткосрочное выживание, финансовая устойчивость, ликвидность или др. Мы остановимся на принятии решения о величине кредитных ресурсов для обеспечения

ликвидности предприятия. В качестве лимитирующего фактора должно выступать нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, причем этот норматив может устанавливаться самим предприятием, учитывая рекомендуемое значение (2,0), среднее по виду деятельности, а также отраслевые указания. Динамика этого показателя по предприятиям РФ представлена в таблице (табл. 1). Выбор в качестве лимитирующего фактора коэффициента текущей ликвидности может быть оправдан, но в связи с несовершенством правового регулирования реабилитационных процедур их низкая эффективность приводит на практике в большинстве случаев не к оздоровлению предприятия, а к банкротству. Например, законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» предусматривает введение финансового оздоровления на предприятии по инициативе должника, что подчеркивает актуальность и целесообразность наших предложений.

Таблица 1

Группировка организаций по коэффициенту текущей ликвидности [4]

	Коэффициент текущей ликвидности		
	0–1,0	1,01–2,00	свыше 2,00
в процентах от общего числа			
2003	52,1	26,9	21
2005	45,9	28,7	25,4
2006	41	31,5	27,5
2007	37,1	33,2	29,7
2008	36,3	34,9	28,8
2009	35,7	33,7	30,6
2010	34,5	33,9	31,6

Алгоритм формирования одной из статей прогнозного баланса, величины кредита, может быть представлен в виде следующей схемы (рис. 2). В данной схеме отражен циклический характер планирования на предприятии, т. е. процесс будет продолжаться до тех пор, пока прогнозный коэффициент текущей

ликвидности не достигнет рекомендуемого значения. В условиях достаточно высокой автоматизации наших предприятий реализация этого алгоритма не представляет труда, такая процедура может быть выполнена и с помощью пакета EXCEL.



Рис. 2. Алгоритм лимитирования кредитных ресурсов

Покажем практическую реализацию данного подхода на конкретном примере одного из предприятий (машинострои-

тельного) нашего города. В результате первого этапа бюджетирования был получен прогнозный баланс на 2012 г. (табл. 2).

Управляющей компанией было установлено рекомендуемое значение коэффициента текущей ликвидности 1,67, прогнозное значение получилось 1,58, поэтому в результате выполнения второго этапа бюджетирования были произведены корректировки актива и пассива баланса в части величины кредита (пассив) и дебиторской задолженности (актив) (табл. 3).

Таблица 2

Прогнозный баланс предприятия на 2012 г., тыс. р.

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы	1829276	Собственные средства	3073939
Оборотные активы:		Долгосрочные обязательства	38618
Запасы	2088133	Краткосрочные обязательства:	
НДС	30759	Кредиты	892562
Дебиторская задолженность	1349342	Кредиторская задолженность	1353759
Краткоср. фин. влож.	26318	Доходы будущих периодов	15019
Денежные средства	49458		
Прочие оборотные активы	611		
Баланс	5373897	Баланс	5373897

Таблица 3

Скорректированный прогнозный баланс предприятия на 2012 г., тыс. р.

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы	1829276	Собственные средства	3073939
Оборотные активы:		Долгосрочные обязательства	38618
Запасы	1944874	Краткосрочные обязательства:	
НДС	30759	Кредиты	733132
Дебиторская задолженность	1256942	Кредиторская задолженность	1277530
Краткоср. фин. влож.	26318	Доходы будущих периодов	15019
Денежные средства	49458		
Прочие оборотные активы	611		
Баланс	5138238	Баланс	5138238

При данной структуре активов и пассивов прогнозное значение коэффициента текущей ликвидности достигает рекомендуемого значения. Как видно из таблицы, величина допустимых кредитных ресурсов снизилась значительно. Для достижения этой цели по факту необходимо ужесточить контроль за состоянием запасов и дебиторской задолженностью.

При принятии решения о величине кредитных ресурсов возникает еще так называемый конфликт интересов между собственниками и кредиторами. Эта тема, безусловно, заслуживает особого внимания, в этой связи интересны исследования Луценко С. И. [2], который еще раз обращается к проблеме долгового нависания, к результатам, полученным Майером [3]. Автор выявляет зависимость между финансовым левериджем и инвестиционной политикой предприятия и отмечает, что «российские компании направлены на увеличение инвестирования за счет долгового капитала», а также «стремятся извлечь выгоду от долгового финансирования за счет кредиторов, увеличивая рискванность долга» [2, с. 33–34].

Таким образом, предлагаемый нами алгоритм направлен в определенной мере на устранение указанного выше конфликта при учете здравого смысла и возможных негативных последствий для одного из участников этого конфликта – собственника предприятия.

Библиографический список

1. *Вайсблат Б. И., Мишарин С. О.* Экономико-математическая модель обоснования суммы кредита для финансирования производственного инвестиционного проекта // *Экономический анализ: теория и практика.* 2009. № 35.
2. *Луценко С. И.* Идентификация конфликта интересов между собственниками и кредиторами // *Финансовый менеджмент.* 2011. № 5.
3. *Myers S.* Determinants of Corporate Borrowing // *Journal of Financial Economic.* 1997. № 5. P. 147–175.
4. URL : <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>.

УДК 331.108.2

Д. Ю. Марсов

КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ

Существует ли проблема текучести кадров, насколько она актуальна и, самое главное, можно ли ее решить? Ответ на этот вопрос можно дать, только вникнув в суть проблемы и рассмотрев пути ее решения, что мы и сделаем в данной статье. Объектом исследования возьмем одно из крупных российских предприятий.

Ключевые слова: текучесть кадров, программа сохранения персонала, коэффициент текучести, кадровая политика и стратегия, работа с персоналом, моральное и материальное стимулирование.

D. U. Marsov

HOW TO SOLVE THE PROBLEM OF EMPLOYEE TURNOVER

The article discusses the problems of employee turnover of the organization. The author focuses on topicality and the ways to resolve this problem. The subject of analysis is one of the largest Russian companies.

Keywords: staff turnover, controlling staff turnover, coefficient of staff turnover, staff policy and strategy, personnel development, immaterial and material encouragement.

Редко руководитель любого уровня не сталкивался с проблемой текучести кадров. Конечно, в этом процессе есть и положительные моменты: обновление коллектива, приток свежих идей, привлечение к работе людей с более современным образованием и т. д. Но при этом негативное влияние на работу предприятия текучести кадров отрицать нельзя. Данный процесс отрицательно влияет на формирование коллектива, снижает производственные показатели и эффективность работы.

Рассмотрим эту проблему и для начала определим, что же значит термин «текучесть кадров». Он означает движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью работника рабочим местом или неудовлетворенностью организации конкретным работником.

Текучесть может быть внутриорганизационная – связанная с трудовыми перемещениями внутри организации; внешняя –

между организациями, отраслями и сферами экономики, именно она и будет рассматриваться в данной статье.

Различают естественную и излишнюю текучесть кадров. Как понять, естественная или излишняя текучесть кадров на предприятии?

Коэффициент текучести кадров – отношение числа уволенных работников предприятия, выбывших за данный период по причинам текучести (по собственному желанию, за прогулы, за нарушение техники безопасности, самовольный уход и т. п. причинам, не вызванным производственной или общегосударственной потребностью) к среднесписочной численности за тот же период.

Естественная текучесть (коэффициент составляет 3–5 % в год) способствует своевременному обновлению коллектива и не требует особых мер со стороны руководства и кадровой службы.

Излишняя же текучесть вызывает значительные экономические потери, а также создает организационные, кадровые, технологические, психологические трудности.

Излишняя текучесть персонала отрицательно сказывается на моральном состоянии оставшихся работников, на их трудовой мотивации и преданности организации. С уходом сотрудников разваливаются сложившиеся связи в трудовом коллективе, и текучесть может приобрести лавинообразный характер. В последние годы на российских предприятиях наблюдаются случаи "ухода отделами", когда сложившиеся рабочие коллективы, в силу одинаковой мотивации и сложившихся контактов, предпочитают переходить в другую организацию целиком.

Несмотря на остроту этой проблемы во многих организациях, «программы сохранения персонала» пока являются редкостью.

Есть ли в России предприятия, на которых подобная программа не только существует, но и вполне успешно реализуется? Одним из таких предприятий является ОАО «Завод им. В. А. Дегтярева» (ОАО «ЗиД»), г. Ковров Владимирской области. Оно относится к машиностроительному и оборонному комплексу и является одним из крупнейших в России.

Каким образом проблема текучести кадров коснулась этого предприятия? Для того чтобы ответить на этот вопрос, был рассчитан среднегодовой коэффициент текучести за 2005–

2011 г. Динамика изменения этого коэффициента приведена на графике (рис. 1).

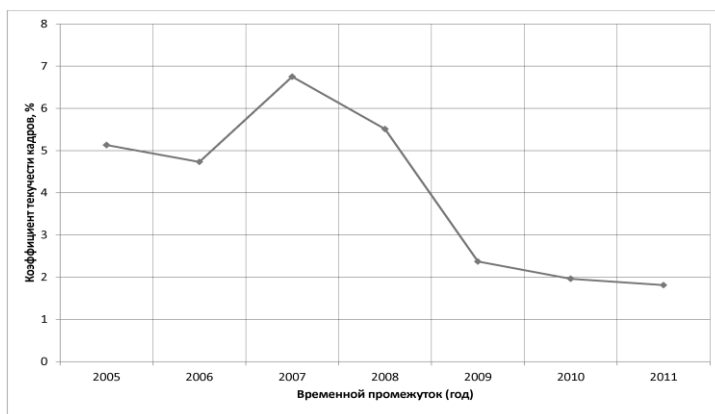


Рис. 1. Динамика изменения коэффициента текучести кадров

Как видно из полученных данных, что если в 2005 и 2006 годах коэффициент текучести кадров балансировал на приемлемом уровне, то в 2007 г. он превысил это значение на 1,75 %. В 2008 г. наблюдается тенденция к снижению показателя, и уже в следующем 2009 г. видно резкое и устойчивое уменьшение коэффициента текучести кадров.

Что же позволило данному предприятию не только выравнять ситуацию с текучестью рабочих кадров, но и значительно её улучшить?

Надо сказать, что на ОАО «Зид» уже давно существует подразделение, специализирующееся на работе с кадрами предприятия, – Управление по работе с персоналом. Деятельность данного подразделения регламентируется Положением, в котором сказано, что «Управление по работе с персоналом является самостоятельным структурным подразделением предприятия и находится в непосредственном подчинении заместителя генерального директора по персоналу, режиму и связям с общественностью».

Основными задачами Управления по работе с персоналом являются:

- обеспечение единой кадровой политики и стратегии на предприятии по вопросам профессиональной ориентации, профессионального отбора, расстановки, подготовки и повышения квалификации кадров;

- комплектование предприятия кадрами рабочих и служащих требуемых профессий, специальностей и квалификации в соответствии с уровнем профессиональной подготовки, опыта работы и деловых качеств на основе планов экономического и социального развития предприятия;

- профессиональная ориентация молодежи и организация профотбора, использование научных методов отбора кадров предприятия;

- изучение деловых качеств специалистов предприятия, создание резерва на замещение должностей, входящих в номенклатуру руководства предприятия, его пополнение и обновление;

- организация кадровой работы с молодыми специалистами и рабочими, воспитание патриотизма и чувства преданности к работе и коллективу предприятия у молодежи, планирование деловой карьеры молодых специалистов и профессионального роста молодых рабочих для формирования коллектива, способного заменить в работе старшее поколение и совершенствовать деятельность предприятия. Организация культурно-спортивного досуга, мероприятий, сплачивающих коллективы отдельных подразделений, всего предприятия и молодежи, решение социально-бытовых проблем молодых семей заводчан;

- повышение квалификации и информационного обеспечения работников предприятия через различные формы обучения и лекционную работу;

- обеспечение социальной защиты работников предприятия по государственному законодательству и правового контроля документов, выпускаемых управлением (приказов, отзывов, рекомендаций, справок, выписок из трудовых книжек, трудовых договоров и т. д.);

- внедрение современных методов управления кадрами с использованием автоматизированных подсистем «АСУ – кад-

ры» и автоматизированных рабочих мест работников кадровых служб, поддержка в рабочем состоянии информационного банка данных о персонале предприятия, оперативное предоставление информации пользователям;

– методическое руководство работой инспекторов по кадрам и инженеров по подготовке кадров подразделений предприятия, контроль выполнения руководителями подразделений постановлений, приказов и распоряжений по вопросам работы с кадрами.

При возникновении угрозы излишней текучести рабочих кадров в 2007 г. руководством предприятия деятельность Управления по работе с персоналом (УРП) была определена как одна из приоритетных и с целью его успешного функционирования были выделены дополнительные ресурсы, как трудовые, так и финансовые.

Для выполнения поставленной задачи УРП были выбраны следующие стратегически важные направления, реализация которых и на сегодняшний день дает динамику по снижению коэффициента текучести кадров.

1. Привлечение и закрепление на предприятии молодых рабочих и специалистов.

В городе Коврове работает ряд учебных заведений как среднего, среднего специального и высшего образования. С целью профориентации молодежи, привлечения и закрепления на предприятии квалифицированных молодых рабочих и дипломированных специалистов постоянно проводится работа по организации на предприятии производственной практики учащихся профессиональных училищ и лицеев, студентов техникумов и вузов. После получения образования часть учащихся и студентов приходит работать на предприятие. Они гораздо легче и в более короткие сроки проходят адаптацию на предприятии, быстрее приобретают рабочие навыки и более качественно выполняют задания.

По договоренности с Ковровской государственной технологической академией им. В. А. Дегтярева на базе учебно-производственного участка УРП проходят профессиональную подготовку по рабочим специальностям студенты последних курсов дневного отделения вуза, трудоустроенных на предпри-

ятии. После получения рабочей профессии в свободное от учебы в академии время эти студенты работают в производственных коллективах предприятия. Это даст им возможность адаптироваться в заводских условиях, а руководству производств – оценить потенциал каждого из них, чтобы (после получения дипломов о высшем образовании) определить сферу дальнейшего применения способностей этих молодых специалистов.

2. Удержание высококвалифицированных кадров.

В 2007 г. на заводе была создана комиссия по удержанию высококвалифицированных кадров. Ее задачей было выявление работников, особо полезных для предприятия, определение причин их увольнения и разработка мероприятий по удержанию высококвалифицированных кадров на предприятии. С целью эффективного осуществления задач, поставленных перед этой комиссией, было разработано действующее и на сегодняшний день «Положение по удержанию высококвалифицированных работников».

3. Тестирование принимаемых на работу.

С целью соответствия специфике выполняемой работы, особенностям рабочего коллектива и определения эффективного потенциала новых сотрудников на предприятии проводится тестирование будущих работников по различным направлениям.

4. Развитие системы наставничества в производстве.

На предприятии действует система наставничества опытных работников над новичками, призванная сократить срок адаптации новых работников на производстве, закрепить молодые кадры рабочих, обеспечить более быструю трудовую отдачу от молодого поколения.

5. Поддержка молодого специалиста.

До самостоятельной трудовой деятельности молодые специалисты проходят стажировку на его предполагаемом месте работы. За каждым молодым специалистом приказом Генерального директора закрепляется руководитель стажировки. Он оказывает помощь в составлении индивидуальных планов стажировки. Параллельно молодые специалисты на базе Учебного центра предприятия, который входит в состав УРП, проходят курс занятий «Школы молодых специалистов», по окончании её они участвуют в посвящении в молодые специалисты предпри-

ятия с проведением конкурса бизнес-проектов и деловых игр, направленных на выявление у потенциальных работников основных управленческих компетенций. На основании конкурсов и анализа отчетов о стажировке определяется наиболее подходящее место работы молодого специалиста.

6. Обучение, переподготовка и повышение квалификации работников предприятия.

С целью эффективного использования имеющегося трудового потенциала ОАО «ЗиД» проводит обучение производственных рабочих на курсах переподготовки и освоения смежных профессий, на курсах целевого назначения по целевым программам освоения новой техники, технологии, допуска к подконтрольным работам и т. д. Обучение проводится как в учебных комбинатах и профессиональных училищах с отрывом от производства, так и на базе учебного центра предприятия без отрыва от производства.

Постоянно проводится работа по повышению квалификации руководителей и специалистов завода на передовых предприятиях России, в учебных центрах и институтах повышения квалификации, на выездных семинарах. На предприятии разрабатываются программы повышения квалификации различного направления, например, производственные мастера могут пройти обучение по программе «Экономика и управление производством в цехе».

7. Моральное и материальное стимулирование.

С целью повышения моральной заинтересованности руководителей и специалистов на предприятии создается «Кадровый резерв». Этот документ утверждается Генеральным директором и определяет возможные замещения в случае ухода любого руководителя с должности.

Для определения потенциала рабочих и специалистов, а также их морального стимулирования на ОАО «ЗиД» регулярно проводятся такие конкурсы, как «Конкурс профмастерства», «Конкурс молодого специалиста», в результате прохождения которых рабочие и специалисты могут получить повышенную категорию и включаются в кадровый резерв начального уровня.

Также на ОАО «ЗиД» учреждена специальная премия для работников, представляющих для предприятия особую цен-

ность. Эти работники составляют так называемый «Золотой фонд предприятия».

Надо отметить, что, кроме вышеперечисленных мероприятий, ОАО «Зид» активно поддерживает свой имидж, осуществляет социальную поддержку своих работников и принимает ряд других мер по снижению текучести кадров на предприятии. При этом заработная плата на предприятии ежегодно индексируется в сторону увеличения и превышает среднюю заработную плату по городу Коврову в среднем на 17 %.

Пример проведения данной работы на отдельно взятом предприятии показывает, что даже в такой сложной ситуации, которая была на ОАО «Зид» в 2007 г., у организации всегда есть возможность взять эту ситуацию под контроль и нормализовать ее. При этом важно, чтобы программа мероприятий по стабилизации текучести кадров постоянно поддерживалась в рабочем состоянии и совершенствовалась в соответствии с требованиями рыночной ситуации.

УДК 332.14

С. С. Могилёв

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Целью статьи является обоснование необходимости новых подходов к средне- и долгосрочному планированию территориального развития регионов и муниципалитетов. Сформулированы выводы относительно институтов и механизмов повышения качества факторов размещения на основе кластерной концепции экономического роста.

Ключевые слова: территориальное планирование, региональная политика, кластерный подход, стратегия, субъект.

S. S. Mogilev

SPATIAL PLANNING AS A TOOL FOR URBAN DEVELOPMENT

The purpose of the paper is the need to study new approaches to the medium-and long-term planning of territorial development of regions and municipalities. Formulate conclusions about the institutions and mechanisms to improve the quality of accommodation on the basis of factors cluster concept of economic growth.

Keywords: spatial planning, regional policy, the cluster approach, the strategy, the subject.

Глобализация несет не только новые вызовы для национальных и региональных экономик, но и предоставляет новые возможности, в том числе новые стратегии и инструменты региональной политики. Субъектами подобного подхода должны быть не крупные регионы, а внутрирегиональные ареалы, агломерации и населенные пункты. Остановимся на некоторых аспектах, связанных с использованием механизмов и возможностей глобализации при разработке муниципальных экономических стратегий экономического развития.

Любой муниципалитет следует рассматривать одновременно как субъект региональной экономики, часть федеративного государства и элемент глобальной экономической системы. В такой меняющейся и выдвигающей все новые трудности среде каждой территории нужен стратегический маркетинговый план, чтобы извлечь пользу из новой конфигурации. Стратегическое рыночное планирование – это не разовая попытка разрешить

кризис или финансовую проблему, а непрерывный процесс, необходимый для встречи с постоянно развивающимся мировым рынком и приспособления к нему.

Макроэкономический анализ упускает сложные реалии, лежащие в основе разработки местных стратегий роста. Сегодня во многих странах реализуется стратегия кластерного экономического роста. В ответ на конкурентное давление многие муниципалитеты (агломерации) выработали стратегии повышения своей привлекательности в глазах инвесторов, промышленности, жителей и приезжих.

Кластерный подход, предложенный М. Портером, позволяет аккумулировать эффект локализации как на отраслевом уровне, так и в аспекте размещения. Кластерная модель используется при разработке экономической политики во всем мире как инструмент повышения конкурентоспособности экономики региона, в том числе в целях стимулирования инноваций. Большинство экспертов определяют кластер как географическую концентрацию подобных, смежных или дополнительных предприятий с активными каналами для бизнес-транзакций, коммуникаций и диалога, которые имеют общую специализированную инфраструктуру, рабочие рынки и услуги и общие возможности или проблемы.

Кластерную политику проводят во многих развитых и развивающихся странах: в Японии и Южной Корее, Сингапуре и Финляндии, Словении и Канаде. Например, правительство Франции в 2005 г. приняло программу развития 60 кластеров на три года стоимостью €1,5 млрд. В Великобритании £15 млн потратили только на фонд, который будет финансировать создание инновационных кластеров. Создание институтов и инструментов кластерной политики определяется сложившимися моделями взаимодействия власти и бизнеса и имеет свою специфику в каждой стране. Статистические наблюдения свидетельствуют, что производительность труда в секторах экономики, входящих в состав кластера, выше среднестрановой на 44 %.

Можно отметить интересный парадокс: эффективное развитие производства в условиях кластера продукции с высокой добавленной стоимостью и активные инновации часто происходят в секторах, испытывающих недостаток природных ресурсов.

Например, недостаток собственных энергоресурсов формирует спрос на энергоэффективные технологии, относительный недостаток лесных ресурсов (для экспортоориентированного производства), металлов, химикатов стимулирует углубление процессов переработки сырья.

Кластерный подход дает предприятиям преимущество над более изолированными конкурентами. Он дает доступ к большему количеству поставщиков и услугам поддержки, адаптированных к требованиям потребителей, к опытным и высококвалифицированным работникам и к неотвратимой передаче знаний и навыков, происходящей на встречах при обсуждении бизнеса. Фирмы в условиях кластера способны функционировать как система, могут использовать ресурсы более эффективно и коллективно производить больше, чем составляет сумма их индивидуальных результатов.

Проблемам формирования региональных кластеров в трудах зарубежных исследователей и практических специалистов придается большое значение. При этом следует отметить особую роль кластеров в целях формирования благоприятной среды для повышения конкурентоспособности, увеличения инновационного потенциала и роста малого и среднего предпринимательства. В качестве основных особенностей России в аспекте исследования во многих публикациях отмечены следующие тенденции.

1. Российские регионы характеризуются в основном присутствием в них крупных вертикально интегрированных компаний (ВИК), поглотивших основную часть промышленного производства, что сильно повлияло на производственно-территориальную организацию как регионов, так и всей страны в целом. При этом ВИК, как правило, игнорируют проблемы повышения конкурентоспособности территорий.

2. Созданию сети кластеров на региональном уровне объективно препятствуют накопившиеся здесь экономические структурные проблемы. В первую очередь не нашли себя в новой экономике те поселения, которые исторически возникли в связи с решением старых геополитических задач (закрытые административно-территориальные образования, монопрофильные поселения, полностью зависящие от технологии градообра-

зующих предприятий, и пр.). Государственной политики поддержки кластерного развития не существует.

3. К основным институциональным барьерам создания кластеров следует отнести низкий уровень культуры взаимоотношений и доверия; отсутствие общего экономического интереса между предприятиями, научно-исследовательскими институтами и вузами; отсутствие средне- и долгосрочных стратегий развития у предприятий и регионов; низкий уровень развития бизнес-климата, уровня образования и квалификации населения и инфраструктурной базы.

Стратегия и приоритеты регионального и кластерного развития на федеральном и региональном уровне в России не определены, а инструменты региональной экономической политики находятся в зачаточном состоянии. Следовательно, стратегия муниципальных образований может носить адаптивный характер в условиях стихийной регионализации. Это предопределяет необходимость ориентироваться, с одной стороны, на действующие федеральные и региональные целевые программы и проекты, с другой стороны, создавать инструменты и институты развития на местах в целях формирования нового качества экономического потенциала территории. Новое качество экономического потенциала территории в свою очередь связано с корректировкой (или с созданием новой) специализации локалитета.

При стратегическом планировании важно понимать, что в условиях глобализации прямые инвестиции становятся все более специализированными. Вероятность привлечения инвестиций, внедрения инновационных технологий, повышения качества и эффективности ресурсов существенно увеличивается при правильном подходе к выбору специализации территории и при формировании соответствующего экономического кластера. Как показал мировой опыт, роль лидера кластера на основе малого и среднего предпринимательства чаще всего принадлежит местной власти.

Подчеркнем исключительную важность использования новых подходов в целях подготовки градостроительной документации. Правильнее в нашем случае применять термин «градорегулирование», так как предложенные предпроектные и проектные решения нацелены на будущее развитие локалитета в

конкурентно-инновационной среде в условиях рыночных отношений при невозможности директивных указаний собственникам ресурсов, в том числе собственникам земли.

Перед разработчиками схем территориального планирования регионы должны ставить следующие задачи:

- определить стратегию пространственного развития всех сфер экономики и жизнедеятельности региона в контексте общей стратегии социально-экономического развития страны, в согласии с приоритетами национального и межрегионального уровней, инвестиционными проектами федерального и регионального масштабов;

- дать прогноз структурных изменений и рекомендации по оптимизации системы расселения, направленные на преодоление демографического кризиса, дефицита кадров и пр.;

- сформулировать направления развития транспортного, инженерного, региональных комплексов в увязке с планами Федерации, интересами инвесторов и населения;

- установить приоритеты в использовании земель исходя из государственных интересов.

Схемы территориального планирования субъекта должны выполнять функцию комплексного документа, интегрирующего аналитические прогнозные и стратегические проработки макроэкономической, социальной, отраслевой и территориальной направленности. Региональная схема территориального планирования должна служить своеобразным полигоном для определения и устранения проблем управления комплексным развитием территорий, для решения вопросов их интеграции.

При отсутствии согласованных документов социально-экономического планирования большое влияние на идеологию проектов схем территориального планирования оказали позиции руководителей регионов: показать максимум возможностей субъекта, отразить долгосрочные (на вариантной основе) перспективы территориального развития (города, промышленные зоны, транспортно-логистические узлы, дороги и пр.). В итоге в схемах территориального планирования большинства субъектов РФ была реализована задача создания «плана возможностей»,

отражающего потенциал территорий региона для привлечения инвестиций в их развитие.

Библиографический список

1. *Котлер Ф. и др.* Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. 376 с.

2. *Ларина Н. И., Кисельников А. А.* Региональная политика в странах рыночной экономики: учеб. пособие. М. : Экономика, 1998. 172 с.

3. *Портер М.* Конкуренция: пер. с англ. М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. 496 с.

4. Производственная кооперация крупного и малого бизнеса: рекомендации по созданию промышленных кластеров. Торгово-промышленная палата РФ. Департамент по работе с территориальными палатами. Центр международного частного предпринимательства (CIPE) при торговой палате США. Москва 2006.

5. Украина: Услуги по поддержке МСП в приоритетных регионах: пособие по кластерному развитию. EuropeAid/121495/C/SV/UA, Киев, 2006.

УДК 665.029

О. С. Романова

ДВОЙСТВЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

В данной статье рассматривается двойственность понимания организационной культуры, научный и обыденный подходы к ее трактовке, предлагается авторский взгляд относительно взаимозависимости и неравнозначности таких научных категорий, как организационная культура, культура труда и культура производства.

Ключевые слова: организационная культура, культура труда, культура производства.

O. S. Romanova

DUAL UNDERSTANDING OF ORGANIZATIONAL CULTURE

In this article the duality of understanding of organizational culture, scientific and ordinary approaches to its treatment is considered, the author's look concerning interdependence and inadequacy of such scientific categories as organizational culture, the standard of work and culture of production is offered.

Keywords: organizational culture, standard of work, culture of production.

Современная трактовка организационной культуры многими руководителями сводится к рассмотрению ее как элемента трудовой культуры или отождествлению с культурой производства. По нашему мнению, организационная культура является более широким понятием, включающим в себя культуру труда и культуру производства. При этом важно учесть, что тот смысл, который часто вкладывают в понятие «организационная культура», на самом деле относится к сопредельным с ней понятиям «культура труда» и «культура производства».

Рассмотрим основные трактовки этих терминов и обозначим их структуру. В отечественной экономике основоположником изучения культуры труда можно по праву считать известного экономиста Гастева А. К. В своем труде «Трудовые установки» [1, с. 343] он рассматривал культуру труда в совокупности с концепцией трудовых установок, трудовым обучением. При

этом большое значение в определении основных предпосылок формирования культуры труда он уделял культуре рабочего места.

На наш взгляд, в качестве универсального понятия культуры труда можно использовать следующее. Культура труда – это система представлений о трудовой деятельности, ее организации, планировании, использовании различных технологий, технике безопасности, организации рабочего места и отношении к труду.

Состав культуры труда можно рассматривать в рамках двух функциональных срезов. С одной стороны, это те функции, которые должен выполнять работник, чтобы можно было говорить о наличии у него того или иного уровня культуры труда. С другой стороны, компонентный подход к трактовке составляющих культуры труда покоится на различных сферах трудовых отношений.

Выделим основные элементы культуры труда, отражающие ключевые функции работника. Первым элементом можно считать технологическую дисциплину как четкое соблюдение всех предписаний технологии, правил, действий, а также требований к качеству продукта труда. Вторым элементом является рациональная организация рабочего места, т. е. зоны трудовой деятельности человека, оснащенной техническими средствами и вспомогательным оборудованием, необходимым для управления каким-то процессом или выполнением работ. Следующий элемент – соблюдение условий безопасности труда и производственной эстетики. Под техникой безопасности принято понимать систему организационных и технических мероприятий и средств, предотвращающих воздействие на человека опасных производственных факторов. Производственная эстетика – сложное многокомпонентное явление, подразумевающее наличие комфортных условий труда и отдыха работников. Отдельным элементом культуры труда является бережное отношение к оборудованию, материалам, энергии. И, наконец, культура труда включает в себя умение определять и анализировать экономическую эффективность труда.

В рамках компонентного подхода следует рассматривать четыре блока в структуре культуры труда. В первый блок вхо-

дит совершенствование трудовой среды, т. е. условий, в которых протекает трудовой процесс. В свою очередь эти условия подразделяются на физические и технико-технологические. Повышение культуры труда предполагает создание комфортных условий труда, необходимых для осуществления эффективной трудовой деятельности.

Во второй блок можно включить культуру трудовых отношений – создание благоприятного нравственно-психологического климата в трудовом коллективе, на формирование которого большое влияние оказывают отношения между конкретными участниками процесса труда (формальная и неформальная структура коллектива, наличие в нем различных групп и лидеров). На поведение работников и эффективность трудовой деятельности оказывают влияние также такие факторы, как формы организации и оплаты труда, производственно-бытовые условия, жизненные условия работников, их социально-психологические особенности, а также особые жизненные ситуации, способные оказывать влияние на выполнение работы.

Третий блок состоит из основных элементов культуры труда личности как системы ценностей и мотивов трудовой деятельности, уровня и качества профессиональных знаний, оценок и действий человека, а также содержание традиций и норм, регулирующих экономические отношения и поведение. Последний компонент является непосредственной составляющей организационной культуры предприятия, а значит, существуют общие структурные элементы культуры труда и организационной культуры. Культура труда личности во многом зависит от социально-психологических качеств участников трудовой деятельности. По совокупности трудовых качеств можно оценивать уровень трудовой культуры личности.

Дисциплина труда также может считаться составным элементом этих двух категорий. Но при этом рассматривается она в разных ипостасях. С позиции культуры труда, условием нормальной трудовой деятельности является добровольное, сознательное соблюдение каждым работником законов о труде и правил внутреннего распорядка, добросовестное исполнение своих обязанностей, высокое качество работы. Трудовая дисциплина является важным показателем культуры труда работника пото-

му, что подразумевает выполнение обязательств, вытекающих из содержания трудового договора (договорная дисциплина).

В связи с тем, что каждый человек имеет свои представления о трудовой деятельности, ее организации и процессе протекания, уровень развития личной трудовой культуры индивидуален, но культура труда на предприятии может быть охарактеризована в целом. Ее наличие, по нашему мнению, является необходимым условием формирования организационной культуры предприятия. Если культура труда имеет качественную и количественную оценку, то, входя в состав организационной культуры, она может выступать в качестве критерия оценки степени ее развития.

Организационная культура довольно часто отождествляется с культурой производства. Эти два понятия, на наш взгляд, имеют много общих черт, но было бы терминологически неверным ставить знак равенства между ними. Организационная культура может быть присуща всем организациям независимо от размеров, форм собственности и видов деятельности. Культура производства – более узкое понятие, применимое не ко всем организациям, она не может быть присуща организациям сферы услуг (образовательным учреждениям, центрам культуры и отдыха) и общественным объединениям, участники которых не имеют постоянного рабочего места. В связи с этим следует говорить о существовании некоторой схожести внешнего проявления этих двух научных категорий, сущность же их различна.

Существует целый ряд трактовок культуры производства в зависимости от того, в рамках какого научного направления она изучается. С позиции экономической теории под культурой производства принято понимать совокупность материальных, организационных и духовных ценностей, которые определяют уровень развития предприятия. По существу, эта трактовка может подойти и для определения организационной культуры, однако не отражает ее особенных характеристик, не подчеркивает индивидуальность, уникальность организационной культуры. Культура же производства может быть оценена с помощью определенного набора параметров, имеет множество схожих черт или элементов.

В рамках научной организации труда и производства под культурой производства понимают совокупность нормативных требований к технико-экономическому, организационному и эстетическому уровню производства. Такое видение данной экономической категории нам представляется наиболее верным, поскольку связано с основными группами производственных показателей. Чтобы оценить культуру производства в комплексе, необходимо предварительно дать оценку трем важнейшим блокам критериев: технико-экономическому, организационному и эстетическому.

Следующее определение с некоторыми оговорками можно отнести к позиции экономики труда. Итак, культура производства – это комплексное понятие, включающее технико-организационную культуру, культуру труда и личную культуру работающих. В данном смысле производственный процесс рассматривается в трехуровневой системе: предприятие, рабочее место и работник.

С позиции целого ряда общественных наук, таких, как социология труда, управление персоналом, этика, культуру производства принято понимать в качестве некой движущей силы или механизма саморегуляции, обеспечивающего выпуск качественной продукции даже в тех случаях, когда это экономически невыгодно. Организационная культура как элемент внутренней деловой среды организации выполняет ту же функцию – создает условия для эффективного функционирования в любых условиях. Данное определение является, по нашему мнению, достаточно общим, поверхностным и не отражает сущности данного понятия. В менеджменте культура производства – это составная часть технологии управления предприятием.

Отличительной особенностью культуры производства, на наш взгляд, является ее связь с технологическим процессом. В связи с этим можно говорить о технологической культуре как об ее элементе. Когда работники выполняют все требования технологии, можно говорить о высокой технологической культуре. Равно как и в случае соблюдения всех требований организации производства можно утверждать, что имеет место высокая культура организации производства. Технология в свою очередь может быть производственной, технологической и технологией

бизнес-процессов. Порядок – это тоже часть технологии. В связи с этим уместно говорить об этапах формирования высокого организационно-технологического культурного уровня развития предприятия.

Первым важным этапом является, по мнению руководителей крупных производственных предприятий, визуальный контроль. Поскольку именно он дает до 70 % полезной для принятия управленческих решений информации. Кроме того, впечатление от предприятия складывается у его посетителей в первую очередь на основании посещения офисных и рабочих помещений. Инвесторы нередко желают зайти в цеха, чтобы увидеть сам процесс производства, и потому, к сожалению, инвестиционная привлекательность предприятия оценивается ниже, чем могла бы. Не может быть никакой культуры в грязи. Соблюдение чистоты на территории, в помещениях и на рабочих местах – это не только забота обслуживающего персонала, а показатель личной культуры каждого работника.

После выявления недостатков следует переходить к наведению порядка. Если уровень чистоты на разных производственных предприятиях может отличаться в зависимости от «загрязнения» применяемыми технологиями, то порядок не зависит от технологий, он одинаков для всех предприятий и зависит от управленческих процессов на предприятии. Таким образом, наводить порядок руководство должно начиная с себя и с более рациональной реализации управленческих функций.

На третьем этапе происходит отработка технологий. Речь идет о соблюдении требований всех видов технологий: от производственной до технологии бизнес-процессов. Соблюдение производственных технологий важно для получения стабильного качества продукции с использованием оптимального количества ресурсов. Для гарантированного получения ожидаемого результата необходимо соблюдение технологии менеджмента. Все работники предприятия должны быть убеждены в необходимости строгого выполнения всех технологических операций. В данном случае речь идет о формировании такого важного элемента организационной культуры, как трудовые убеждения и положительные ценностные установки.

Четвертый этап – создание системы непрерывного обучения. Любой технологии нужно обучать. Если технология – это описанная определенная последовательность действий, то отработка технологий – это процесс вырабатывания полезной привычки к этой последовательности, т. е. доведения всех полезных действий до автоматизма. В управленческом процессе также необходимо соблюдать технологию поведения в определенных нестандартных ситуациях.

Обучение работников можно проводить по разным методикам и в разных формах. По мнению психологов, наиболее эффективным методом считается метод включения работника в трудовую деятельность, в процессе которой он перенимает опыт у передовиков, а также участие в обсуждении совместных проблем и принятии управленческих решений. Такая система повышения квалификации в свою очередь способствует осуществлению следующего этапа – совершенствования системы управления. Вовлечение работников в процесс управления предприятием внесет существенные изменения и в сам процесс управления, и в его структуру.

Последним этапом можно считать формирование делового доброжелательного психологического климата в коллективе. Ключевым звеном этого процесса должно стать соблюдение принципа социальной справедливости: правила и законы едины и обязательны для всех.

Культура производства, так же, как и организационная культура, состоит из нескольких уровней. Внешний видимый уровень проявляется в состоянии и чистоте зданий, средств труда, внешнем виде сотрудников, характеризуется применением технологии, а вместе с ней и технологической дисциплиной, использованием технических средств, выражается в уровне коммуникационных связей, косвенно отражается в логотипе и символике предприятия.

Внутренний уровень имеет следующую структуру: методы принятия решений, стереотипы поведения, стиль управления и организация команд. Глубинный уровень включает ценностные убеждения большинства работников предприятия, осознание работниками чувства сопричастности, преданности общему делу. Эти два уровня составляют структуру организационной

культуры. Исходя из этого, целесообразно в качестве элементов, присущих непосредственно культуре производства, выделять только элементы внешнего уровня, а также ряд характеристик внутреннего, таких, как стереотипы производственного поведения и механизмы организации командной работы.

Организационная культура, с одной стороны, связана с трудовой деятельностью людей и включает в себя культуру труда, а с другой – обусловлена производственной деятельностью предприятия, а значит, частично состоит и из культуры производства. Необходимо рассмотреть структуру культуры производства с целью выявления общих с организационной культурой и особенных ее элементов.

Все элементы структуры культуры производства можно, на наш взгляд, объединить в 4 блока: технико-организационная культура предприятия, общая культура на производстве, культура труда и личная культура работников.

В рамках технико-организационной культуры предприятия можно рассматривать технику, технологию и организацию производства и управления как направления качественной оценки уровня культуры. Для достижения высоких показателей культурного уровня в рамках данного блока следует формулировать четкие требования к трудовым аспектам и рабочему процессу. Особое значение имеет технология подготовки производства.

Общая культура на производстве характеризуется условиями труда и культурно-бытовым обслуживанием работающих. Сюда относятся механизация и автоматизация труда, санитарно-гигиенические и эргономические условия труда, соответствие производственного оборудования анатомическим, физиологическим и психологическим требованиям, культурно-бытовое обслуживание работников на производстве, а также эстетический вид, или «красота» выпускаемой продукции. Забота о сотрудниках начинается с создания благоприятных условий для труда. К таким условиям относятся чистота и порядок на рабочих местах, удобная мебель и спецодежда, оптимальная освещенность и температура, научно обоснованные цвета окраски стен и оборудования. Все это, во-первых, облегчает труд рабочих, снижает утомляемость, позволяя до конца смены тщательно выполнять производственные операции, во-вторых, создает в коллективе

должный психологический настрой, несовместимый с небрежной работой, и, в-третьих, обеспечивает на протяжении всего производственного цикла чистоту обрабатываемых предметов труда, что также важно для обеспечения качества продукции.

«Целью эстетики производства является содержание производственной среды в таком состоянии, которое наиболее благоприятно действует на органы чувств и психологическое состояние работника, вызывая хорошее настроение, способствуя высокой работоспособности, а также труду без травм и аварий» [2, с. 13–15].

Культура труда включает в себя технологическую дисциплину, организацию и обслуживание рабочих мест, качество выпускаемой продукции, отточенный механизм взаимодействия подразделений, налаженную систему документооборота. В данном случае мы указали лишь те элементы культуры труда, которые могут быть составляющими культуры производства, и не рассматривали специфические характеристики этого явления, рассматриваемые в рамках научной организации и нормирования труда. Культура производства во многом заключается в определении четких требований не только применительно к рабочему процессу, но и остальным трудовым аспектам. Помимо функциональных обязанностей, в обязанности производственного персонала – рабочего и мастера – входит поддержание чистоты рабочего места, правильное использование инструмента и оборудования и уход за ними.

И, наконец, личная культура работников подразумевает наличие высокого общего культурного и профессионального уровня, высокой исполнительской компетентности, позитивного отношения к выполняемой работе, личной мотивации, стремления к обучению, доброжелательных партнерских отношений между работниками. Несмотря на значимость квалификации рабочего, приоритетными критериями в оценке труда является трудолюбие и внутренняя мотивация к качеству своей работы.

«Личная внутренняя культура человека напрямую влияет на культуру производства. Такой человек просто не может работать плохо. Даже если на него давят, вынуждают сделать «бегом-бегом», он говорит: я буду делать так, как требует документация, моя квалификация, мой профессионализм, моя рабочая

совесть» [3]. Обеспечить высокое качество продукции могут только квалифицированные работники, знающие технологию производства, умеющие соблюдать все ее требования, систематически повышающие квалификацию, изучающие передовой опыт.

Таким образом, личная культура работников характеризуется отношением к труду, профессиональной подготовкой и взаимоотношениями в производственном коллективе.

Правильная организация труда, которая в итоге приводит предприятие к закономерному успеху, заключается не только в наличии высокотехнологичного и производительного оборудования или самого лучшего материала для переработки. Любое предприятие существует прежде всего для людей – для тех, кто на нем работает. По сути, любое предприятие – это сообщество специалистов разного плана, которые эксплуатируют свои таланты, навыки, умения ради общей выгоды, проводя на рабочем месте почти треть своей жизни.

В заключение следует отметить, что не может быть никакого эффективного управления без высокой культуры производства, развитой культуры труда и сформировавшейся организационной культуры. Все эти категории можно отнести к составляющим технологии управления предприятием, имея при этом в виду их нетождественность.

Библиографический список

1. *Гастев А. К.* Трудовые установки. М. : Экономика, 1973. 343 с.
2. *Кузнецов М.* Эстетика и культура производства как фактор повышения качества продукции // Стандарты и качество. 2011. № 1.
3. Что включает в себя понятие «культура производства»? URL : [www.up-pro.ru / library](http://www.up-pro.ru/library).

УДК 330.111.66

Н. О. Субботина

**РОЛЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКТА
НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА**

Статья посвящена оценке роли некоммерческих организаций в процессе производства общественных благ. Раскрываются особенности развития некоммерческих организаций в России.

Ключевые слова: некоммерческая организация, продукт некоммерческого сектора, общественное благо

N. O. Subbotina

**THE ROLE OF THE NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS
IN SYSTEM OF REPRODUCTION
OF A PRODUCT OF NON-COMMERCIAL SECTOR**

The article is devoted to an assessment of a role of non-commercial organizations in the course of production of the public benefits. Features of development of non-commercial organizations in Russia reveal.

Keywords: non-commercial organization, public benefit, product of non-commercial sector.

В большинстве стран до недавнего времени производством общественных товаров занималось государство, однако сейчас многие правительства отказываются от этой практики ввиду роста индивидуальных потребностей населения, которые невозможно удовлетворять в полном объеме в том числе из-за ограничения размеров государственных доходов.

Решить данную проблему позволяют некоммерческие организации (НКО). Привлечение НКО к выполнению некоторых государственных функций дает экономию бюджету, создает дополнительные рабочие места, удовлетворяет некоторые насущные потребности населения [2].

Таким образом, повышается роль НКО в процессе воспроизводства продукта некоммерческого сектора (ПНС).

ПНС – это различного рода общественные блага и товары индивидуального потребления, которые не могут производиться в достаточном количестве государством и коммерческим сектором. ПНС может удовлетворять как частные, так и частично всеобщие потребности [2].

Указанные процессы по стимулированию развития НКО и привлечению их к воспроизводству общественных благ активно идут и в России. В частности, российским правительством были осуществлены следующие меры [3].

1. В 2010 г. в законодательстве появилось понятие социально ориентированных НКО (СОНКО).

В 2011 г. Минэкономразвития запустило механизм поддержки социально ориентированных НКО, активно содействовало органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации в выработке мер по стимулированию их деятельности.

2. Минэкономразвития разработало поправки в Налоговый кодекс, направленные на стимулирование увеличения объема пожертвований юридических лиц в целевые капиталы некоммерческих организаций и на ведение уставной деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций. Предлагается включать соответствующие пожертвования в объеме до 10 % налогооблагаемой прибыли в состав внереализационных расходов, то есть освободить их от налогообложения. Налоговые льготы для юридических лиц, которые поддерживают благотворительные и иные некоммерческие организации, активно применяются в мировой практике.

3. За последние годы был принят ряд поправок в законодательство по развитию благотворительной деятельности и добровольчества, в закон о целевом капитале, позволяющие осуществлять пополнение целевого капитала некоммерческих организаций ценными бумагами и недвижимым имуществом, урегулировать вопросы, связанные с размещением социальной рекламы и упоминанием в ней о социально ориентированных НКО и физических лицах, оказавшихся в трудной жизненной ситуации и ряд других.

4. За 2011–2012 гг. более 50 субъектов РФ приняли региональные законы и программы по поддержке НКО.

Финансирование некоммерческого сектора в рамках данных программ осуществляется по двум уровням: региональному и федеральному.

Регионы представляют заявки, содержащие комплексные программы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, предусматривающие региональное финансирование. Минэкономразвития проводит конкурс, отбирает победителей и предоставляет субсидии в регионы. Регион на

конкурсной основе должен распределить их между своими региональными социально ориентированными НКО. В 2011 г. 49 субъектов получили субсидии из федерального бюджета на эти цели.

Вторая часть финансирования напрямую идет на поддержку социально ориентированных некоммерческих организаций. В 2011 г. было предоставлено прямых субсидий 35 организациям, в 2012 г. – 48. Приоритетными направлениями финансирования определены: профилактика социального сиротства, поддержка материнства и детства, повышение качества жизни людей пожилого возраста, социальная адаптация инвалидов и их семей, развитие дополнительного образования, научно-технического и художественного творчества, массового спорта, деятельности детей и молодежи в сфере краеведения и экологии, развитие межнационального сотрудничества.

В целом в 2012 г. общий объем финансирования некоммерческих организаций составил более 4 млрд р. – если суммировать «президентские гранты» и гранты министерства, субсидии, которые предоставляет Минтруд и Фонд поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации. Эти средства заложены в федеральном бюджете. Однако неясным остается вопрос, каким образом будет распределяться дополнительное финансирование, через какие органы власти и на какие направления деятельности НКО.

Проблемой также является определение эффективности работы НКО.

Настоятельная потребность в анализе и оценке вклада НКО в экономическое и социальное развитие нашла отражение в современной научной литературе. Осознание важности этого вопроса в научном сообществе хорошо выражено Е. И. Борисовой: исследования масштабов, динамики, структуры и правовых рамок некоммерческого сектора интересны не столько сами по себе, сколько тем, что дают возможность продвинуться в поиске ответа на «действительно важный» вопрос о результатах деятельности НКО, природе и размере их вклада в общественное благосостояние [1].

Обзоры работ, посвященных анализу эффективности НКО, обнаруживают значительное методическое и концептуальное разнообразие подходов к данной проблеме. Так, критериями эффективности НКО чаще других выступают производи-

тельность (отдача на используемые ресурсы), объем продаж товаров и услуг, конкурентоспособность и доля рынка, моральный климат в НКО и приверженность сотрудников миссии организации, качество продукции, различного рода характеристики и индикаторы достигаемых результатов, имидж и репутация организации, рост организации и ее ресурсный потенциал, достижение социальных целей [1, с. 5].

В исследованиях эффективности НКО преобладают четыре основных концепции оценки деятельности некоммерческого сектора. Первая – целевая концепция – связывает эффективность организации со степенью достижения ею своих целей. Эта точка зрения, несмотря на кажущуюся очевидность, ставится под сомнение в тех случаях, когда цели организации с трудом поддаются операциональному описанию. Тогда основанием для оценки эффективности может стать процесс, а не результат деятельности организации. Такого подхода придерживается альтернативная концепция системных ресурсов, которая связывает эффективность со способностью организации обеспечить ресурсы, необходимые для ее устойчивого функционирования. Данная позиция отражает главным образом представления менеджеров и прочих инсайдеров об эффективности организации, но не противоречит и целевой концепции, поскольку жизнеспособность организации, особенно если ей приходится конкурировать с другими НКО и, возможно, частными и государственными предприятиями, может рассматриваться как свидетельство успешного решения поставленных перед ней задач.

Третья концепция множественности заинтересованных сторон исходит из того, что различные группы стейкхолдеров (потребители услуг организации, доноры, учредители, сотрудники, государственные органы и др.) по-разному воспринимают и оценивают эффективность, вследствие чего оценка последней с необходимостью оказывается многомерной, причем различные компоненты этой оценки могут противоречить друг другу. Ситуация еще более усложняется в тех случаях, когда у стейкхолдеров изначально отсутствует достаточная ясность в отношении целей и миссии организации.

Четвертая концепция – концепция социального конструктивизма, – рассматривающая более сложную ситуацию, когда восприятие целей складывается в процессе общения и взаимодействия различных групп стейкхолдеров, которые постепенно

уясняют для себя смысл деятельности организации и на основе имеющейся, часто далеко не полной информации выносят суждения о результатах этой деятельности. При этом вовлеченные стороны могут влиять на оценку эффективности, причем не только традиционным способом, воздействуя на деятельность организации, но и посредством манипулирования имеющейся информацией, формирования общественного мнения и пр.

Следует отметить, что предлагаемые концепции носят достаточно общий характер и их практическое применение сопряжено со значительными трудностями, которые подчас кажутся непреодолимыми. Ни одна из названных концепций не претендует на универсальность – само их разнообразие свидетельствует о сложности задачи и отсутствии общепринятых удовлетворительных подходов к ее решению [1, с. 6].

Решением данной проблемы может стать разработка методики оценки эффективности деятельности НКО.

Таким образом, расширяющаяся роль НКО в процессе воспроизводства продукта некоммерческого сектора обусловлена следующими обстоятельствами.

1. Наличием устойчивого финансирования.
2. Возможностью экономить на затратах, за счет использования труда волонтеров, отсутствия жесткого контроля, что делает процесс удовлетворения общественных потребностей более гибким и адаптивным.
3. Наличием достаточно полной законодательной базы.
4. Доверием к НКО со стороны граждан и органов власти.

Библиографический список

1. *Борисова Е. И., Полищук Л. И.* Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения: Препринт WP10/2008/02. М. : ГУ ВШЭ, 2008. 32 с.
2. *Привалов Н. Г.* Роль некоммерческого сектора в многосекторной модели экономики России. URL : http://www.volsu.ru/RES_C/VGI/nauchnye/conference/5_conference_2002/thesis/privalov-ru-rol.pdf.
3. *Хазиев Д.* Делать выводы об эффективности поддержки социально ориентированных НКО рано. URL : <http://philanthropy.ru/tag/gospodderzhka-nko>.

УДК 331.2

Т. В. Суханова

К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Цель работы – предложить и обосновать методологию исследования заработной платы как рычага управления предприятием. Актуальность разработки данной методологии исследования заключается в том, что она позволяет не только выявить формы и способы использования заработной платы в качестве инструмента управления предприятием, но и, применяя полученные знания на практике, создать механизм оплаты труда, нацеленный на решение актуальных хозяйственных задач на уровне предприятия.

Ключевые слова: заработная плата, хозяйственные задачи, принципы исследования, должностной оклад, надбавка, доплата, премия.

T. V. Sukhanova

ON METHODOLOGY OF EXPLORING WAGES

The aim the paper is to suggest and ground methodology of exploring wages as a tool of managing an enterprise. The necessity of developing this methodology is explained by the fact that it enables not only to determine forms and ways of using wages as a tool of managing an enterprise but also by applying the obtained data to work out a mechanism of labour pay aimed at solving urgent economic problems in the framework of an enterprise.

Keywords: wages, economic tasks, prinaples of exploration, basic pay, extra pay, additional pay, bonus.

Заработная плата является сложным многоаспектным явлением; она выступает предметом исследования как в различных разделах общей экономической теории, так и в прикладных экономических науках.

Успех всякого исследования во многом зависит от выбранной методологии исследования. Под методологией следует понимать «совокупность заданных начал (принципов), руководствуясь которыми исследователь осуществляет построение теории» [1, с. 20]. Исследователь, опираясь на соответствующие принципы анализа, вовлекает в разработку все новые и новые проблемы, согласовывает характер и содержание работы с ее

задачами, получает определенные научные результаты, дает их трактовку.

Поскольку выбранная методология должна быть адекватна задачам, характеру, содержанию и объекту исследования, то в экономической литературе существует многообразие методологических подходов к изучению заработной платы.

Например, Б. Д. Бабаев, исследуя заработанную плату в системе экономических отношений как экономическую категорию, выделяет следующие методологические принципы ее анализа: системность; абстрактно-логический подход; принцип трансформаций; принцип дополнительности; единство эндотерического и экзотерического подходов; уровневый подход; единство логического и исторического; учет как экономического, так и социального детерминизма; сочетание позитивного и нормативного подходов [1, с. 21–31].

В современных условиях хозяйствования возникает необходимость повысить значение заработной платы в системе управления промышленным предприятием, что требует нового понимания роли заработной платы в организации и управлении производством. Заработную плату следует рассматривать не только как элемент системы стимулирования труда, но и как инструмент менеджмента, позволяющий решать конкретные задачи в широком их диапазоне.

Анализ заработной платы как рычага управления предприятием переносит исследование в плоскость управленческих отношений, что требует применения особой методологии анализа.

По нашему мнению, исследование заработной платы как организационно-управленческого рычага должно опираться на следующие принципы.

Первый принцип – сущностно-функциональный подход. Данный подход позволяет раскрывать экономические категории и законы посредством изучения выполняемых ими функций, реализуемых в хозяйственной деятельности задач.

Исходя из содержательно-функционального подхода, заработная плата понимается нами как вознаграждение, получаемое работником в зависимости от количества и качества его труда с учетом результативности, обеспечивающее воспроиз-

водство рабочей силы и стимулирующее результативную трудовую деятельность.

Возможность и необходимость использования заработной платы в качестве рычага управления предприятием вытекает из содержания стимулирующей функции заработной платы. Решение многих хозяйственных задач достигается через премирование работников, введение стимулирующих доплат и надбавок. В этом случае источником выплат может выступать часть экономического эффекта в виде экономии сырья, материалов, топлива, электрической энергии и т. д., возникающего в результате успешного решения тех или иных хозяйственных задач.

Таким образом, как организационно-управленческий рычаг заработная плата – это не только материальное вознаграждение, зависящее от количества и качества труда работника с учетом его результативности, но и часть экономического эффекта, получаемого от реализации мероприятий, нацеленных на решении конкретных организационно-управленческих задач.

Второй принцип – это управленческий подход. Заработная плата исследуется в системе управленческих отношений и рассматривается как инструмент управления, а это значит, что она оказывает непосредственное воздействие на реализацию всех функций управления, достижение цели организации, решение конкретных организационно-управленческих задач.

В системе менеджмента на уровне предприятия можно выделить три типа управленческих действий:

- управленческие действия, обеспечивающие непрерывность текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия, направленные на устранение возникающих отклонений от установленных норм, нормативов, графиков, плановых заданий;

- управленческие действия, способствующие расшивке «узких мест»;

- управленческие действия, направленные на развитие предприятия.

Являясь прямым экономическим способом мотивации персонала, заработная плата способна обеспечивать реализацию всех трех типов управленческих действий. Применение заработной платы для решения текущих задач исследуется в рамках ор-

ганизации и оплаты труда. Решение проблем, связанных с расшифкой «узких мест» и развитием предприятий, невозможно без создания и применения гибких систем заработной платы, что и предполагает использование заработной платы в качестве организационно-управленческого рычага.

Третий принцип – структурный подход. Структурный подход позволяет рассматривать фонд оплаты труда как совокупность отдельных выплат. Выплаты, образующие фонд оплаты труда, по нашему мнению, могут быть сгруппированы по следующим видам: заработная плата, начисленная за выполненную работу и отработанное время в денежной форме (по тарифным ставкам (окладам), по сдельным расценкам) и в натуральной форме; стимулирующие и компенсационные доплаты; стимулирующие (компенсационные) надбавки; премии, предусмотренные системами оплаты труда; единовременные поощрительные выплаты; выплаты за непроработанное время, предусмотренные законодательством по труду; социальные выплаты ("социальный пакет"); формы участия в прибыли.

На основе структурного подхода нами выявлены гибкие структурные элементы заработной платы, сочетание которых образует систему оплаты труда. К таким гибким структурным элементам отнесены: тарифные ставки (оклады), стимулирующие доплаты и надбавки, поощрительные премии, санкции (вычеты) из заработной платы, повышающие (понижающие) коэффициенты, комиссионные проценты. Опираясь на гибкие структурные элементы, можно проектировать системы заработной платы, ориентированные на решение тех или иных хозяйственных задач.

Четвертый принцип-это системность. В традиционном понимании (в рамках системы организации и оплаты труда) оплата труда в системном виде может быть представлена совокупностью 3-х элементов: тарифной системой, формами и системами заработной платы, нормами труда. В свою очередь тарифную систему образуют следующие элементы: тарифные сетки, тарифные ставки, тарифно-квалификационные справочники, должностные оклады, доплаты и надбавки к тарифным ставкам, районные квалификационные коэффициенты к заработной плате.

Понимание заработной платы как рычага управления предприятием расширяет представление об элементах системы

оплаты труда, что позволяет ввести дополнительные элементы: проектная форма организации и оплаты труда; источник дополнительной заработной платы – часть экономического эффекта, получаемого от реализации мероприятий по проекту, нацеленных на решение конкретных хозяйственных задач; пропорции распределения экономического эффекта; дополнительные условия получения вознаграждения, источником которого выступает часть экономического эффекта.

Пятый принцип – ситуационный подход. Центральным моментом ситуационного подхода является ситуация, то есть конкретный набор обстоятельств (проблем), которые оказывают влияние на положение предприятия в данное конкретное время. Как организационно-управленческий рычаг заработная плата "привязана" к производственной ситуации. Каждая производственная ситуация характеризуется соответствующей организационно-управленческой проблемой или набором проблем. Решение организационно-управленческих проблем с опорой на заработную плату предполагает использование проектной формы организации и оплаты труда. В этом случае для каждой конкретной проблемы разрабатывается проект, содержащий комплекс мероприятий, направленных на её решение. Материальная заинтересованность работников в решении актуальных хозяйственных задач реализуется посредством их долевого участия в распределении экономического эффекта, получаемого от реализации мероприятий по проекту.

Предложенная методология исследования заработной платы имеет как теоретическое, так и прикладное значение; она позволяет не только выявить формы и способы использования заработной платы в качестве организационно-управленческого рычага предприятия, но и, применяя полученные знания на практике, создать механизм оплаты труда, нацеленный на решение актуальных хозяйственных задач на уровне предприятия.

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д., Перевалова Т. Ю., Николаева Е. Е.* Заработная плата (очерки теории). Иваново : Иван. гос. ун-т, 1999.
2. *Николаева Е. Е.* Заработная плата и её организация на промышленном предприятии. Иваново : Иван. гос. ун-т, 1997.

УДК 336.77

Д. В. Туманов

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КРЕДИТНОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В статье кратко описываются трансформационные процессы, происходящие на кредитном рынке под воздействием информатизации экономических отношений.

Ключевые слова: трансформация, кредит, кредитный рынок, производство, информатизация, общество.

D. V. Tumanov

TRANSFORMATION PROCESSES OF THE CREDIT MARKET IN THE INFORMATION ECONOMIC RELATIONS

This article briefly describes the transformation processes taking place in the credit market under the influence of information Economic Relations.

Keywords: transformation, credit, credit market, manufacturing, information technology, society.

Необходимость устойчивого и высокого производственного процесса является приоритетным в развитии любого государства. Решению данной задачи может способствовать эффективное функционирование кредитного рынка, выступающего в качестве таких инструментов, как перелив капитала из отрасли в отрасль, трансформация свободного денежного ресурса в производственную сферу и многое другое.

Современное состояние кредитного рынка характеризуется трансформационными процессами, институциональными изменениями под влиянием информационных технологий. В этих условиях перед экономической наукой и хозяйственной практикой стоит задача развития кредитного рынка как фактора многоуровневого воспроизводства.

Кредитование является стимулирующей составляющей воспроизводственного процесса. Его функционирование выявило множество проблем, которые становятся препятствием для увеличения объемов производства. Проблемы массовых банкротств, денежно-кредитных кризисов, резкие взлеты в индивидуальном накоплении богатства, поиски способов вывода страны из экономического кризиса и создание стимулов для про-

должительного роста национальной экономики связаны с таким малоисследованным вопросом, как кредитный рынок.

С учетом этих проблем важную роль начинают играть факторы, связанные с необходимостью построения, функционирования и развития кредитного рынка.

С учетом актуальности проблем, разработанности отдельных вопросов необходимо поставить цель структурирования и раскрытия всего многообразия теоретических взглядов на такое сложное и масштабное явление, как финансово-кредитные отношения и с учетом сложившихся характерных черт определить трансформационные процессы кредитного рынка в информационной экономике, что во многом определяет, с одной стороны, рост и развитие экономики, а с другой – затяжные диспропорции и кризисы.

Глобальные изменения в экономической и социальной жизни общества с началом нового тысячелетия привели к трансформации банковских продуктов и услуг. Совокупность формационных факторов, таких, как переход общества в стадию информатизации экономических отношений, глобализация экономики, кризис современной финансово-экономической системы и сформированные в результате действий этих факторов породили серьезные проблемы в функционировании кредитного рынка.

Кредитный рынок способствует росту производства и товарооборота, движению капиталов внутри страны, трансформации денежных сбережений в капиталовложения, реализации научно-технической революции, обновлению основного капитала. В этом смысле рынок опосредствует различные фазы воспроизводства, является своеобразной опорой материальной сферы производства, откуда она черпает дополнительные ресурсы.

Кредит как отношение воспроизводства, способное перерасти из трудовых отношений в производственные, из производственных – в экономические, из экономических – в хозяйственные, показывает его созидательный потенциал.

Кредит в воспроизводственном плане выполняет интегральную функцию, т. е. естественно пронизывает всю экономическую систему, охватывает и производство, и обмен, и распределение, и потребление.

Обобщение взглядов представителей различных школ в исследовании кредита позволяет сделать вывод о том, что к настоящему времени сложилась мозаичная и вместе с тем доста-

точно полная картина взглядов на связь кредита со всеми стадиями воспроизводства. До возникновения инвестиционно-финансовых концепций кредита его обычно увязывали с тремя стадиями общественного воспроизводства: производством, в этом случае кредит определяется как обращение ссудного капитала в чужом предприятии; обменом; распределением и перераспределением. Распространение инвестиционно-финансовых теорий позволило определить весомое место кредита в потреблении.

Рассмотрение исторически сформировавшихся концепций (производственной, обменной, распределительной и перераспределительной, потребительной) позволяет признать наиболее адекватной современным реалиям воспроизводственную трактовку кредита.

Но сущность кредитного рынка не ограничивается только одним кредитом. Существенную роль в организации кредитного рынка играют и субъекты рынка. В результате усилившейся информатизации на кредитном рынке появляются все новые субъекты рынка. В данной связи необходимо сегментировать кредитный рынок по формированию кредитных отношений среди участников кредитного рынка.

Первый сегмент кредитного рынка может быть представлен в кредитных отношениях между Центральным банком и коммерческими банками.

Второй сегмент кредитного рынка – рынок межбанковских кредитов – представляет отношения между банками.

Третий сегмент кредитного рынка – кредитные отношения между банками и их клиентами.

Четвертый сегмент кредитного рынка формируют кредитные отношения между отечественными и иностранными банками.

Пятый сегмент образуют отношения прочих кредитных организаций (микрофинансовые институты) и прочих субъектов экономики.

Структурные изменения кредитного рынка под влиянием информационной экономики способствуют развитию экономических отношений.

В современной науке обозначилась явная незавершенность исследований проблем кредитных отношений, что приводит к неопределенности самого понятия «кредитный рынок». До сих пор не решен вопрос о границах покрытия финансовых затруднений предприятий за счет кредита, источников долговре-

менных инвестиций посредством кредита и др. Низкая эффективность функционирования кредитного рынка, сложившегося к концу 90-х годов XX века, связана со слабой организацией кредитных отношений в рамках народного хозяйства, с его несоответствием современному уровню развития производительных сил и недостаточным учетом действия объективных экономических законов.

Трансформационные процессы сопровождают и институциональные изменения на кредитном рынке. С институциональной позиции кредитный рынок рассматривается как совокупность формальных и неформальных норм и правил отношений между кредитором и кредитуемым лицом. Именно под воздействием высокотехнологичных продуктов, используемых на кредитном рынке, меняется характер кредитных отношений. Кроме того, меняются механизмы взаимодействия между экономическими агентами. Процесс установления кредитных отношений складывается под влиянием информатизации во взаимоувязке ряда аспектов.

В первую очередь становится более доступной информация о хозяйствующем субъекте, испытывающем потребность в кредите. Кроме того, у субъекта экономики также имеется возможность более детально рассмотреть кредитный продукт.

Общественное богатство, его накопительная форма при кредитовании становится собственностью другого участника. То есть кредит привлекается не для удовлетворения внутренних потребностей, а для определенных потребностей другого субъекта экономики.

На основе доверия к национальной денежной единице формируются частные кредитные институты. В последнее время новым частным кредитным институтам уделяется достаточно много внимания. Система выдачи микрокредитов бедным людям, реализованная лауреатом Нобелевской премии мира Мухаммадом Юнусом, имеет большое социальное значение. Банкир из Бангладеш изменил парадигму кредитования и сам пошел (это было в 1974 г.) к беднякам, которые никогда не смогли бы получить кредиты в традиционных банках. М. Юнус помогает им выбраться из бедности и перейти в «средний класс». Уже в этом году начинается работа над масштабным проектом развития инфраструктуры микрофинансового рынка. В перспективе ставится задача охватить сетью банков, микрофинансовых организаций, кредитных потребительских кооперативов всю страну.

«Наш основной заемщик – человек, семья которого живет в одной комнате без мебели и члены семьи вынуждены спать на полу», – сказал лауреат Нобелевской премии.

Данный приоритет несет за собой социальную стабильность. Стабилизация экономической, политической и социальной жизни современного общества – это то, чего ждет и на что надеется большинство населения. В современной ситуации зачастую возникают представления о том, что всякие изменения ведут только к ухудшению материального положения людей, их благосостояния и тем самым подрывают основу стабильности всего общества. В действительности социальная стабильность не является синонимом неизменности социальных систем и отношений. Такая неподвижность в обществе есть признак не стабильности, а застоя. Стабильное общество – общество, развивающееся и в то же время сохраняющее свою устойчивость. Это общество с отлаженным процессом и механизмом социальных изменений, сохраняющих его стабильность и исключающих такую политическую борьбу, которая ведет к расшатыванию его устоев. Вместе с тем стабильными могут быть и авторитарные, и тоталитарные общественные системы. Однако в конце концов такие системы «взрываются», становятся средоточием социальных раздоров, конфликтов и общей нестабильности. Таким образом, стабильность в обществе достигается не за счет неизменности, неподвижности, а за счет осуществления назревших изменений в нужный момент и в нужном месте. В результате упрощения процедуры кредитования под воздействием информационных технологий повышается общественное доверие к кредитным инструментам, облегчается сам процесс кредитования, сокращаются риски.

Информационная экономика и функционирующий кредитный рынок в данных условиях меняют характер транзакционных издержек. Новые технологии после их внедрения обеспечивают сокращение величины транзакционных издержек.

Экономическое назначение кредитного рынка состоит в перераспределении ресурсов между разными звеньями и сферами процесса воспроизводства в целях обеспечения его бесперебойной функционирования. Высвобождающиеся в результате экономического кругооборота свободные деньги становятся кредитными. Таким образом, кредитный рынок поддерживает оптимальную структуру капитала предприятий на всех стадиях кругооборота.

УДК 330.11

М. В. Чернов

ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ТОВАРОВ

Исследование проблемы дифференциации товаров с политэкономической точки зрения предполагает рассмотрение рыночного, потребительского и производственного аспектов данной проблемы. В статье описывается система основ дифференциации товаров, а также механизм экономического закона дифференциации товаров.

Ключевые слова: экономический закон дифференциации товаров, дифференциация продуктов, формы проявления, запросы потребителей, конкуренция, потребности, рыночная власть.

M. V. Chernov

POLITICAL ECONOMY APPROACH TO THE PRODUCT DIFFERENTIATION ISSUE

Political economy approach to the product differentiation issue study assumes market, consumption and production aspect consideration. Product differentiation basics system and product differentiation economic law mechanism are described in the article.

Key words: product differentiation economic law, product differentiation, manifestation forms, consumer requirement, competition, needs, market power.

Политэкономический взгляд на проблему дифференциации товаров предполагает описание не только рыночной и потребительской составляющей вопроса, но также и производственной.

На заре дискуссии П. Сраффа отмечал, что существуют наблюдаемые факты неиспользуемой экономии от масштаба во многих производящих отраслях, а также приверженность покупателей к определенному продавцу (или торговой марке), что должно привести к падающему, а не горизонтальному наклону кривой спроса фирмы, откуда следует, что рынок подразделяется на сегменты, где каждый продавец находится в «квазимонопольной позиции».

В литературе адресного направления исследований дифференциации товаров проявляется преимущественно рыночная

сторона этой проблемы. Исследуются модели конкуренции при условии существования на рынке олигополий и дуополий: описывается механизм конкурентного взаимодействия на основе ценовой борьбы, описывается проблема разделения рынка между фирмами. Также затрагивается вопрос транспортных и в целом транзакционных издержек потребителя.

Жозеф Бертран предложил модель конкуренции двух производителей взаимозаменяемого, но не идентичного товара. Он сделал вывод, что ценовая конкуренция производителей дифференцированных товаров при условии наличия барьеров для входа новых участников ведет к получению положительной экономической прибыли в течение длительного времени.

Харольд Хотеллинг, споря с выводами Бертрана, рассматривал вопрос о стабильности конкуренции и прибыли в задаче двух фирм, которые расположены на отрезке (дороге), где равномерно распределены покупатели. Х. Хотеллинг показал существование экономического эффекта протяженности рынка, при котором существует равновесная цена, превышающая предельные издержки продавцов. При установленных ценах товаров рынок делится на два сегмента, в которых расположены покупатели двух магазинов. Доли рынка и прибыли фирм зависят не только от цен, но и от расположения магазинов.

Исследованию теории Х. Хотеллинга посвящены работы других авторов, например, К. д'Аспермонт с соавторами моделировал реакцию соседей конкурентов при изменении цены одним из них. Они выяснили, что существенным аспектом конкуренции в параметрическом пространстве при условии квазимонопольной власти продавцов является прямое влияние изменений цены фирмы только на конкурентов, расположенных по соседству, что позволяет рассматривать связанные в цепочку локальные рынки. Примерами таких рынков могут быть магазины, рассыпанные по городу, или бензоколонки на дороге.

Неадресное направление исследований характеризуется в подавляющей степени исследованием потребителя: описанием процесса распределения его бюджета (затрат) с учетом существования на рынке дифференцированных товаров, выбор средства удовлетворения своих потребностей, приверженности марке,

продавцу и т. д. Также уделяется внимание конкурентной составляющей на рынке монополистической конкуренции.

В работе Э. Чемберлина поставлен вопрос о рынке монополистической конкуренции, отличающемся большим количеством продавцов с незначительной рыночной долей (от 1 до 10 %) и большим количеством покупателей. Э. Чемберлин ввел понятие «конкурирующая группа» фирм, имея в виду отрасль, производящую близкие по назначению товары. При этом Э. Чемберлин ввел ряд допущений, подвергнутых критике и признанных логически несовершенными: предпосылку об одинаковых кривых затрат и спроса, допущение о том, что каждая фирма при большом числе фирм может игнорировать влияние изменений своих цен на другие фирмы.

Э. Чемберлин доказал, что если в краткосрочном периоде фирма на рынке монополистической конкуренции получает положительную экономическую прибыль, то в долгосрочном периоде, при условии, что это обстоятельство привлекает новых участников в отрасль, фирма будет иметь нормальную прибыль.

Э. Чемберлин считал невозможным полностью формальный анализ дифференциации продуктов. Вариации продукта по своей сущности являются качественными; они, следовательно, не могут быть измерены вдоль оси и распределены на диаграмме. Также Э. Чемберлин сделал вывод о неэффективности отрасли монополистической конкуренции, что вскоре дало толчок для дальнейших исследований.

Отвечая на вопрос об основах дифференциации товаров на рынке, Э. Чемберлин обращал внимание на различающиеся предпочтения потребителей как по отношению к товарам, так и по отношению к продавцам.

Вместе с тем у Э. Чемберлина встречается попытка осмысления проблемы дифференциации товаров с социально-экономической точки зрения. Э. Чемберлин утверждал, что реализация продукции по цене, превышающий минимум средних издержек, представляет собой плату общества за разнообразие предоставляемой ему продукции, за право выбора. Поэтому он предлагал рассматривать разницу в объеме выпускаемой продукции не как излишек производственных мощностей, а как меру «общественных издержек» производства дифференцирован-

ной продукции, за которую покупатель готов платить дополнительную цену.

А. Диксит и Д. Стиглиц, предлагая модель поведения репрезентативного потребителя, сделали попытку придать модели Э. Чемберлина более логический и доказательный вид и дать ответ на вопрос об оптимальном уровне дифференциации продукта. Исходным пунктом их анализа модели рынка с дифференцированным продуктом стало предположение, что карта кривых безразличия общества, определяемая количеством всех потенциальных товаров, уже содержит желательность разнообразия. Анализ основан на решении проблемы выбора покупателем лучшего для него товара. Однако в модели Диксита-Стиглица все еще остается неясной основа дифференциации продукта, и нет четкого критерия для определения выделенной группы конкурирующих товаров.

Политэкономический подход преследует цели описать проблему дифференциации товаров в комплексном, системном виде. Поэтому необходимо наряду с рыночной и потребительской стороной исследовать также производственную составляющую, имеющую несколько аспектов: общественное разделение труда, НИОКР, масштаб производства, а также кадровая составляющая.

Первый аспект, на который необходимо обратить внимание при описании производственной стороны вопроса дифференциации товаров, – это общественное разделение труда. Отраслевая дифференциация промышленности, т. е. возникновение новых ее отраслей, является постоянным процессом, который обусловлен развитием общественного разделения труда. Существует три основных формы общественного разделения труда: общее, частное и единичное.

Общее разделение труда выражается в разделении общественного производства на крупные сферы материального производства, такие, как промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т. д. Частное разделение труда проявляется в образовании различных самостоятельных отраслей внутри промышленности, сельского хозяйства и других отраслей материального производства. Единичное разделение труда находит свое выражение в разделении труда непосредственно на предприятии.

Все формы общественного разделения труда взаимосвязаны. Под влиянием общего разделения труда осуществляется частное разделение. Под влиянием частного разделения труда в связи со специализацией отдельных отраслей промышленности совершенствуется единичное разделение труда на предприятиях. В свою очередь в связи с концентрацией производства и техническим прогрессом единичное разделение труда оказывает влияние на возникновение новых отраслей промышленности.

Территориальное разделение труда – это пространственное размещение различных видов трудовой деятельности. Международное разделение труда представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которой они обмениваются между собой.

Дифференциация товаров в значительной степени определяется различными формами общественного разделения труда. Например, при развитии отдельных отраслей промышленности и сельского хозяйства наблюдаются процессы специализации, дифференциации и диверсификации производства. Углубление специализации выражается на потребительском рынке или рынке производственных товаров в ориентации производителя на все более узкую покупательскую аудиторию. Таким образом, рано или поздно производитель может прийти к тому, что он предлагает на рынок специфичный продукт, не имеющий аналогов, но имеющий определенные заменители. К примеру, производитель автомобильных аккумуляторов может выйти на рынок промышленных аккумуляторов. При схожей в целом технологии производства фирма переориентируется на более узкую покупательскую аудиторию.

Дифференциация производства может приводить к разделению некогда единого производства на отдельные части. Каждая из этих частей, производя или потребляя промежуточный продукт, может при наличии технологической возможности и мощностей приступить к производству уже имеющихся на рынке товаров. Например, известен случай, когда раскройно-пошивочный производственный цех в рамках текстильного предприятия вместо утилизации и переработки отходов ткани начинал упаковку данных отходов и продажу их через отдел

сбыта предприятия в качестве салфеток для автомобиля с соответствующей маркировкой.

Диверсификация производства предполагает расширение выпускаемого ассортимента с целями более устойчивого положения на рынке. Наиболее яркие примеры диверсификации производства встречаются в практике южнокорейских корпораций. Например, корпорации Samsung, LG, Hyundai выпускают множество видов товаров: широкий ассортимент бытовой техники, компьютерной техники, автомобилей, предметов одежды и др. В совокупности на отдельно взятом рынке, где присутствуют хотя бы даже только эти корпорации, наблюдается высокая степень дифференциации товаров, – например, рынок бытовой техники.

Научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР) – совокупность работ, направленных на получение новых знаний и их практическое применение при создании нового изделия или технологии. Научно-технический прогресс заметным образом способствует процессу дифференциации товаров. Особенно явно данный аспект проявляется в сущности экономического закона дифференциации товаров: появляются новые товары, а старые товары либо модифицируются, либо исчезают. Научно-технический прогресс направлен на усовершенствование удовлетворения всевозможных потребностей общества: потребности в национальной обороне, потребности досуга, потребности в образовании и т. п.

В производственной сфере НИОКР проявляется в инновационных продуктах. Здесь обнаруживается идея коммерциализированного производства. Происходит разработка новой технологии (нового продукта), ее освоение и внедрение. Мобильный телефон в современном виде является результатом долгой серии научно-практических разработок и внедрения этих разработок в производство.

Масштаб производства фирмы в вопросе дифференциации товаров играет также немаловажную роль. Смоделируем следующую ситуацию. Фирма производит теннисные мячики для определенного рынка. Предположим, что данная фирма достигла оптимального масштаба производства, при минимальных долгосрочных издержках на единицу продукции она производит

максимум единиц за определенный период. Увеличение производства потребует дополнительных затрат на закупку оборудования, контроль качества, наем нового персонала. Издержки и цена в таком случае увеличатся. Однако настоящий объем выпуска данной фирмы не покрывает полностью спроса потребителей. В таком случае на этом рынке может появиться еще одна или более фирм, предлагающих аналогичный продукт – теннисные мячики. Однако этот новый товар будет выставлен в продаже под другой торговой маркой, от другого производителя, возможно, по другой цене, в другой таре. Налицо появление дифференциации на отдельно взятом отраслевом рынке.

Наконец, кадровая составляющая также затрагивает, хотя и незначительно, проблему дифференциации товаров, идущей от производства. Без подходящих работников невозможно организовать производство, способное диверсифицироваться, специализироваться, успешно конкурировать на рынке.

Политэкономический взгляд на исследование потребительской стороны проблемы дифференциации товаров заключается в описании процесса формирования дифференцированного рыночного запроса со стороны потребителей и, таким образом, в описании сегментации рыночного пространства.

Проблема сегментации рыночного пространства поднималась исследователями в связи с вопросом о дифференциации товаров. Еще П. Сраффа отмечал, что существуют наблюдаемые факты приверженности покупателей к определенному продавцу, что должно привести к падающему, а не горизонтальному наклону кривой спроса фирмы, откуда следует, что рынок подразделяется на сегменты, где каждый продавец находится в «квазимонопольной позиции». В рамках адресных моделей дифференциации продукта прослеживаются идеи выделения исторически сначала пространственных сегментов, а затем и продуктовых сегментов рынка (и далее – сегментов «предпочтения», «вкуса» потребителей), в рамках которых происходит конкурентная борьба продавцов.

Наиболее полное с теоретической точки зрения исследование сегментации рынка проведено Ф. Котлером. По мнению Ф. Котлера, рынок состоит из всех потенциальных потребителей, имеющих частные нужды или желания, готовых их удовле-

творить и способных оплатить такое удовлетворение. Потребители могут группироваться по ряду факторов. Их позиция по отношению к этим факторам определяет истинные границы рынка.

Осмысление проблемы сегментации рынка было вызвано явными фактами расслоения рынка и сознательного отхода от массового маркетинга рядом крупных корпораций. Сегмент рынка – это крупная, идентифицируемая по каким-либо признакам (сходные потребности, покупательская способность, регион проживания, потребительские приоритеты и привычки) группа покупателей. Например, автомобильная компания может выделить четыре крупных сегмента – покупатели, которые воспринимают автомобиль как средство передвижения, видят в нем предмет роскоши, нуждаются в его высоких эксплуатационных характеристиках или гарантиях безопасности [4, с. 157].

Рыночная ниша – более узкая группа покупателей, которые стремятся получить особый набор выгод. Специалисты по маркетингу обычно выявляют нишу путем деления сегмента на субсегменты. Например, табачная компания может выделить два субсегмента заядлых курильщиков: тех, кто пытается оставить пагубную привычку, и тех, кто не собирается с ней расставаться.

В целом Ф. Котлер и другие авторы (Дж. Андерсон, Дж. Нарус) описывают всевозможные характеристики и основы для сегментации потребителей (рынка) и необходимость дифференцировать предложение товаропроизводителей. Политэкономический взгляд призван развить системную теорию, объективно описывающую процесс формирования сегментированного спроса потребителей – дифференцированного рыночного запроса.

Дифференцированный рыночный запрос со стороны потребителей образуется на основе совокупности потребностей общества. Различные группы потребителей в соответствии со своими текущими потребностями, а также доходами предъявляют спрос на совокупность различных товаров. В этом аспекте поставлен вопрос о существовании экономического закона формирования (дифференциации) доходов населения, который накладывается на действие закона возвышения потребностей. В основе закона формирования доходов лежат три аспекта:

1) дифференциация доходов по труду, 2) дифференциация доходов по капиталу, 3) взаимосвязь дифференциации и распределения доходов (пенсии, стипендии).

Дифференцированный запрос покупателей формируется как на основе объективной необходимости в отличающихся товарах близкого назначения, так и на основе субъективных факторов – вкусов и предпочтений потребителей. Закон возвышения потребностей объясняет формирование как объективных потребностей в обществе (специализированная пожарная техника для работы в условиях города и в условиях леса), так и субъективных аспектов потребностей конечных покупателей (предпочтения потребителей по поводу цвета, торговой марки, функциональности и других характеристик продукта).

Дифференцированный запрос фактически иллюстрирует деление потребителей на условные сегменты. Каждому такому сегменту потребителей присущ набор характерных требований и ожиданий к товару (в том числе к цене). Очевидно, что процесс сегментации потребителей должен подчиняться определенным правилам, поэтому поставлен вопрос о существовании экономического закона сегментации рынка (потребителей) как одного из основ явления дифференциации товаров. Экономический закон сегментации рынка должен отражать факторы, под воздействием которых происходит деление потребителей на условные группы. Возможно выделение следующих факторов: доходы потребителей, объективные и субъективные основы дифференциации спроса, демографические факторы, национальные и религиозные особенности потребителей и связанная с предыдущей группой факторов социально-культурная и историческая составляющая. Под социально-культурной составляющей понимаются семейные традиции, традиции и особенности жизненного уклада, воспитание, образование и иные неэкономические факторы. Все перечисленные факторы влияют на структуру и характеристики потребляемых товаров.

Рыночная сторона исследования дифференциации товаров с политэкономической точки зрения представлена описанием импульсов товаропроизводителей к дифференциации ассортимента, конкуренции между ними в рамках отдельных рыночных сегментов и ниш.

Стремление товаропроизводителя к рыночной устойчивости представляет собой одну из объективных основ дифференциации товаров со стороны предложения. С целью достижения рыночной устойчивости товаропроизводители диверсифицируют и дифференцируют ассортимент выпускаемых товаров при одновременном выборе оптимального масштаба производства.

Субъективная основа дифференциации товаров со стороны предложения представлена стремлением продавца к монопольной прибыли, что толкает его к предложению товара для относительно узкой покупательской аудитории – узкому сегменту или нише рынка. Однако на рынке товара, имеющего близкие заменители, возможен только краткосрочный период получения монопольной прибыли. Поэтому товаропроизводители постоянно пытаются удовлетворять вновь возникающие запросы покупателей, ориентируясь на завоевание новых сегментов рынка при одновременном создании барьеров входа для потенциальных конкурентов. Таким образом, монопольная краткосрочная прибыль – это цель, которую преследуют фирмы при выпуске и предложении нового дифференцированного товара.

Основы дифференциации товаров со стороны предложения могут быть описаны экономическим законом конкуренции, а также законом понижения нормы прибыли. Экономический закон конкуренции выражает существенные, устойчивые, причинно-следственные связи между экономическими субъектами в борьбе за наиболее выгодные условия производства и реализации товаров с целью получения наибольшей прибыли. Причина понижения нормы прибыли, согласно учению Маркса, кроется в том, что попытки увеличить прибыль связаны с тенденцией к снижению доли переменного капитала по отношению к суммарному капиталу. Производитель, стремясь занять более устойчивое положение в своей отрасли, на своем рынке сбыта, увеличивая масштабы производства, вовлекая в него новые капиталы, например, в виде оборудования, и увеличивая свою валовую прибыль, фактически постоянно идет на снижение своей нормы прибыли.

Политэкономический подход исследования дифференциации товаров описывает основы данного явления с системной точки зрения. Условия для дифференциации товаров формиру-

ются в первую очередь сообразно многообразию запросов потребителей и сообразно изменчивости данных запросов. Дифференциация товаров происходит сообразно с конкурентной борьбой товаропроизводителей, их производственными и технологическими возможностями, уровнем научно-технического развития, а также возможностями рыночной инфраструктуры. Среди конкретных причин дифференциации товаров можно выделить стремление продавцов к завоеванию определенной рыночной власти, сегментацию потребителей по доходам и предпочтениям, возможности производства, сбыта, методы реализации товаров конечным потребителям.

Также в рамках политэкономического исследования описан механизм экономического закона дифференциации товаров.

С одной стороны, имеет место сегментация рыночного запроса, вызванная дифференциацией потребностей, потребительских вкусов, доходов покупателей. С другой стороны, товаропроизводители, реализуя свои стремления к высокой, часто монопольной (квазимонопольной), прибыли, к устойчивости на рынке и находясь в рамках производственных и технологических ограничений, удовлетворяют разрозненный и многообразный спрос потребителей посредством производства и продажи товаров для определенных сегментов рынка. Конкуренция заставляет производителей искать относительно стабильные и перспективные рыночные ниши, приспосабливаться к специфическим меняющимся запросам потребителей. Потребители, стремясь удовлетворить свои потребности, которые находятся в постоянном развитии, предъявляют спрос на новые, более «индивидуализированные» товары. Таким образом, постоянно происходит рождение новых, модификация существующих сегментов потребителей, обладающих собственным набором специфических требований к конкретному товару. И соответственно постоянно происходит производство и предложение на рынке новых дифференцированных товаров.

Сделан вывод, что экономический закон дифференциации товаров адекватен природе общественного потребления. Дифференциация товаров выражает, по сути, объективный закон экономического развития: с одной стороны, происходит процесс появления новых товаров, с другой стороны – процесс модифи-

кации, улучшения или исчезновения уже существующих продуктов (старых товаров). Характерно, что при дифференциации товаров конкретным продуктам придаются либо новые свойства, либо новые функции. Свойство продукта является одной из сторон его полезности. Функция – это один из способов применения продукта.

Таким образом, неверно говорить о дифференциации товаров как исключительно о факте разнообразия средств удовлетворения человеческих потребностей. Дифференциация товаров представляется в виде объективного закона развития товарного способа хозяйствования: старые товары исчезают, появляются новые товары, часть старых товаров подвергается модификации.

На первый взгляд основное противоречие закона дифференциации товаров выражается в том, что существующие товары перестают соответствовать рыночному запросу со стороны потребителей. Таким образом, основное противоречие возникает между предложением производителей и спросом потребителей.

С одной стороны, запросы потребителей находятся в постоянном развитии, а сами потребители находятся перед выбором между различными продавцами, предлагающими аналогичные средства удовлетворения потребностей. С другой стороны – товаропроизводители, как правило, желают стабильно и по максимуму прогнозируемо поставлять на рынок товары, которые они могут выпускать с относительно низкими издержками (или в оптимальном масштабе) и получать высокую прибыль, фактически это может выражаться в обладании определенной рыночной властью. Однако, если товар фирмы не уникален, рыночная конкуренция не позволяет ей достичь желаемого в краткосрочном периоде. Но даже если фирме удалось достичь желаемого, то переменчивые и возвышающиеся потребности покупателей во взаимодействии с рыночной конкуренцией не позволяют ей удержать данное состояние в долгосрочном периоде.

Таким образом, можно обозначить как минимум еще одно противоречие закона дифференциации товаров – между разными производителями, преследующими собственные интересы. Данный аспект выражается в рыночной конкуренции. Конкуренция означает в первую очередь борьбу за покупателей – за сегмент рынка, за наиболее выгодные возможности сбыта. Во

вторую очередь конкуренция проявляется за возможность приложения капитала, за «места» в высокодоходных отраслях. Остальные целевые ориентиры конкуренции являются в определенном смысле второстепенными применительно к исследуемому явлению. В частности, конкуренция между производителями разворачивается также за рабочую силу, инвестиции, дотации, кредиты, госзаказы, преференции и налоговые льготы и т. д.

Решение описанных противоречий прослеживается в процессе взаимодействия как между сторонами предложения и спроса, так и между конкурирующими производителями. Происходит, с одной стороны, постоянная подстройка под актуальные нужды и потребности покупателей, а с другой – отстройка от конкурентов. Как результат этого взаимодействия происходит процесс дифференциации средств удовлетворения потребностей покупателей, а одновременно и основных средств конкурентной борьбы (товаров).

Стоит заметить, что разрешение указанных противоречий носит временный и повторяющийся характер, так как со временем потребности покупателей изменяются, возвышаются, и конкурентная борьба между участниками рынка также имеет свою динамику.

Дифференциация товаров представляется как воплощение механизма приспособления в рыночной экономике. Конкретные дифференцированные товары для производителя – это, во-первых, инструмент приспособления к потребностям покупателей, запросам рынка, а во-вторых, инструмент приспособления в конкурентном пространстве.

Покупателям неминуемо приходится приспосабливать свои индивидуальные запросы к имеющемуся в продаже ассортименту товаров. Даже большой выбор товаров в рамках отдельного рыночного сегмента не гарантирует того, что конкретный покупатель найдет полностью подходящий для себя продукт, полностью удовлетворяющий его систему потребностей. Поэтому покупателю приходится приспосабливаться к предложению, выбирая такой товар, который максимально близок к желаемому. В связи с этим имеет место конкуренция между покупателями.

Делая выводы, надо отметить следующее. Представлен комплексный и объективный взгляд на проблему дифференциации товаров как со стороны потребителей, так и со стороны производителей. Рыночный, потребительский и производственный аспекты составляют систему, из которой выводится комплекс основ дифференциации товаров, а далее – описывается механизм процесса дифференциации товаров. При политэкономическом подходе выявлены социально-экономические связи, являющиеся причинами, предпосылками и составляющие механизм явления дифференциации товаров.

Библиографический список

1. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе : пер. с англ. / под ред. В. С. Автономова и Е. М. Майбурд. М. : Дело Лтд, 1994.
2. Вехи экономической мысли : В 2 т. Т. 2 : Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.
3. Панорама экономической мысли конца XX столетия : В 2 т. : пер. с англ. / под ред. В. С. Автономова и С. А. Афонцева. СПб. : Экономическая школа, 2002.
4. *Котлер. Ф.* Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. СПб. : Питер, 2006.
5. *Рой Л. В., Третьяк В. П.* Анализ отраслевых рынков : учеб. М. : ИНФРА-М, 2008.
6. *Chamberline E. H.* The Theory of Monopolistic Competition. Harvard University Press, 1933.

УДК 330.32

О. В. Чернова

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье анализируются теоретические и практические вопросы воспроизводства основного капитала. Основное внимание уделено методическим аспектам оценки эффективности капитальных вложений в современных условиях.

Ключевые слова: воспроизводство основных средств, инвестиции в основной капитал, эффективность капитальных вложений

O. V. Chernova

ANALYSIS OF EFFICIENCY OF REPRODUCSHION OF A FIXED CAPITAL

The article analyses the theoretical and practical questions of reproducshion of a fixed capital. The main attention is paid to metodical aspects of an essessment of efficiency of capital investments in modern conditions.

Keywords: reproduction of a fixed capital, investments into fixed capital, efficiency of capital investments.

Одной из предпосылок обеспечения устойчивого экономического развития является эффективное расширенное воспроизводство основных фондов предприятий. Расширенное воспроизводство основного капитала позволяет не только сохранять производственные мощности фирмы, но и наращивать их.

Для выявления основных тенденций в сфере воспроизводства основных фондов проанализируем статистические данные, представленные федеральной службой статистики РФ.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал [3]

Год	Общая сумма инвестиций, млрд р.	Темп роста, % к предыдущему году в пост. ценах	Инвестиции в здания и сооружения, млрд р. / доля (%)	Инвестиции в машины и оборудование, млрд р. / доля (%)
2006	4730	116,7	1935,3/40,9	1917,5/40,5
2007	6716,2	122,7	2798,4/41,7	2612,3/38,9
2008	8781,6	109,9	3742,2/42,6	3311,9/37,7
2009	7976	84,3	3482,2/43,7	2970,2/37,2
2010	9151,4	106,0	3896,3/42,6	3534,5/38,6

Таблица 2

Динамика показателей обновления основных фондов

Темп роста показателей	Год				
	2006	2007	2008	2009	2010
Инвестиции в основной капитал, %	116,7	122,7	109,9	84,3	106,0
Ввод в действие основных фондов, %	116,1	122,1	114,0	96,6	99,0
Промышленное производство, %	106,3	106,8	100,6	90,7	108,2
ВВП, %	108,2	108,5	105,2	92,2	104,0

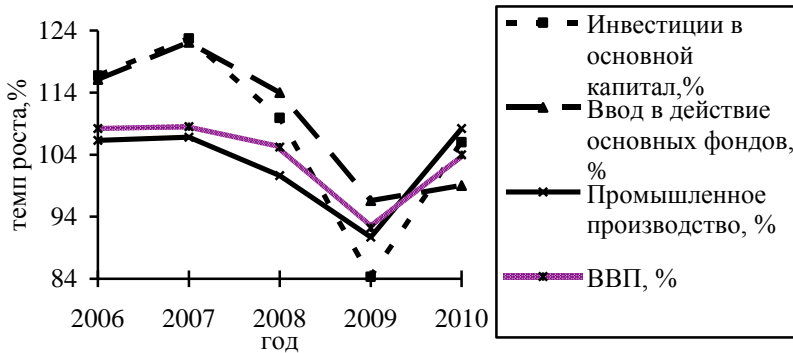


Рис. Динамика основных показателей в 2006–2010 гг.

В табл. 1 наглядно виден рост инвестиций в основной капитал в абсолютном выражении. Между тем относительная динамика этого показателя в постоянных ценах не столь оптимистичная. Наивысший темп роста наблюдается в 2007 г. В 2010-м году темп роста инвестиций в основной капитал не достиг докризисного уровня. Так, если в 2008 г. инвестиции в основной капитал возросли почти на 10 % в сравнении с предыдущим годом, то в 2010 г. рост инвестиций составил лишь 6 % (в постоянных ценах). Такая динамика вложений отрицательно сказывается на динамике многих экономических показателей. Как следует из табл. 2 и рис., обновление основных фондов тесно коррелирует с объемом промышленного производства в частности, и с ВВП в целом.

Интересна также структура инвестиций в основной капитал. Как показывают статистические данные, сумма и доля инвестиций в пассивные основные фонды превышают объем инвестиций в машины и оборудование. Подобная структура свиде-

тельствует о неэффективном использовании средств, так как в первую очередь требуется обновление активной части основных производственных фондов.

Базой расширенного воспроизводства основных фондов являются капитальные вложения. Капитальные вложения способствуют созданию качественной технико-технологической базы предприятия, что в конечном итоге ведет к росту качества выпускаемой продукции, увеличению доли рынка, то есть способствует росту конкурентоспособности предприятия.

Различают следующие формы капитальных вложений: новое строительство, расширение действующего предприятия, реконструкция производства, техническое перевооружение и модернизация. Данные формы подробно исследованы в экономической литературе, и их сущность не вызывает дискуссий.

В связи с тем, что капитальные вложения высокочрезвычайно рискованны, носят долгосрочный характер, целесообразно более подробно остановиться на вопросах оценки их экономической эффективности. Сложность в оценке ведет к ошибкам в управлении инвестициями, снижению текущей эффективности производства, к отказу от реализации действительно эффективных мероприятий.

В настоящее время экономическое обоснование капитальных затрат проводится в основном двумя способами:

- 1) путем расчета годового экономического эффекта (Методика 1977 г.) [1];
- 2) путем расчета инвестиционных показателей (Методика 1999 г.) [2].

В первом случае используется понятие капитальных затрат. Под капитальными затратами понимаются затраты на формирование и улучшение качества основных фондов, затраты, связанные с изменением потребности в оборотных средствах, затраты на НИОКР, а также затраты на подготовку производства. Капитальные вложения в основные фонды в свою очередь включают в себя те расходы, которые капитализируются до начала производства, а затем переносят свою стоимость на себестоимость продукции посредством амортизационных отчислений или через механизм расходов будущих периодов (РБП).

В связи с принятием в 2002 г. 25 главы Налогового кодекса, а также в связи с неоднократным изменением ПБУ «Учет основных средств» порядок включения затрат в себестоимость продукции изменился. Так как оценка эффективности капиталь-

ных затрат должна учитывать изменения в законодательстве и базироваться на действующих нормах и правилах, то содержание капитальных затрат также изменилось.

Так, при отнесении объектов к основным фондам дополнительно появился стоимостной критерий (в настоящее время 40 000 р.).

Кроме того, претерпели изменения нормы амортизационных отчислений. Если раньше (до 1990 г.) норма амортизации включала норму на восстановление (реновацию) основных средств и норму отчислений на капитальный ремонт, то в настоящее время затраты на капитальный ремонт в амортизации не учитываются.

Между налоговыми органами и предприятиями на протяжении последних лет шла дискуссия по поводу учета и списания этих затрат. В 2011 г. в одном из разъяснений было сказано, что затраты на капитальный ремонт списываются на себестоимость произведенной продукции сразу в полном объеме. Таким образом, затраты на капитальный ремонт не увеличивают стоимость объекта основных средств, а значит, не являются капитальными затратами. При этом подчеркивается, что затратами на капитальный ремонт признаются расходы по замене физически изношенных, непригодных к эксплуатации отдельных деталей или узлов оборудования на аналогичные.

Если в результате замены деталей возрастает производительность станка, расширяется ассортимент производимой продукции или улучшается её качество, рассматривать такие затраты как затраты на капитальный ремонт нельзя. В этом случае эти расходы признаются затратами на модернизацию, техническое перевооружение или реконструкцию. Таким образом, в этом случае эти затраты будут считаться капитальными затратами.

Произошли изменения в учете затрат на НИОКР. Если раньше эти затраты выступали капитальными затратами и учитывались в себестоимости произведенной продукции посредством РБП, то сегодня согласно Налоговому кодексу (глава 25) полностью списываются на себестоимость продукции в том отчетном периоде, в котором они завершены. Если в результате НИОКР получен интеллектуальный продукт и он поставлен на баланс организации, то предприятие вправе списывать эти затраты на себестоимость произведенной продукции в течение двух лет. Таким образом, с учетом норм бухгалтерского и налогового учета рассматривать затраты на НИОКР в качестве капи-

тальных также нельзя. Получается противоречие: по содержанию эти затраты носят капитальный характер, а согласно учетным нормам – нет.

Аналогичная ситуация с затратами на подготовку производства, расходами на обучение, лизинговыми платежами и пр. Разрешить выявленную проблему можно с использованием инвестиционного подхода.

Понятие инвестиций шире, чем понятие капитальных вложений. Рассматривая инвестиции, мы говорим о любых единовременных затратах, которые в будущем могут обеспечить экономический эффект в течение длительного периода времени. С этой точки зрения расходы на НИОКР, обучение и пр. выступают инвестициями.

В этом случае проблема оценки экономической эффективности решается. Инвестиционный подход основан на принципе денежных потоков, то есть на учете реальных денежных потоков по мероприятию. В данном случае учетные нормы по включению затрат в себестоимость не вступают в противоречие с оценкой экономической эффективности. Эти нормы учитываются лишь в оценке при расчете обязательных налоговых платежей (налога на прибыль, на имущество и пр.)

Таким образом, при принятии управленческих решений относительно выбора варианта капитальных вложений на предприятии необходимо грамотно подходить к методическому инструментарию оценки, что позволит избежать ошибок и неточностей и обеспечит внедрение наиболее эффективной формы воспроизводства основных средств.

Библиографический список

1. Методика определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений. Утверждена Постановлением ГКНТ, Госпланом СССР, АН СССР и ГК Совета Министров СССР по делам изобретений и открытий от 14 февраля 1977 г.

2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477).

3. Российский статистический ежегодник. 2011. URL :www.gks.ru/bgd (дата обращения : 02.09.2012).

УДК 332.1

А. А. Чуб

РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССАХ

В статье на основе анализа взаимосвязей между структурными элементами региональной социально-экономической системы сделан вывод о том, что одной из основных причин нарушения воспроизводственных процессов на уровне региона является состояние институциональной среды.

Ключевые слова: региональная социально-экономическая система, системосодержащее пространство, институциональная среда.

А. А. Chub

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT POSITION AT THE REGIONAL REPRODUCTION PROCESSES

At the article the analysis of interrelations between structural elements of the regional social and economic system is done. A conclusion that one of the main reasons for some violation at the region reproduction processes is the condition of the institutional environment is made.

Keywords: regional social and economic system, system-contain space, institutional environment.

В ситуации экономической нестабильности, вызванной глобальным финансовым кризисом 2008 г. и его последствиями, существенно актуализируется вопрос об условиях, обеспечивающих устойчивый прирост совокупного общественного продукта.

Следует отметить, что проблема эффективности воспроизводственных процессов в рамках различных типов социально-экономических систем не является новой для экономической науки. Представителями различных экономических школ в числе условий, обеспечивающих реализацию схемы расширенного воспроизводства, выделены:

- распределение общественного продукта между подразделениями общественного производства (К. Маркс, В. Ленин и др.);
- качественное совершенствование средств производства на основе научно-технического прогресса (Н. Кондратьев, Р. Солоу и др.).

• особенности организации институциональной среды (Д. Норт, Р. Фогель и др.).

В настоящей статье остановимся более подробно на последнем из отмеченных условий и рассмотрим роль институциональной среды в воспроизводственных процессах, имеющих место в региональной социально-экономической системе (РСЭС), которая включает в себя следующие элементы.

1. *Экономическая подсистема.* На основе работ И. Арженовского, Г. Гутмана, В. Кретинина, А. Мироедова, А. Осипова и других авторов определим ее как совокупность экономических субъектов различных форм собственности, организации и специализации, имеющих локально-территориальную привязку, но не ограниченных ею, выполняющих функцию формирования материальной основы функционирования региона путем производства товаров и услуг, удовлетворяющих общественные потребности.

2. *Социальная подсистема,* изучением особенностей работы которой занимались М. Делягин, С. Ильенкова, И. Савинов, В. Соломенникова, И. Рождественская, С. Шишкин и другие ученые. Под социальной системой мы будем понимать совокупность организаций и институтов, деятельность которых ориентирована на обеспечение условий полноценной жизнедеятельности людей и содействие процессам воспроизводства рабочей силы определенного качества, реализуемой в процессе развития региональной системы.

3. *Федеральные и региональные органы власти.* Анализ нормативных документов, а также научных работ Д. Бахраха, И. Лексина, Д. Сорокина и других специалистов по вопросам конституционного и административного права, позволил представить их как систему государственных органов управления, имеющих конкретные территориальные масштабы деятельности, взаимосвязанных с другими органами государственной власти и законодательно наделенных общими и/или специальными компетенциями в вопросах регулирования процессов развития региональных образований путем формирования и реализации определенной модели региональной политики.

4. *Институциональная среда,* исследованию которой посвящены труды А. Аузана, О. Иншакова, Р. Каплюшникова,

П. Клейна, Д. Норта, О. Уильямсона и других ученых. В рамках настоящей статьи представим ее как определенным образом упорядоченную совокупность институтов, организаций и их взаимосвязей, образующих институциональное пространство региона, где на основе системы стимулов и механизмов принуждения обеспечивается преодоление функциональной и информационной разобщенности элементов региональной системы, а также формируются матрицы поведения хозяйствующих субъектов, определяющих основные направления развития РСЭС.

В составе институциональной среды РСЭС выделим:

- формальные институты (правовые нормы), между которыми существует строгая иерархия, обеспечивающая непротиворечивость и единство законодательной базы государства;
- неформальные институты («неписанные» законы, правила и нормы), существующие в форме морально-нравственных, религиозных и идеологических убеждений граждан и сложившиеся в результате длительного процесса общественной эволюции;
- органы общественного принуждения и контроля, представленные судебной системой, силовыми структурами и общественными организациями;
- организации (субфедеральные органы власти, организации экономической и социальной подсистем региона), которые, осуществляя в рамках институциональной среды различные виды деятельности, в свою очередь оказывают влияние на ее институты.

Следует отметить, что формальные институты и органы общественного контроля более других оказывают влияние на эффективность воспроизводственных процессов (в том числе региональных), а также на уровень социальной стабильности общества, так как в конечном итоге нормативно-правовая база регулирует отношения собственности, а органы общественного контроля призваны обеспечить соблюдение и при необходимости совершенствование имеющегося законодательства.

Таким образом, специфика функциональной роли институциональной среды в региональной социально-экономической системе состоит в том, что именно она способствует дефрагментации структурных элементов РСЭС, обеспечивая усиление их

связности во времени и пространстве, активизируя тем самым региональные воспроизводственные процессы.

При этом предлагаемый подход к определению и функциям институциональной среды региона выходит за рамки наиболее распространенного представления о региональной системе как о совокупности элементов и связей между ними. В данном случае более перспективным представляется подход Б. Клейнера и В. Макарова, предлагающих строить определение системы не на внутреннем, а на внешнем описании, для чего вводится понятие «системосодержащее пространство», выделяемое при помощи одного или нескольких системообразующих признаков. В свою очередь сама система определяется как относительно устойчивая часть этого пространства [4, с. 74–76].

Рассматривая определение региональной системы с данных позиций, определим ее как социально-экономическую систему, относящуюся к классу сложных открытых динамических систем и представляющую собой относительно автономное локальное, институционально и экономически целостное образование, в рамках которого обеспечиваются процессы расширенного воспроизводства валового регионального продукта и рабочей силы.

В качестве *«системосодержащего пространства» РСЭС выделим институциональную среду.*

Далее в целях оценки эффективности действующей институциональной среды рассмотрим прямые, обратные и опосредованные взаимосвязи между элементами региональной социально-экономической системы на примере Владимирской области.

1. При оценке взаимосвязи между региональными органами власти и институциональной средой следует исходить из позиции, состоящей в том, что «формирование национального законодательства, отражающего процесс институциональных изменений, происходит в результате деятельности высших органов представительной и исполнительной ветвей государственной власти» [2, с. 99]. При этом согласно п. 3 ст. 76 Конституции Российской Федерации законодательная база субъектов РФ не может противоречить федеральным конституционным законам [3, с. 31].

2. Рассматривая связи региональной социальной подсистемы и институциональной среды, можно говорить о том, что последняя задает рамки, в которых функционирует социальная инфраструктура региона. Например, советская идеология исходила из положения о том, что производство должно содействовать в том числе и решению общегосударственных социальных задач, в связи с чем значительная часть социальных объектов находилась на балансе промышленных предприятий. В свою очередь введение в ходе перестройки монетарной концепции, согласно которой социальная ответственность предприятия сводится к обеспечению занятости работников и максимизации оплаты их труда, привело к тому, что большинство российских предприятий передали социальную инфраструктуру на баланс региональных и муниципальных властей.

Анализируя обратную взаимозависимость, следует отметить, что в данном случае на институциональную среду воздействует «продукт» социальной подсистемы – рабочая сила, которая в рамках своей деятельности формирует в том числе и культурные, религиозные, моральные, идеологические и другие неформальные институты, накладывающие определенную специфику на реализацию формальных правил. В качестве примера можно привести ситуацию, имевшую место на турецком предприятии ООО «Русджам», открытом в 2001 г. в г. Гороховец Владимирской области. На начальном этапе работы для зарубежных предпринимателей серьезной проблемой стал тот факт, что на следующий день после получения заработной платы рабочие, «по традиции» отметившие данное «радостное событие», либо приходили на рабочие места в нетрудоспособном состоянии, либо не являлись вообще. В результате в целях повышения ответственности за соблюдение трудовой дисциплины руководству пришлось вводить штрафные санкции.

3. Оценка взаимосвязей институциональной среды и экономической подсистемы в региональном разрезе подтверждает выводы о том, что «институты влияют на экономический процесс тем, что оказывают воздействие на издержки обмена и производства» [5, с. 20–21], а также задают структуру стимулов, действующих в обществе. Например, согласно действующей в настоящее время адаптационной модели регионального разви-

тия (политики выравнивания) чем слабее развит субъект РФ, тем больший объем дотаций, субсидий и субвенций он получает из федерального бюджета. Такого рода схема финансирования снижает мотивацию региона к поиску путей и методов саморазвития, порождая «паразитический» образ существования. В частности, в рамках «Программы сокращения различий в социально-экономическом развитии регионов РФ» три субъекта ЦФО из десяти, включенных в программу, были профинансированы не в полном объеме. В качестве основной причины в отчете указано «позднее открытие финансирования в связи с длительным процессом согласования порядка реализации программных мероприятий» [8].

С другой стороны, реализация региональной программы по поддержке малого и среднего предпринимательства во Владимирской области способствовала тому, что доля привлеченных средств от реализации механизмов финансовой поддержки предпринимательства (с учетом федеральной субсидии) в объеме инвестиций в основной капитал на малых предприятиях в 2011 г. составила 71,2 % при плане – 37,4 %) [7].

4. Переходя к конкретизации отношений субфедеральных властей с экономической и социальной подсистемами региона, отметим, что институциональная среда опосредует данные отношения, в силу чего они в конечном итоге получают выражение в форме определенной социально-экономической политики. Например, в процессах взаимодействия региональных органов власти и социальной подсистемы формальная составляющая институциональной среды [11] определяет, что ответственность (прежде всего финансовая) за содержание объектов социальной инфраструктуры возложена на региональные органы власти, которые в целях исполнения данной функции обеспечивают реализацию различных региональных программ. Так, по данным комитета по экономической политике Владимирской области, в 2011 г. на территории региона осуществлялась реализация 35 целевых программ на общую сумму более 24 млрд р., в рамках которых населению была оказана бесплатная медицинская помощь на сумму 4,4 млрд р., выполнялись мероприятия в сфере образования (5,2 млрд р.) и здравоохранения (264 млн р.), про-

водились демографическая и жилищная политика (603 и 315 млн р. соответственно).

В целях развития отрасли «Здравоохранение» в области функционировало пять целевых программ, реализация которых позволила создать пять сосудистых и двух центров здоровья на базе муниципальных и городских больниц, провести капитальные и текущие ремонты лечебных учреждений, приобрести диагностическое и реабилитационное оборудование, медикаменты, лекарственные препараты, автотранспорт [7].

Однако, несмотря на принимаемые меры, ситуация с воспроизводством рабочей силы во Владимирской области остается сложной. Об этом в частности свидетельствует тот факт, что численность населения региона в период с 1990 по 2011 г. сократилась с 1655 до 1430 тыс. чел. [9], то есть на 13,6 %.

5. Анализируя взаимодействие региональных властей и экономической подсистемы, отметим, что, например, согласно Стратегии социально-экономического развития Владимирской области до 2027 г. в качестве стратегических направлений развития промышленного комплекса региона определены такие направления, как наращивание выпуска сельскохозяйственной продукции и сельскохозяйственной техники; увеличение объемов производства электрических машин и электрооборудования; формирование стекольного кластера и дальнейшее развитие предприятий химической отрасли и другие [10]. В целях реализации первой из указанных задач в 2011 г. администрацией области в рамках программ по развитию сельского хозяйства и социальному развитию села были приобретены 78 тракторов, 121 единица почвообрабатывающей и посевной техники, а также введено в эксплуатацию 5,23 тыс. кв. м жилья, из них 3,69 тыс. кв. м для молодых семей и молодых специалистов [7]. Однако проведенных мероприятий явно недостаточно, так как динамика валового объема сельскохозяйственной продукции выглядит крайне нестабильно. Так, в 2010 г. по сравнению с 2009 имело место снижение данного показателя на 21 %, а в 2011 г. по сравнению с 2010 он вырос на 9 % [6]. Таким образом, общий прирост совокупного объема продукции сельского хозяйства за два года составил только 8 %.

В свою очередь предприятия и организации выполняют заказы по поставке товаров, выполнению работ и оказанию услуг для удовлетворения нужд региональных и муниципальных властей. Данная часть отношений также регламентируется рядом законопроектов, в числе которых можно отметить Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 25.11.2009) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», Постановление Правительства РФ от 04.11.2006 № 642 (ред. от 17.03.2009) «О перечне товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства», распоряжение директора департамента имущественных и земельных отношений администрации Владимирской области от 11.11.2010 №3541 «О внесении изменений в распоряжение директора департамента имущественных и земельных отношений от 29.01.2010 № 213(с изм. от 20.04.2010 №1187, от 01.06.2010 №1683) «Об утверждении форм бланков государственных заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд Владимирской области» и др.

При этом следует отметить несовершенство институционального механизма взаимодействия, которое можно подтвердить следующим фактом. Прокуратура Владимирской области выявила нарушения в сфере государственных закупок медицинского оборудования на общую сумму 5 млн р. [1].

6. Взаимное влияние социальной и экономической подсистем региона состоит в обмене «продуктами производства». Так, социальная подсистема, в конечном итоге ориентированная на производство рабочей силы определенного качества, обеспечивает экономическую подсистему квалифицированными кадрами. В свою очередь региональные предприятия и организации поставляют населению товары и услуги, удовлетворяющие их потребности, а также принимают участие в финансировании объектов социальной подсистемы путем уплаты налогов, отчислений во внебюджетные фонды, добровольных пожертвований на благотворительность.

Следует отметить, что взаимосвязь социального и экономического комплексов РСЭС имеет «маятниковый характер», то

есть чем лучше функционируют предприятия, тем больше средств расходуется на социальные нужды как самих предприятий, так и общества в целом, а также возрастают объемы налоговых отчислений на содержание социальных объектов. Эти процессы способствуют более полному и эффективному удовлетворению потребностей производства и соответственно ведут к развитию промышленного комплекса, что в дальнейшем позволяет простимулировать рост трудовой активности населения.

Таким образом, проведенный на примере Владимирской области анализ взаимосвязей между основными элементами региональной социально-экономической системы, позволил получить следующие результаты.

Во-первых, нашел свое подтверждение теоретический тезис о системообразующей функции институциональной среды на том основании, что все взаимодействия структурных элементов РСЭС происходят либо при прямом, либо опосредованном ее участии.

Во-вторых, установлено, что большинство рассмотренных взаимосвязей в настоящее время проходят с рядом нарушений, негативно сказывающихся на воспроизводственных процессах валового регионального продукта и рабочей силы.

Библиографический список

1. Давыдова Д. Нарушения в сфере госзакупок медоборудования выявлены во Владимирской области. URL : <http://www.vesti.ru/doc.html?id=385728>
2. Кирдина С., Кирилук И., Рубинштейн А., Толмачева И. Российская модель институциональных изменений: опыт эмпирико-статистического исследования // Вопросы экономики. 2010. № 11.
3. Конституция Российской Федерации. М. : Новая волна, 1997.
4. Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний. М. : Экономика, 2007.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: пер. с англ. М. : Фонд экономич. книги «Начала», 1997.
6. Отчет экономического департамента администрации Владимирской области об итогах социально-экономического развития региона в 2011 году. URL : http://econom.avo.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=12&Itemid=15.

7. Официальный сайт администрации Владимирской области. – URL : http://econom.avo.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=20&Itemid=28.

8. Официальный сайт Министерства регионального развития. URL : <http://www.minregion.ru/WorkItems/DocItem.aspx?DocID=378&PageID=147>.

9. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области. URL : <http://vladimirstat.ru/digital/region1/default.aspx>.

10. Стратегия социально-экономического развития Владимирской области до 2027 года и среднесрочный план развития региона на 2009–2012 годы. URL : http://econom.avo.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=14&Itemid=22.

11. Федеральный закон от 06 октября 1999 года № 184-ФЗ (ред. от 15.11.10) «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (ст. 26.3).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Абрамова Екатерина Александровна – старший преподаватель кафедры экономики, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. e.a.abramowa@mail.ru

Алексеева Наталья Андреевна – аспирантка кафедры экономической теории, Ярославский государственный технический университет. ashatan1985@mail.ru

Андрекус Екатерина Александровна – аспирантка кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. eandrekus@rambler.ru

Архипова Анна Валерьевна – старший преподаватель кафедры экономики, Ивановская государственная текстильная академия. pulka1975@mail.ru

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

Берендеева Алла Борисовна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. abab60@mail.ru

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

Боровкова Наталия Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

Грузина Марина Сергеевна – студентка 5 курса кафедры экономики, Ивановская государственная текстильная академия. marina160990@mail.ru

Дельцова Вера Александровна – кандидат технических наук, доцент кафедры экономики, Ивановская государственная текстильная академия. bu-a-igta@yandex.ru

Дмитриев Игорь Владимирович – Ивановский институт государственной противопожарной службы МЧС России. igpsdmitriev1@yandex.ru

Дубровский Станислав Павлович – соискатель кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. stb-dsp@yandex.ru

Закинчак Андрей Игоревич – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики, государственного и муниципального управления, Ивановский институт государственной противопожарной службы МЧС России. ianochka666@rambler.ru

Закинчак Галина Николаевна – доктор экономических наук, профессор кафедры землеустройства, Ивановская государственная сельскохозяйственная академия. gzakinchak@yandex.ru

Захаров Павел Николаевич – доктор экономических наук, доцент, директор Института экономики и менеджмента, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. pav_zah@mail.ru

Иродова Елена Евгеньевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

Исаев Михаил Евгеньевич – аспирант, Ивановский государственный химико-технологический университет. isaeff.m@gmail.com

Касаткин Юрий Сергеевич – аспирант кафедры менеджмента и мировой экономики, Воронежский филиал Российского государственного торгово-экономического университета. kasatkin85@mail.ru

Квашнина Наталья Александровна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента, экономического анализа и учета, Ивановский государственный архитектурно-строительный университет. k_maiu@igasu.ru

Кисель Анна Александровна – соискатель кафедры экономической теории, Ярославский государственный технический университет. alf_1975@rambler.ru

Корняков Василий Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Ярославский государственный технический университет. vikorn1@rambler.ru

Корягина Татьяна Михайловна – аспирантка кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

Котляров Иван Дмитриевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента Национального исследовательского университета Высшая школа экономики (Санкт-Петербург). ivan.kotliarov@mail.ru

Кротова Власта Владимировна – соискатель кафедры экономики организации, Нижегородский государственный педагогический университет. Vlasta-krotova@yandex.ru

Кузнецов Александр Александрович – аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

Кузнецова Светлана Николаевна – старший преподаватель кафедры экономики организации, Нижегородский государственный педагогический университет им. Козьмы Минина. dens@52.ru

Лаврищева Елена Евгеньевна – доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления производством, Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярева, eelavri@yandex.ru

Малова Анна Александровна – кандидат экономических наук, Ивановский институт государственной противопожарной службы МЧС России. mlvanna@rambler.ru

Марсов Дмитрий Юрьевич – соискатель кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. DMarsov@mail.ru

Меркулова Мария Евгеньевна – аспирантка кафедры менеджмента, экономического анализа и учета, Ивановский государственный архитектурно-строительный университет.

Могилёв Сергей Сергеевич – аспирант кафедры землеустройства, Ивановская государственная сельскохозяйственная академия. mogilev@ivgsha.ru

Орлова Татьяна Васильевна – аспирантка кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. tiv55@yandex.ru

Роднина Анна Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

Романова Ольга Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Ивановская государственная текстильная академия. olga_romanova79@mail.ru

Сергеева Мария Евгеньевна – соискатель кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. politeconom@rambler.ru

Строкина Светлана Александровна – аспирантка кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. svetstrok@mail.ru

Субботина Наталья Олеговна – старший преподаватель кафедры экономики, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. nosgnom@mail.ru

Суханова Татьяна Викторовна – старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии, филиал Московского государственного индустриального университета (г. Кинешма), соискатель при кафедре экономической теории, Ивановский государственный университет. kineshma.msiu@rambler.ru

Трутанова Александра Валерьевна – студентка кафедры экономики организации, Нижегородский государственный педагогический университет. tav_275448193@mail.ru

Туманов Дмитрий Валерьевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Ярославский государственный технический университет. dvt-yar@mail.ru

Чернов Михаил Вадимович – аспирант кафедры экономики и менеджмента, Шуйский государственный педагогический университет. michail2010@yahoo.com

Чернова Ольга Вячеславовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Ковровская государственная технологическая академия. olga-m05@list.ru

Чуб Анна Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, anchub@mail.ru

Шангараев Ренат Габдуллаевич – аспирант кафедры экономической теории, Ивановский государственный университет. akbuga@yandex.ru

Шестерикова Яна Валерьевна – аспирантка кафедры стандартизации, качество, сертификации и технической диагностики в строительстве, Ивановский государственный архитектурно-строительный университет. ianochka666@rambler.ru

Щавелева Ирина Васильевна – доцент кафедры экономики и управления производством, Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярева, kaf-economiki@mail.ru

**МНОГОУРОВНЕВОЕ
ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО:
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Сборник научных трудов

Под ред. Б. Д. Бабаева, Е. Е. Николаевой, Н. А. Амосовой

Директор издательства *Л. В. Михеева*
Технический редактор *И. С. Сибирева*
Компьютерная верстка *Е. А. Андрекус*

Издается в авторской редакции и оформлении

Подписано в печать 01.11.2012 г.
Формат 60x90¹/₁₆. Бумага писчая. Печать плоская.
Усл. печ. л. ; Уч.-изд. л. Тираж 100 экз.

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