

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

**Иваново
2011**

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. проф. Б. Д. Бабаева

Иваново
Издательство «Ивановский государственный университет»
2011

ББК 65.9(2)+65.9(2Р34)
М 735

Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2011. Вып. 1. – 476 с. – ISBN 978-5-7807-0928-2

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 978-5-7807-0928-2

© ФГБОУ ВПО «Ивановский
государственный университет», 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Предисловие</i>	6
<i>Алексеева Н. А., Корняков В. И.</i> О классическом уровне теории общественного воспроизводства.....	8
<i>Амосова Н. А.</i> Закономерности глобализации и функционирование банковской системы Российской Федерации в условиях финансового кризиса.....	18
<i>Андреева О. Р., Зайцева И. А.</i> Оценка состояния и развития сферы физической культуры и спорта.....	28
<i>Андрекус Е. А.</i> Индивидуальная форма частной собственности на средства производства.....	37
<i>Бабаев Б. Д., Дубровский С. П.</i> Основные направления исследований экономического роста (развития).....	45
<i>Бабаев Б. Д., Николаева Е. Е.</i> К вопросу об экономическом и социальном детерминизме.....	49
<i>Бабаев Б. Д., Чежмарев В. В.</i> ВАК вызывает.....	57
<i>Берендеева А. Б., Гурьева Е. В.</i> Влияние миграционных процессов на рынок труда малых городов и сельской местности центра России.....	68
<i>Берендеева О. С.</i> Взгляды на развитие потребностей человека в исследованиях отечественных ученых XX–XXI вв.....	79
<i>Беркович М. И., Черногорова А. А.</i> Актуальность и проблемы применения мер нетарифного регулирования внешней торговли России при вступлении в ВТО.....	88
<i>Бондырева И. Б.</i> Организационно-экономический механизм современного вуза, ориентированного на инновационное развитие.....	98
<i>Гриво С. Б., Новиков А. И.</i> Конъюнктура рынка мебели: международные, национальные и региональные особенности.....	107
<i>Довгополая Н. В.</i> Объективные основы территориальной экспансии.....	116
<i>Довгополая Н. В.</i> Актуальные экономические проблемы формирования Московского макрорегиона.....	123
<i>Дробинина С. В.</i> Сельское хозяйство как приоритетная отрасль народного хозяйства страны.....	133
<i>Еремин В. Н., Куликова Е. В.</i> Понятийный аппарат исследования конкурентоспособности.....	139
<i>Жукова Е. О.</i> Социальное страхование как фактор воспроизводства человеческого капитала.....	147
<i>Иродова Е. Е., Шеянова Н. В.</i> О двойственной природе малого бизнеса.....	155
<i>Исмаева Ю. Х.</i> Некоторые аспекты в понимании «теневой экономики».....	158
<i>Касаткин Ю. С.</i> Трансформационные изменения в птицеводческой отрасли России.....	162

Константинова Ю. Д. Проблемы реализации кластерных инициатив в регионе.....	167
Корягина Т. М. К вопросу о трактовке сбережений как экономической категории.....	176
Крупин А. И., Попова Т. К. Основы сравнительного анализа муниципальных образований.....	180
Кузнецов А. А. Факторы, стимулирующие процесс диверсификации.....	188
Кузнецов П. В. Вопросы разграничения производственной и непроизводственной сфер хозяйственной деятельности.....	194
Кузнецов П. В. Экономический интерес и общественно необходимые условия труда.....	200
Куликов В. И., Куликова О. И. Факторы стабилизации/дестабилизации деятельности предприятий пищевой промышленности.....	206
Куликова Е. В. Стратегическая ситуация в хозяйственной среде: характеристика основных факторов.....	216
Курнатов М. Ю. Опыт стимулирования в рамках производственной кооперации.....	224
Лазурин Е. А. Анализ современного состояния сельскохозяйственного производства Ярославской области.....	228
Ледяйкина И. И. О некоторых вопросах арендных отношений.....	241
Лобова Е. А. Динамика среднедушевых денежных доходов и заработной платы в Ивановской области.....	246
Лыткин Р. Г. Различные программы по кредитованию, их плюсы и минусы.....	251
Маланчик Л. Ю. Типологические основы стратегического инновационного управления.....	261
Марсов Д. Ю. Распределение работ временно отсутствующего персонала и их оплата.....	270
Мартынова Д. Б., Ульянов Г. В. Знания как фактор производства.....	276
Муслова М. Е., Бабаев Б. Д. Локальное воспроизводство: постановка проблемы как научной.....	282
Наянова Е. А. Особенности формирования рыночного мышления населения в переходный период.....	286
Некрасова И. В., Солдатов В. В. Основные направления развития оптовой торговли во Всероссийском комплексе по производству и реализации текстильной и швейной продукции.....	294
Николаева Е. Е. Расширительная трактовка распределительных отношений: политэкономический аспект.....	299
Новиков А. И., Ревенко С. С. Трансформация отношений собственности на землю.....	312

Новиков А. И., Шилов Ю. М. Вопросы обобществления труда, отношений собственности и малых форм хозяйствования в контексте развития садово-огороднических объединений граждан.....	320
Новиков А. И., Шишин М. В. Потребности в качественном продовольствии на региональном уровне: оценка и перспективы развития (на примере Ярославской области).....	333
Орлова Т. В. Информационная среда.....	340
Ражева А. А. Формирование «корпоративной памяти» наукоемких предприятий.....	345
Роднина А. Ю. Кругооборот кредитного ресурса: взаимосвязь политико-экономического и институционального подходов.....	352
Романова О. С. Общий корпоративный интерес: востребованность категории в экономической теории.....	373
Сабурова А. А. Обзор источников информации по вопросу положительного и отрицательного влияния частной собственности на землю в Российской Федерации.....	383
Симонцева С. В. Оценка финансовых ресурсов российских коммерческих банков на современном этапе развития экономики страны.....	393
Симонцева С. В. Специфические особенности объекта финансовой политики коммерческого банка.....	403
Смирнова Е. А. Оценка инвестиционной привлекательности организаций нефинансового сектора экономики.....	413
Солдатов В. В. Потребности как основной мотив формирования величины заработной платы.....	421
Строкина С. А. Согласование интересов в организациях непроизводственной сферы: постановка проблемы.....	427
Тихомирова Т. Е. Предприятия теплоснабжения в системе общественного воспроизводства.....	432
Чернов М. В. Экономический закон дифференциации товаров: постановка проблемы.....	437
Чернов М. В. Теория дифференциации продукта Э. Чемберлина: предпосылки, содержание, анализ, дальнейшие исследования.....	445
Шангареев Р. Г. К вопросу о модернизации экономики России на фоне мировых экономических лидеров.....	454
Шевченко А. В. К вопросу о создании среды доверия в банковском бизнесе.....	465

ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА

Кафедра экономической теории Ивановского государственного университета сформировала хорошую традицию – подготовка и выпуск межвузовских сборников научных трудов два раза в год. Выходят «весенний» сборник, а во второй половине года – «осенний» сборник. Практически создана трибуна как для аспирантов, докторантов и соискателей, так и для вузовских преподавателей, а также тех лиц, которые, работая вне системы вузовских и научных учреждений, занимаются исследовательскими работами в области экономических наук. Наша практика показывает, что в такого рода сборниках существует общественная потребность. Обычно число авторов составляет примерно полсотни человек (в данном сборнике число статей – около 60, а число авторов даже превышает эту цифру).

Разнообразие материалов призывает, чтобы название сборника отвечало этому требованию. На кафедре экономической теории ИвГУ в течение многих лет и преподавателями, и аспирантами, и докторантами, и соискателями активно разрабатывается воспроизводственная проблематика, при этом общественное воспроизводство трактуется как многоуровневое. Под воспроизводственную тематику практически можно подвести очень широкий круг вопросов, одни из которых разрабатываются в границах политической экономии, другие – в рамках институциональной экономики, третьи – в ключе конкретно-экономических наук.

Костяк авторского коллектива составляют наши постоянные «клиенты» – представители различных вузов и городов. Появляются и новые лица, ибо в науке происходит постоянное движение кадров, сопровождающееся появлением новых идей и суждений. На страницах сборника можно увидеть представителей вузов не только Иванова, но и Ярославля, Костромы, Владимира, Шуи, Коврова, Северодвинска.

Разнообразие тематики позволяет в определенной степени судить о том, какие проблемы в экономической науке в настоящее время являются актуальными, востребованными самим временем. Обзор статей, опубликованных в сборниках за последние годы (сборники стали регулярно выходить с 2005 г.),

позволяет увидеть очень большой разброс тем. Вместе с тем можно указать на ряд наиболее популярных в нашей научной среде исследовательских направлений. Довольно сильно выделяется региональная проблематика, когда исследуется экономика Ивановской, Ярославской, Костромской и других областей, а также ставятся общие вопросы пространственной и региональной экономики, например тема формирования макрорегионов и межрегиональных взаимодействий. Особо следует выделить проблематику кластеров как формы региональной организации производства. Не менее популярна проблематика общественного воспроизводства, экономического роста, весьма многообразная по своему содержанию (развитие общественных потребностей, закономерности общественного воспроизводства, влияние глобализационных процессов, доходообразование, диверсификация производства и др.). Можно также зафиксировать определенный интерес наших авторов к вопросам собственности, причем эта проблема трактуется достаточно широко, она увязывается с экономическими интересами, арендными отношениями и т. д. Входит в моду образование как предмет исследовательской деятельности, особенно вопросы высшего профессионального образования. Как всегда «в цене» финансовая тематика (функционирование коммерческих банков, кредитные отношения, финансовые риски и др.). В то же время можно зафиксировать недостаточное внимание к методологии экономической науки вообще, экономической теории в особенности. Это сложные вопросы, требующие существенных знаний, профессионального опыта и умения дерзать.

В этом сборнике статьи по своему уровню различны. Хотел бы привлечь внимание к статьям таких авторов, как Н. Амосова, В. Корняков (выступивший вместе со своей аспиранткой), Е. Николаева, А. Роднина. Эти, а также ряд других статей являются плодом многолетних размышлений, написаны на уровне требований, предъявляемым к работам с серьезной методологической основой.

Я надеюсь, что сборник вызовет интерес у тех лиц, для которых характерно стремление познавать экономическую науку во всем ее многообразии и динамизме.

Доктор экономических наук Б. Д. Бабаев

Н. А. Алексеева, В. И. Корняков
Ярославский государственный технический университет

О КЛАССИЧЕСКОМ УРОВНЕ ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Определения содержания классической теории общественного воспроизводства. Данная теория рождена в лоне классической марксистской политической экономии и длительное время других, в том числе каких-либо альтернативных, уровней ни в одном из направлений экономической науки не знала. Теория индивидуального капиталистического воспроизводства (кругооборота и оборота капитала) тоже разработана Марксом, но нигде не трактовалась им как иной уровень той же самой теории. Между двумя этими теориями – такие различия, что рассматривать их как продолжение одна другой не представляется возможным. Сам Маркс их прямо противопоставляет. Но, поскольку вопрос о разных уровнях теории общественного воспроизводства уже поставлен, имеет смысл специально рассмотреть особенности и специфику базового материнского классического уровня этой теории.

Прежде всего – о чём идёт речь, что такое общественное воспроизводство, в понимании К. Маркса?

Определяя его, неверно ограничиваться «начальными» определениями самого Маркса, что это непрерывно повторяющееся производство, или производство, рассматриваемое с точки зрения его непрерывности и повторяемости. Эти определения недостаточно содержательны. Вследствие этой недостаточности «начальных» определений воспроизводства в экономической литературе не столь сложно увидеть работы, в которых под воспроизводственным подходом понимается всего только динамизм, динамическое развитие производства. Однако динамизм, движение – общая черта всей экономики. Неподвижное экономическое явление – мёртвое явление. Считать одно только движение экономической субстанции достаточным признаком воспроизводства (индивидуального, общественного) нам представляется ошибочным. Да и непрерывность, повторяемость движе-

ния экономической субстанции столь же всеобща, как и само её движение. К какому участку общественного производства мы ни обратимся, – везде движение, везде непрерывность, везде повторяемость.

Сам Маркс во II томе «Капитала» далее определяет общественное воспроизводство через его главную проблему – проблему реализации в особом воспроизводственном смысле возмещения расходуемого общественного капитала не только по стоимости, но и по натурально-вещественной форме. Каким образом капиталисты, расходуя свои наличные средства производства, получают взамен новые из совокупного общественного продукта (СОП) первого года? Каким образом рабочие обеспечиваются из того же СОП восстанавливающими их рабочие силы предметами потребления? Как из внутригодовых экономических движений по поводу СОП того же первого года возникает к концу года новый общественный капитал, возобновляющий производство нового СОП уже следующего, второго года? Все эти процессы обобщены знаменитыми схемами общественного воспроизводства (схемами реализации, но не в коммерческом, а в воспроизводственном смысле этого термина), системой равенств и неравенств, запечатлевающих обязательные для всякого сбалансированного общественного воспроизводства соотношения, пропорции. Весь этот логико-теоретический анализ образует главное собственное содержание классической теории общественного воспроизводства. Она весьма органично продолжается теорией кризисов. Действительно, условия нормального хода производства при их нарушениях становятся уже условиями ненормального его протекания.

На наш взгляд, это содержание классической теории общественного воспроизводства не имеет в науке признанных опровержений, зато подкреплено принципиальными подтверждениями. Например, оно подтверждено текстуально и исследованиями В. В. Леонтьевым, межотраслевой баланс которого теоретически опирается на схемы реализации и пропорции общественного воспроизводства К. Маркса. Между тем наука пока ещё далеко не до конца разобралась и в том логико-теоретическом блоке, который оставил нам сам автор «Капитала». Мы остановимся на тех значимых моментах содержания общественного воспроизводства, которые наличествуют в его теоретических

построениях, но о которых он в явном виде не рассказал своим читателям.

Не отображаемые в экономической литературе моменты общественного воспроизводства, раскрытые Марксом. Вспомним схемы реализации по обоим подразделениям СОП: I($4000C + 1000V + 1000M = 6000$) и II($2000C + 500V + 500M = 3000$) и посмотрим, как направлено движение экономической субстанции. Поступательность движения в тот момент, когда она достигает позиции 6000, прерывается. Основная часть этой субстанции (4000) вместо продолжения поступательного движения возвращается обратно на места своего создания (в реальной действительности – в капиталосоздающие отрасли). Заметим: с точки зрения хода времени уходит «дальше», во второй год. А субстанционально готовится повторить уже пройденный маршрут. Продукция I оказывается преимущественно средствами производства для самого себя и лишь отчасти (в размере $1000V + 1000M = 2000$) – средствами производства для предметов потребления, в которых и продолжается поступательное движение субстанции. Первое подразделение – сгусток сложных круговых движений, которое обобщённо можно назвать «кольцом Маркса» (В. И. Ленин – «производство средств производства для средств производства»). Во втором подразделении полученная им из первого субстанция (2000C) в итоге обмена между подразделениями направляется к выбытию из сферы экономики в личное и общественное непроизводительное потребление. Из 9000 всей субстанции СОП исходного года только 3000 получают натурально-вещественную форму конечных продуктов. Субстанция I подразделения – ресурсы, отвлечённые от прямого обеспечения естественной цели любого производствовоспроизводства – от создания конечной продукции. Здесь мы выходим на следующую составляющую собственного содержания классической теории общественного воспроизводства (недостаточно отображаемого в экономической литературе): общественное воспроизводство – особое экономическое и социальное сочетание всех функционирующих производственных ресурсов общества, образующее их специфическую выстроенность с косвенным и прямым участием в создании конечной продукции, причём главное в этой выстроенности – образование и функционирование «кольца Маркса».

Политэкономического анализа «кольца Маркса» в теоретической литературе нам не удалось встретить. Между тем здесь открываются новые значащие черты общественного воспроизводства.

Простое отслеживание с цифрами Маркса показанного выше «вращения» кольца, которое по силам любому грамотному человеку, наглядно показывает, что происходит в этом «кольце». Оно – резервуар и реактор экономики, концентратор, накопитель и преобразователь ресурсов трудовой экономической субстанции. Здесь идёт сосредоточение, накопление общественного труда, «вкручивание» сюда масс живого труда, фиксация этого живого труда как овеществлённого, представление этого овеществлённого труда в облике средств производства – для самого себя и для выпуска предметов потребления. За тысячелетия объективная экономика стихийно (хочется добавить: и гениально) создала аналог искусственных плотины и водохранилища, накапливающих трудовую экономическую субстанцию и этим обеспечивающих её бесперебойное и плодотворное прохождение к естественной цели производства – к сфере потребления, использования. «Кольцо Маркса» параметрически увеличивается и уменьшается с увеличением или уменьшением масштабов производства.

Тем самым «кольцо Маркса» – обязательнейший конституирующий признак всякого общественного воспроизводства в системах, представляющих собой экономические и технико-технологические целостности, в которых хозяйственные звенья связаны разделением труда и производственной кооперацией. Других путей концентрации необходимых для общественного воспроизводства ресурсов, кроме как их многолетнего «вкручивания» «кольцом», не существует. Мы поэтому полагаем, что без конфигурации ресурсов и труда, образующих «вращающееся» «кольцо Маркса», общественное воспроизводство невозможно. Какие бы иные уровни общественного воспроизводства ни предложили экономисты, – ни на каком другом его уровне «кольца Маркса» нет и быть не может. Поэтому, если бы в порядке дискуссии были предложены какие-то уровни общественного воспроизводства, лишённые рассмотренного «кольца», то о них пришлось бы говорить как об образованиях, в которых общественное воспроизводство (как возобновление израсходованного в том или ином году общественного капитала) отсутствует.

«Кольцо Маркса» позволяет выявить и другие нетривиальные составляющие классического уровня общественного воспроизводства. Его «вращение» по ходу времени «вкручивает», концентрирует живой труд, позволяет придать ему (уже как овеществлённому) натурально-вещественную форму средств производства. А «вращение» против хода времени, проведённое В. И. Корняковым, выявило, что при этом происходит «всё наоборот» – как бы «раскручивание» «кольца», обратное превращение накопившегося в нём овеществлённого труда в образовавший его живой труд I и II подразделений определённых годов (-1-го, -2-го, -3-го и т. д.). Получается кривая следующего вида:

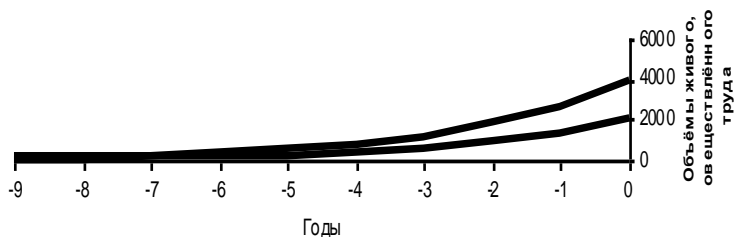


Рис. 1. Образование живым трудом прошлых лет овеществлённого труда II подразделения [2, с. 14].

На рис. 1 показано разложение значений овеществлённого труда в I подразделении данного (0-го) года (4000 усл. ед.) на когда-то образовавшие его труды прошлых лет. Верхняя кривая – овеществлённый труд, ещё не сведённый в данный момент к живому. Вторая – фигурирующий в «кольце» в этот же момент активный живой, замещающий (по ходу «спуска» кривой) овеществлённый. По мере «спуска» по кривой основная масса овеществлённого труда замещается живым, их значения всё более сближаются.

Получает завершенность давняя, из XIX в., концепция единого общественного технологического всеохватывающего и уже частично всемирного процесса производства. Давно установлена зона его завершения, где экономическая субстанция переходит из экономики в сферу потребления. Однако шли споры о «начале» всего технологического процесса. Теперь очевидно, что это «начало» – в «кольце Маркса». В нём живые труды

отдалённых прошлых лет трансформированы в первые (начальные) экономически значащие овеществлённые труды, опредмеченные в первых средствах производства. Теоретически «начало» удалено на сколь угодно большое число годовых переходов, но при моделировании процесс возникновения овеществлённого труда из живых надо определять в пределах появления в расчётах экономически значащих величин.

Нетривиальны выводы, что в общественном воспроизводстве данного года функционируют блоки труда, участвовавшего в общественных воспроизводствах ряда предшествующих лет (их значения могут быть рассчитаны); что живой и овеществлённый труд общественного воспроизводства данного года непременно будет функционировать в общественных воспроизводствах ряда предстоящих лет (и опять же все количества могут быть вычислены). Но самое значимое то, что кривые рис. 1 открывают для исследования целую группу неизвестных науке воспроизводственных образований такого же рода, названных в работах В. И. Корнякова «объёмными структурами». Это, главным образом, специфические проекции текущего общественно-го воспроизводства в прошлое и в будущее. При этом обнаруживаются такие качества общественного воспроизводства, которые другим инструментарием обнаружить не удавалось. Хотя книга о них вышла в 2000 г. [1], ни один экономист за все эти годы не заинтересовался «объёмными структурами» хотя бы как объектом для научной критики. Но мы вернёмся к «объёмным структурам» в следующем, последнем разделе нашей статьи.

О конкретизации классического уровня теории общественного воспроизводства. Теоретическая экономика широко пользуется методологией рассмотрения своих объектов по уровням конкретизации. В соответствии с нею сначала анализируются самые абстрактные и ёмкие отношения, затем вводятся более конкретные, и анализ обогащается, в круг рассмотрения вовлекаются вопросы, которые ранее «скрывались» в более общих постановках. Мы ожидаем, что в теории общественного воспроизводства такую конкретизацию получит и материнская концепция II тома «Капитала». Её рано сдавать в архив. Пока же скажем о конкретизации Марксовой теории общественного воспроизводства в работах одного из авторов – В. И. Корнякова.

Эта конкретизация концентрируется на двух соображениях. Во-первых, в схемах Маркса неявно воспроизводство любого

определённого года концентрирует многолетие процессы, и напрашивается идея обозначить, раскрыть его полностью – от «начала» до завершения выходом экономической субстанции в сферу личного потребления. Во-вторых, это необходимость вернуться к учёту в модели реальной длительности функционирования основного капитала (Маркс упрощения ради принял время оборота основного капитала таким же, как и у оборотного, – в пределах года, и специфика воспроизводства основного капитала оказалась утраченной). Учёт длительности функционирования основного капитала позволил бы использовать модель Маркса для анализа всей группы проблем, связанных с ролью основного капитала и инвестиций, в том числе циклов и кризисов. Актуальность таких исследований очевидна.

Для указанной конкретизации, казалось бы, и всего-то нужно сделать, – это разделить I подразделение (средств производства) на два раздела: на отрасли, производящие средства труда, и отрасли, выпускающие предметы труда. Но это повлекло другие осложнения. Теперь при всех трёх разделах – предметов труда, средств труда и предметов потребления – должны были появиться свои парки средств труда. «Кольцо Маркса» пришлось делить надвое: на разные «кольца» предметов и средств труда. Оба «кольца» необходимо показать сообщающимися – как бы образующими общее «сверхкольцо». Но все эти осложнения основываются на строгих логических объяснениях и фактических подтверждениях.

При осуществлении намеченных построений произошёл род чуда. Новообразованные элементы органично «подошли» друг к другу. Они словно бы сами собой соединились в более конкретную (относительно схем Маркса) модель единого всеохватывающего движения трудовой экономической субстанции через общественный технологический процесс производства ОТПП с двумя «началами» («кольцами» предметов и средств труда) и единым завершением в разделе предметов потребления. Графическое отображение этой модели (цифры условные) на рис. 2 объединяет в одно целое три раздела: предметов труда 180ЕП, средств труда 45ВП, предметов потребления 200ДП. Парки средств труда (90; 22,5; 90) по разделам – ЕК, ВК, ДК. Сплошные линии (толстые стрелки) показывают движения-перемещения продуктов разделов Е и В. Цифры над линиями – количества движущейся субстанции, буквы – направления

(пункт отправления – пункт назначения). Пунктирные линии – амортизация (десятилетняя). Стоимость продукции разделов образована овеществлённым трудом С (в предметах труда), новым живым трудом Н и амортизационными отчислениями А.

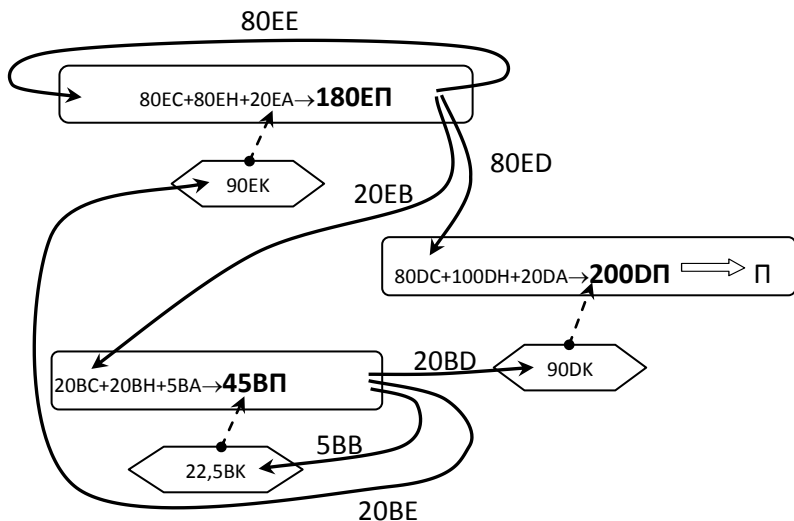


Рис. 2. Единое воспроизводственное движение по созданию СОП [2, с. 27]

В модели вся экономическая субстанция первоначально является живой труд. Она может быть «размотана» назад, в прошлое, и тогда предстаёт «объёмными структурами» живого труда, как на рис. 1. Автор в своих работах называет её моделью «живой труд – предметы потребления».

По всему пространству всех трёх разделов в общественное производство входит живой труд. Только в разделе предметов потребления ему предстоит относительно короткий путь к «отдаче» обществу конечными результатами. В двух же других разделах живому труду предстоит ряд превращений, требующих затрат времени. Эта основная часть живого труда тоже обернётся конечными результатами, но только после всех метаморфоз по ходу объективных маршрутов, обобщённо представленных на графике. Ни один квант овеществлённого труда не останется в модели «вещью в себе». Всем овеществлённым трудам пред-

стоит двигаться на в-ыход, к воплощению в конечных результатах. Хотя для некоторых овеществлённых трудов это займёт десятки лет.

Как конкретизация материнской модели, рассматриваемое образование отличается от неё большей изоморфностью, – чертами подобия моделируемому объекту, реальному воспроизводству. На наш взгляд, на «места», позиции модели вполне могут быть помещены реальные величины общественного воспроизводства и просчитано, что случится с ними при тех или иных их изменениях, особенно при росте производительности труда и увеличениях-уменьшениях текущих и капитальных затрат. Её характерным признаком становится также экономическая чувствительность. В модель можно вводить любые изменения её параметров, и она четко покажет все воспроизводственные последствия этих изменений не только в текущем, но и в предстоящие годы. Общественное воспроизводство предстаёт в модели как сложная система многолетних круговых движений, накладывающихся друг на друга. Нам неизвестен какой-либо иной инструмент экономических исследований, который открывал бы подобные возможности столь чётко видеть на перспективу итоги нелинейных процессов величайшей сложности. Весьма жалко, что эти возможности не привлекают внимания специалистов, имеющих дело с практикой общественного воспроизводства.

Рассматриваемая модель позволила «на кончике пера» объяснить ряд неизвестных ранее эффектов и структур общественного воспроизводства, на чём объём данной статьи не позволяет остановиться. Однако отметим обогащение экономического содержания «объёмных структур», о которых говорилось выше. Так, получены «объёмные структуры», которые должны привлечь внимание экономистов, занимающихся проблемами эффективности общественного производства.

Как известно, камнем преткновения теории эффективности является учёт воздействия на общую результативность производства объёмов основного капитала, капитальных затрат. Как фактор повышения производительности труда они оказывают одно воздействие, а как фактор одновременного роста затрат – совсем иное. Однако каков же общий итог? Использование «объёмных структур», при расчёте которых не допускается каких-либо отклонений от объективной логики естественного

формирования всех результатов и всех затрат, позволило строго логически получить следующее образование:

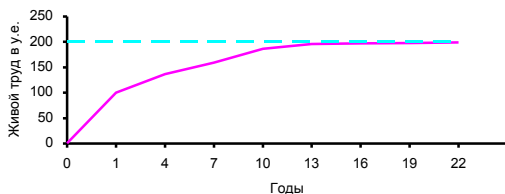


Рис. 3. Поступления социуму конечных результатов от определённых годовичных затрат живого труда [2, с. 32]

График показывает, что происходит, когда растёт производительность труда, а экономика обременена высокими капитальными затратами. Никакие размеры капитальных затрат никак не уменьшают «съёма» от данного живого труда (размером в 200 усл. ед.) конечных результатов, определённых его производительностью. Что же касается присутствия или роста капитальных затрат, то их воздействие в следующем: они растягивают во времени поступление социуму по объективным маршрутам реальной системы воспроизводства результатов, производимых живым трудом. Если бы основной капитал отсутствовал, поступление конечных результатов задерживалось только бы затратами, представленными в предметах труда. Но затраты, представленные ещё и в средствах труда, растягивают это получение на долгий период, как обозначено на графике.

Наша статья показывает, что экономическая классика требует внимания и уважительности не только в силу своего почтенного возраста. В её арсеналах немало ценностей, которые пока ещё ждут своего часа для надлежащего использования теорией и практикой.

Библиографический список

1. Воспроизводство как поток единой субстанции: модель, зависимости, объёмные структуры / Центр общественных наук МГУ. М. ; Ярославль, 2000. 302 с.
2. Корняков В. И. Послезавтра: краткая политическая и социальная экономия: монография. Ярославль : Изд-во ЯГТУ, 2007. 223 с.

**ЗАКОНОМЕРНОСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

К основным проявлениям глобализации экономики, как правило, относят: вовлечение в хозяйственный оборот всех территорий земного шара; реагирование всей мировой экономики на кризисы даже в самых отсталых странах; образование крупных корпоративных структур не только в промышленно развитых, но и в развивающихся странах; беспрепятственное пересечение национальных границ капиталами; гипертрофированный рост мирового валютного и инвестиционного рынков; усиленное влияние информационных технологий на производство; формирование предпосылок для создания механизма глобально-го регулирования и другое.

Глобализация сопровождается дерегулированием банковской деятельности и либерализацией финансовых рынков. При этом стираются институциональные разграничения между различными видами банковской и финансовой деятельности: коммерческой, инвестиционной, страховой и т. п.

В результате существенно изменяется характер и формы конкуренции на финансовых рынках. Банки вынуждены конкурировать одновременно во многих сегментах финансового рынка, причем не только друг с другом, но и с другими финансовыми институтами – страховыми и инвестиционными фондами, финансовыми компаниями и т. д. А в условиях либерализации – не только с резидентами, но и с нерезидентами.

Либерализация, с одной стороны, создает условия для развития заграничной филиальной сети банков и формирования международного банковского бизнеса, что, естественно, усиливает конкурентную борьбу, но, с другой стороны, одновременно активизирует консолидацию банковского капитала. Это приво-

дит к увеличению количества слияний и поглощений в банковской сфере, к расширению и увеличению разнообразия форм кооперации банков между собой и небанковскими кредитно-финансовыми организациями, к росту банковских альянсов разного рода.

Банковский бизнес под влиянием процессов глобализации приобретает новые черты, а именно: сокращение доли традиционных банковских операций в пользу увеличения новых, отвечающих качественно изменившимся запросам клиентов; консолидация банковского капитала в национальном и международном масштабах; основной целью банковского менеджмента становится повышение рыночной стоимости (капитализации) банка как предприятия.

Процесс финансовой глобализации и формирование «мировой банковской индустрии», по мнению некоторых экономистов [1], способствуют стандартизации национальных банковских систем и появлению единой, доминирующей модели банка.

Банковские кризисы последнего времени неразрывно связаны с глобализацией. Как уже отмечалось, она сопровождается дерегулированием и либерализацией международного движения капитала, а также развитием новейших технологий, позволяющих проводить операции одновременно на различных финансовых рынках.

Финансовая глобализация проявляется не только в повышенной трансграничной мобильности капиталов, но и в исчезновении границ между различными финансовыми функциями. Например, в дополнение к своим традиционным функциям финансовых посредников банки все чаще берут на себя функции операторов на фондовых и валютных рынках как в собственных интересах, так и по поручению клиентов.

В результате основная функция банков – инвестирование, сопровождаемое созданием рабочих мест и реальных активов, в значительной мере вытесняется финансовыми операциями спекулятивного характера. Поведение кредитных организаций изменяется на фоне размывания границ между различными сегментами финансового рынка, в частности между рынками, где осуществляются сделки с краткосрочными ценными бумагами, и рынками долгосрочных ссудных капиталов.

Глобализация привела также и к усилению разрыва между темпами роста производства товаров и услуг реальной экономики и темпами роста финансовых операций.

Следует отметить, что по мере роста издержек глобализации предпринимались некоторые шаги по предотвращению банковских кризисов. В частности, в рамках Базельского комитета по банковскому надзору были разработаны стандарты оценки рисков, достаточности капитала, систем внутреннего контроля в кредитных организациях. В последнее время в условиях усиления финансовой нестабильности происходит серьезный пересмотр этих методов.

В последнее время обострилась проблема негативных последствий глобализации для банковской системы, экономики и социальной сферы отдельных стран и целых регионов. Постепенно становится очевидным, что степень открытости национальных экономик должна соответствовать уровню развития их банковской системы и качеству функционирования институтов внутреннего регулирования.

С углублением процессов глобализации и ростом общей нестабильности рынков уровень рисков банковской деятельности возрастает. Это требует скорейшего принятия как на национальном, так и на международном уровне комплекса мер законодательного и институционального характера по преодолению последствий, а главное, по предотвращению системных банковских кризисов.

В эпоху глобализации произошло 11 банковских кризисов [2], которые не могли не повлиять на мировую финансовую архитектуру. Кризисы чаще всего были сопряжены с финансовой либерализацией, с внедрением массовых инноваций в банковском секторе. Каждому из кризисов предшествовал кредитный. К примеру, в Чили в конце 1970-х за три года объем кредитов частному сектору вырос почти вдвое и к 1981 г., накануне кризиса, составлял более 50 % ВВП. В Норвегии с 1984 по 1986 год он рос на 30 % в год (кризис случился в 1991 г.). В Швеции за 5 лет, предшествовавших кризису 1991 г., объем кредитов вырос с 85 до 135 % ВВП. Почти во всех случаях кризис сопровождался падением ВВП страны. Чем выше был рост ВВП в предкризисные годы, тем глубже было падение экономики. К примеру, в

Мексике экономический бум сопровождался ростом ВВП на 25 % за 6 лет, а падение ВВП после кризиса 1994 г. составило более 6 % за год.

В РФ зафиксированы шесть серьезных кризисных потрясений [2]: проблемы с Кассовым союзом в 1993 г.¹, «черный вторник» 1994 г.², кризис ликвидности в 1995-м³, обвал и кризис

¹ Кризис 1993-го связан с деятельностью Кассового союза на формирувавшемся в тот период рынке межбанковского кредитования. Союз получил от ЦБ эксклюзивное право списывать средства с корсчетов банков для возврата межбанковских кредитов (независимо от наличия средств на счете). КС стал посредником. Таким образом была обеспечена надежность возвратов кредитов на межбанковском рынке. Однако появились банки, которые активно занимали средства на МБК, не собираясь их возвращать, после запрета ЦБ отрицательных остатков на счетах в сентябре 1993 г. эта категория банков не смогла вернуть кредиты. Возник кризис неплатежей. Банковская система справилась с этой ситуацией благодаря тому, что большинство МБК выдавались на срок от двух недель до трех месяцев.

² Объем ВВП России в 1994 г. уменьшился на 15 %, а размер бюджетного дефицита превысил 5 % от ВВП. План по поступлениям в бюджет не выполнялся в связи с недостаточными поступлениями от экспорта и слабой собираемостью налогов. Имело место бегство капиталов за рубеж. ЦБ кредитовал покрытие бюджетного дефицита, допустил развитие «долларизация» экономики, которая все больше зависела от внешних займов. В «черный вторник» 11 октября 1994 г. произошло обвальное падение рубля по отношению к доллару.

³ Кризис 1995 г. считается одним из самых значительных для российских банков. Отсутствие на рынке частных застройщиков привело к тому, что цены на новостройки долгое время росли в геометрической прогрессии. Банкиры активно кредитовались на рынке МБК и покупали на эти деньги ГКО с длинными сроками. Разрыв между активами и пассивами привел к тому, что ЦБ увеличил размеры отчислений в обязательные резервы, чтобы уменьшить количество рублей в экономике. Это привело к 10-процентной ревальвации рубля. У недвижимости не стало покупателей. В «черный четверг» 22 августа 1995 г. выяснилось, что большинство банков закрыли кредитные лимиты на самого активного участника рынка – банк «Лефортовский». Это вызвало цепную реакцию. Доходность ГКО за несколько дней выросла с 30 до 210 %. Обороты на МБК упали в 10 раз, рынок рухнул. Ставки по однодневным кредитам выросли до 2000 %. Массовое бан-

доверия всей банковской системе в 1998-м¹, «микроразрыв» в 2004 г.² и глобальный финансовый кризис, дошедший до России в 2008 г.

Текущий финансовый кризис в РФ имел и имеет, в частности, следующие проявления: резкое снижение темпов кредитования в 2008 и 2009 годах; ухудшение качества ресурсной базы банков и их кредитных портфелей; неблагоприятные измене-

нн

кротство средних и крупных банков вызвало цепочки неплатежей и потерю ликвидности всего рынка МБК.

¹Крах системы ГКО в 1998 г. стал критическим не только для банков, но и для пенсионных фондов и для всей финансовой системы в целом. Банки, активно игравшие на рынке гособлигаций, оказались на грани банкротства. А значительные валютные риски, реализовавшиеся в августе-сентябре 1998 г., добились активных игроков. Вслед за девальвацией банки испытали на себе все прелести клиентской паники. За несколько месяцев рублевые вклады населения сократились на 22 %, валютные – более чем вдвое.

Принципиальное отличие кризиса 1998 г. от кризиса предыдущего заключается в том, что им было охвачено большинство крупных многофилиальных банков, через которые проходила значительная часть платежного оборота. Из-за кризиса активы российских банков сократились почти втрое. События 1998 г. привели к фактическому банкротству государства, резкой девальвации рубля и разрушению финансовых рынков. Потери российских банков за вторую половину 1998 г. оцениваются в 50–60 % капитала банковской системы (2–3 % ВВП).

²Кризис 2004 г. был кризисом доверия и на рынке МБК, и на рынке депозитов. Как отмечают эксперты, к нему не было макроэкономических предпосылок. Банковская система осталась без крупнейших частных игроков – рынок покинули «СБС-Агро», «Менатеп», ОНЭКСИМ Банк, «Российский кредит», «Империал», Инкомбанк и другие. Банки столкнулись, с одной стороны, с массовым оттоком клиентских средств, а с другой – с невозможностью для пополнения ликвидности привлечь средства с финансового рынка или продать активы. Антиинфляционные меры Банка России в январе-феврале 2004 г. спровоцировали активность банков на валютном рынке, началась массовая скупка валюты. Катализатором послужил отзыв лицензии у Сodbизнесбанка. Возникла паника на рынке вкладов. К тому времени уже действовал закон о страховании вкладов, но он был принят незадолго до кризиса, в конце 2003 г., и потому не смог предотвратить кризис доверия населения к банкам.

ния рискового профиля коммерческих банков (за 2008 г. совокупная величина рисков банковского сектора, учитываемых при расчете достаточности собственных средств (капитала), возросла на 31,7 %) [8]; увеличение удельного веса просроченной задолженности в общем объеме кредитного портфеля [6]; существенное опережение темпа роста просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам в 2008 г. по отношению к темпам роста общего объема кредитования (2,3 и 1,4 раза соответственно); ухудшение финансового состояния клиентов банков (в частности, это подтверждается динамикой технических и фактических дефолтов по корпоративным облигациям). В корпоративном портфеле в связи с ростом просроченной задолженности в 3 раза (при увеличении объема предоставленных кредитов на 34,3 %) ее удельный вес повысился с 0,9 % на 01.01.2008 г. до 2,1 % на 01.01.2009 г.; увеличение доли просроченной задолженности по кредитам физическим лицам с 3,2 до 3,7 % [7].

Количество действующих кредитных организаций в 2010 г. сократилось на 46 единиц – до 1012 организаций. Крупные многофилиальные банки, расширяя свое присутствие на региональных рынках банковских услуг, одновременно проводили политику снижения издержек за счет оптимизации своих региональных подразделений [5].

Против ожиданий, капитал региональных банков за год увеличился на 3,7 %, или на 21,3 млрд р. (капитал банковского сектора – на 2,4 %, или на 111,7 млрд р.) [5].

Однако достаточность капитала в целом по банковскому сектору снизилась с 20,9 % на 1.01.2010 г. до 18,1 % на 01.01.2011 г., что в значительной степени было обусловлено замедлением темпов роста собственных средств на фоне существенного роста активов, взвешенных по уровню риска [5].

Глобализация и финансовый кризис негативно повлияли на некоторые параметры банковской деятельности в РФ и спровоцировали специфическое, не всегда корректное экономическое поведение банковских менеджеров.

Регулятор и Правительство в связи с этим отметили «безответственность владельцев и менеджмента некоторых банков при принятии бизнес-решений, диктуемых погоней за кратко-

срочной прибылью в ущерб финансовой устойчивости; неудовлетворительное в ряде случаев состояние управления, включая как корпоративный аспект, так и управление рисками, в том числе – вследствие ориентации кредитных организаций на обслуживание бизнеса узкой группы владельцев; существование «непрозрачных» для регулятора и рынка форм деятельности, недостоверность учета и отчетности, приводящих к искажению информации о работе кредитных организаций; вовлеченность отдельных кредитных организаций в противоправную деятельность; факты недостаточной технологической надёжности информационных систем кредитных организаций, обусловленных в том числе неупорядоченностью в сфере применения информационных технологий в банковской деятельности, включая технологии дистанционного банковского обслуживания» [9].

Очередной банковский форум в Сочи, посвященный модернизации банковской системы в России, в связи с выявленными проблемами в качестве наиболее актуальных вопросов, ждущих своего разрешения, в том числе научного обоснования, назвал следующие [10].

- Насколько оправдано повышение Банком России планки минимального размера собственного капитала и анонсирование очередного ее повышения? Должен ли регулятор административно устанавливать этот норматив или рынок способен сам «вымывать» нежизнеспособные структуры?

- Какой будет роль банков в развитии экономики в ближайшей перспективе? Способны ли банки соответствовать ее запросам на заемные ресурсы или им не обойтись без поддержки государства? Если да – в какой форме и в каких пропорциях по отношению к собственно банковским ресурсам?

- Какие источники длинных денег будут актуальны в ближайшей перспективе: сбережения населения, деньги институциональных инвесторов, государственные средства, внешние заимствования?

- Как банки планируют выживать в условиях снижения банковской маржи: осваивать «смежные» рынки (например, агентских услуг), снижать свои расходы (а на чем можно эконо-

номить)? Каких действий, мер поддержки ждут банкиры от регулятора, от правительства?

- Какой быть банковской системе РФ: системой с опорой на государственные банки? Системой с опорой на крупнейшие банки? Системой с узкоспециализированными или универсальными институтами?

Характер поднимаемых проблем указывает как минимум на возможность второй волны финансового кризиса.

Агентство Standard & Poog's в ноябре 2011 г. опубликовало отчет, в котором повысило оценку рисков российского банковского сектора, переведя ее из группы «восемь» в группу «семь» [3].

Последний раз агентство пересматривало оценку в кризис 2008 г., понизив ее до восьмой группы. По оценкам аналитиков S&P, уровень потерь российских банков по кредитам в прошлом году составил порядка 2,5 % вместо ожидаемых 4,7 %.

По прогнозам аналитиков, в текущем году уровень резервов в российских банках будет снижаться, а совокупный чистый доход будет выше показателей 2010 г., несмотря на падение рынка акций в третьем квартале этого года на 30 %.

К плюсам банковского сектора в S&P относят и переориентацию кредитных организаций на привлечение депозитов вместо зависимости от внешнего фондирования.

При этом аналитики агентства обращают внимание на слабое регулирование российского банковского сектора: кредитные организации лишь формально отвечают требованиям регулирующих органов и обходят их.

Международные рейтинговые агентства непоследовательны в оценке рисков российского банковского сектора. В октябре 2011 г. Moody's в своем отчете сделало негативный прогноз относительно перспектив российских банков. В частности, аналитики этого агентства отмечали, что в случае повторения сценария 2008 г. основными рисками российской банковской системы будут дефицит ликвидности и рост плохих долгов.

Поиск правильных решений ведет законодатель РФ. Темой очередного заседания Совета по денежно-кредитной политике и финансовому регулированию в Госдуме (**ноябрь 2011**) было следующее: «Ключевые макроэкономические и финансовые

угрозы в IV квартале 2011 г. – I квартале 2012 г. Антикризисные меры. Влияние на денежную политику и банковское регулирование».

К числу причин нестабильности на российском финансовом рынке законодатель относит динамику сырьевых рынков, проблемы с ликвидностью в европейской банковской системе, быстрый рост внутреннего спроса, который показывала экономика в 2011 г., явно неустойчивого в долгосрочном периоде; аккумуляцию процентного риска на балансе российских банков.

Следует отметить, что по мере роста издержек глобализации предпринимались некоторые шаги по предотвращению банковских кризисов. В частности, в рамках Базельского комитета по банковскому надзору были разработаны стандарты оценки рисков, достаточности капитала, систем внутреннего контроля в кредитных организациях. В последнее время в условиях усиления финансовой нестабильности происходит серьезный пересмотр этих методов.

Очевидно, только мерами регулирования и надзора предотвратить банковские кризисы трудно. В последнее время обострилась проблема негативных последствий глобализации для банковской системы, экономики и социальной сферы отдельных стран и целых регионов. Постепенно становится очевидным, что степень открытости национальных экономик должна соответствовать уровню развития их банковской системы и качеству функционирования институтов внутреннего регулирования.

С углублением процессов глобализации и ростом общей нестабильности рынков уровень рисков банковской деятельности возрастает. Это требует скорейшего принятия как на национальном, так и на международном уровне комплекса мер законодательного и институционального характера по преодолению последствий, а главное, по предотвращению системных банковских кризисов.

Библиографический список

1. *Plihon D.* Quel modèle de banque pour l'avenir? // Plihon D. Les banques: Nouveaux enjeux, nouvelles stratégies. P., 1998. P. 161–175. Печатается по аналитико-реферативным материалам Центра информации

онного обеспечения банковской деятельности и предпринимательства Института научной информации по общественным наукам Российской академии наук (ИНИОН РАН). Автор реферата Семеко Г.В. / URL: www.inion.ru.

2. *Жаворонкова И.* Жанр кризиса // Банковское обозрение. 2011. № 8(151).

3. *Максимова М.* После кризисного снижения Standard & Poor's повысило прогноз российским банкам // Банки и деловой мир. 2011. № 9(152).

4. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: уточненные рамочные подходы. URL: <http://www.cbr.ru/today/pk/Basel.pdf> (дата обращения : 13.02.2011).

5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2010 году. С. 29–52. URL: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=9061 (дата обращения : 22.04.2011).

6. Просроченная задолженность как фактор сдерживания модернизации экономики РФ : материалы круглого стола. 2011. 11 марта. URL: http://www.arb.ru/site/action/list_news.php?id=4323.

7. Состояние банковского сектора в 2008 году // Вестник Банка России. 2009. №20 (1111). URL: www.cbr.ru.

8. Стандарт управления рисками. Институт риск-менеджмента, Ассоциация страховых и рискованных менеджеров и Национальный форум по управлению рисками в общественном секторе экономики. 2002. URL: http://www.theirm.org/publications/documents/ARMS_2002_IRM.pdf (дата обращения : 05.04.2011).

9. Стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2015 года. Приложение к Заявлению Правительства РФ И Центрального банка РФ о Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года от 05.04.2011. URL: <http://www.minfin.ru/ru>.

10. *Тальская М., Коваленко Л.* Какие банки нужны экономике? // Банки и деловой мир. 2011. № 9(152).

О. Р. Андреева
Институт управления, Ивановский филиал
И. А. Зайцева
*«Ивановский государственный архитектурно-
строительный университет*

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Физическая культура и спорт (ФКиС) – одна из самых быстро развивающихся за последние десятилетия отраслей социальной сферы во всем мире. Данная отрасль имеет свою специфику, которая проявляется в двойственной природе услуг ФКиС: потребительском начале, с одной стороны, и производственно-инвестиционном, с другой.

Инвестирование в ФКиС обладает важным социальным эффектом – созданием дополнительных рабочих мест не только непосредственно в спортивной отрасли, но и в смежных отраслях и производствах. Создание новых рабочих мест – это не только рост экономики, но и во многом решение социальных проблем государства: снижение безработицы, улучшение социального климата в обществе.

По данным отечественных и зарубежных ученых, здоровье человека только на 10–15 % зависит от деятельности учреждений здравоохранения. А на 50–55 % – от условий и образа жизни людей, важной составляющей частью которого являются активный отдых и физическое совершенствование [4, с. 88].

С 1991 г. сеть физкультурно-спортивных сооружений сократилась примерно на 20 %. По данным федеральной службы государственной статистики, сегодня эта сеть составляет 225 тыс. единиц, которые могут одновременно принять около 5 млн чел., что соответствует всего лишь 17 % действующего норматива единовременной пропускной способности спортивных сооружений. Также наблюдается неудовлетворительное обеспечение населения кадрами ФКиС, которое составляет на сегодняшний день в расчете на 10000 жителей не более 20 ра-

ботников, а норматив – 26 работников. Сложившаяся в Российской Федерации сеть физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений характеризуется не только недостаточным количеством, в ряде случаев многие объекты не отвечают техническим и санитарно-гигиеническим требованиям, неравномерно размещены по России [2, с. 117].

В таблице 1 представлены основные нормативные показатели, отражающие обеспеченность населения и территории сооружениями ФКиС.

Таблица 1

Нормативы потребности в услугах ФКиС¹

Наименование норматива	Порядок определения	Значение норматива
1. Норматив единовременной пропускной способности		1,9 тыс. чел. на 10000 населения
1.1. Норматив обеспеченности спортивными залами	Норматив определяется на основе норматива обеспеченности определенным типом спортивного сооружения на 10000 населения и численности населения региона (района, города)	3,5 тыс. кв. м на 10000 населения
1.2. Норматив обеспеченности плавательными бассейнами		750 кв. м зеркала воды на 10000 населения
1.3. Норматив обеспеченности плоскостными сооружениями		19,5 тыс. кв. м на 10000 населения

Существенным фактором, определяющим развитие ФКиС, является материально-техническое обеспечение. В настоящее время недостаточное количество спортивных сооружений препятствует широкому вовлечению различных категорий населения в занятия физкультурой и спортом. Спортивные сооружения не соответ-

¹ Таблица составлена авторами на основе Распоряжения Правительства РФ от 19.10.1999 № 1683-р (ред. от 23.11.2009) «О методике определения нормативной потребности субъектов РФ в объектах социальной инфраструктуры». В таблицу включены основные показатели, позволяющие сопоставить данные нормативы со статистическими данными.

вуют современным требованиям. Существующая материально-техническая база физической культуры и спорта является отсталой в техническом отношении. Большинство сооружений оснащено старым оборудованием и не имеет необходимых площадей для организации работы с населением, на имеющихся спортивных сооружениях не созданы условия для доступа к занятиям спортом людей с ограниченными возможностями развития.

Показатели развития ФКиС в Центральном федеральном округе в разрезе субъектов за 2009 г. представлены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели физической культуры и спорта за 2009 г. [8]

	Число спортивных сооружений	Численность занятых в ФКиС	Численность занимающихся
Владимирская обл.	2754	2693	245353
Ивановская обл.	1371	1594	127923
Костромская обл.	1310	1411	74614
Ярославская обл.	2150	2803	169462

По сравнению с соседними областями Ивановская область занимает предпоследнее место по всем показателям развития ФКиС. В Ивановской области в 2009 г. функционировало 35 детско-юношеских спортивных школ, в которых под руководством 394 тренеров-преподавателей занимались 18999 юных спортсменов.

В настоящее время обеспечение населения России кадрами ФКиС составляет в расчете на 10 тыс. жителей не более 20 работников, а норматив – 26 работников. Иными словами, кадровый недобор [1, 6].

В 2009 г. на территории Ивановской области располагалось 33 стадиона, 362 спортивных зала (табл. 3), 48 лыжных баз, 24 плавательных бассейна, однако уровень развития инфраструктуры спорта не соответствует современным требованиям.

Современное состояние физкультурно-спортивной инфраструктуры в Ивановской области является неудовлетворительным. Недостаточное количество спортсооружений препятствует

широкому вовлечению различных категорий населения в занятия физкультурой и спортом.

Таблица 3

Число спортивных сооружений [3]

	Стадионы с трибунами на 1500 мест и более)		Плоскостные спортивные сооружения (площадки и поля)		Спортивные залы		Плавательные бассейны	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
РФ	2687	2666	123195	126383	68666	69984	3762	3990
ЦФО	718	688	29870	31072	14505	15198	1018	1169
Владимирская обл.	44	44	1362	1370	672	674	42	43
Ивановская обл.	27	33	586	617	357	402	23	24
Костромская обл.	17	17	675	681	358	358	31	31
Ярославская обл.	21	22	1024	1033	562	568	26	29

Анализ статистических данных показал, что по уровню обеспеченности спортивными сооружениями Ивановская область занимает 16 место в Центральном федеральном округе.

Таблица 4

Обеспеченность спортивными сооружениями в 2009 г., % [6]

	Обеспеченность плоскостными сооружениями на 10 тыс. населения	Обеспеченность спортивными залами	Обеспеченность плавательными бассейнами
Владимирская обл.	26,2	53,3	7,8
Ивановская обл.	15,1	38,0	5,7
Костромская обл.	27,2	59,1	11,9
Ярославская обл.	21,6	49,0	5,3
Среднее по РФ значение	24,0	55,3	7,1

Обеспеченность Ивановской области плоскостными спортивными сооружениями составляет 16 % (или 5,5 тыс. кв. м на 10 тыс. населения при нормативной потребности 19,5); спортивными залами – 0,86 тыс. кв. м на 10 тыс. населения при нормативной потребности 3,5; плавательными бассейнами – 31,4 кв. м зеркала воды на 10 тыс. населения при нормативной потребности 750. В соседних регионах данный показатель составляет: в Ярославской области – 21,6 %, Владимирской области – 26,5 %, Костромской области – 27,4 %. Средний показатель обеспеченности плоскостными сооружениями в РФ составляет 24 %.

Обеспеченность спортивными залами по Ивановской области составляет 38 %. Средний показатель по РФ равен 55,3 %, в Ярославской области – 49 %, Владимирской – 53,3 %, Костромской – 59,1 %.

Обеспеченность плавательными бассейнами в Ивановской области составляет 5,7 %. На территории 16 муниципальных образований Ивановской области плавательных бассейнов нет. В Ярославской области этот показатель равен 5,3 %, Владимирской – 7,8 %, Костромской – 11,9 %. Средний показатель по РФ равен 7,1%.

Анализ соответствия фактической обеспеченности спортивными объектами их нормативам представлен в таблице 5.

Таблица 5

Показатели обеспеченности спортивными объектами по г. Иваново [7]

Виды спортивных сооружений	2009		2010	
	Фактическая обеспеченность	% от норматива	Фактическая обеспеченность	% от норматива
Спортивные залы	0,56 тыс. кв. м на 10000 населения	16,0 %	0,6 тыс. кв. м на 10000 населения	17,3 %
Плоскостные сооружения	1,88 тыс. кв. м на 10000 населения	9,6 %	1,95 тыс. кв. м на 10000 населения	10,0 %
Плавательные бассейны	37,3 кв. м зеркала воды на 10000 населения	4,97 %	46,65 кв. м зеркала воды на 10000 населения	6,2 %

Нормы обеспеченности объектами спортивной инфраструктуры не выдерживаются даже в самых благополучных муниципальных образованиях Ивановской области. Самые низкие показатели обеспеченности спортивными сооружениями имеют городской округ Иваново (табл. 5), Палехский, Савинский, Пестяковский районы [3].

В 2009 г. в Ивановской области систематически занималось спортом 12 % населения, что на 0,8 % больше, чем в 2008 г. (средняя величина показателя в Центральном федеральном округе – 16,4 %, в Российской Федерации – 17,3 %).

Рост числа систематически занимающихся физической культурой и спортом произошел в связи с улучшением материально-технической базы данной сферы муниципальных районов и городских округов Ивановской области, а также за счет увеличения количества спортивно-массовых мероприятий. По сравнению с 2008 г. снижение показателя произошло только в Вичугском районе. Самые низкие показатели охвата населения физической культурой и спортом в 2009 г. отмечаются в городском округе Тейково (6,4 %) и Юрьевоцком муниципальном районе (6,1 %).

В связи с недостаточным и нестабильным финансированием ФКиС из местных бюджетов строительство спортивных объектов практически не ведется (табл. 6).

Таблица 6

Бюджетные расходы на ФКиС, итоги 2010 г. [9]

Муниципальное образование	Владимир	Ярославль	Иваново
Всего, тыс. р., в т. ч.	145745,0	376993,7	117070,25
– расходы на реконструкцию, строительство, капитальный ремонт, тыс. р.	74407,0	36149,8	44 811,15
– расходы на спортивный инвентарь и оборудование, тыс. р.	45896,0	3147,1	3018,70
– расходы на спортивные мероприятия, тыс. р.	25442,0	13252,1	2580,10
Расходы на 1 жителя, р.	300,0	637,4	286,00

Десятилетиями не осуществляются капитальный ремонт и реконструкция спортивных залов и бассейнов, в результате чего техническое состояние многих из них представляет угрозу для здоровья физкультурников и спортсменов.

Общая ситуация в сфере ФКиС в Ивановской области с учетом накопившихся проблем характеризуется:

- достаточно низким процентом занимающихся физической культурой и спортом, особенно среди социально не защищенных слоев населения;

- низким процентом обеспеченности спортивными сооружениями;

- недостаточным объемом информации по пропаганде ценностей физической культуры и спорта в средствах массовой информации и, как следствие, низким уровнем мотивированности населения к регулярным занятиям физической культурой и спортом.

Без поддержки федеральных и областных властей неудовлетворительное состояние спортивной базы массового спорта в муниципальных образованиях еще долго будет оставаться проблемой, препятствующей приобщению населения, особенно социально не защищенных категорий, к здоровому образу жизни, привлечению детей и молодежи к систематическим занятиям спортом и участию в соревнованиях.

Однако в последнее время в стране наблюдается позитивная динамика по показателям состояния сферы ФКиС, и к таким тенденциям относятся:

- рост сети физкультурно-спортивных сооружений, а также рост числа занимающихся физической культурой и спортом;

- рост затрат на 1 чел., занимающегося ФКиС, рост средних затрат на 1 учащегося в спортивной школе;

- рост средств, выделенных из федерального бюджета на проведение всероссийских и обеспечение участия в международных соревнованиях спортсменов-инвалидов;

- увеличение объема финансирования ФКиС из федерального бюджета, увеличение капитальных вложений на развитие баз и центров олимпийской подготовки из федерального бюджета;

- рост численности кадров ФКиС, количества присвоенных спортивных разрядов и званий, количества клубов ФКиС по

месту жительства, а также физкультурно-оздоровительных центров предприятий и организаций.

При этом указанные тенденции не носят случайного характера, поскольку обеспечены новым Федеральным законом «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ, а также Федеральной целевой программой «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» (ФЦП), рядом региональных спортивных программ и подпрограмм. Также подготовлен проект Концепции развития детско-юношеского спорта на 2009–2015 годы [10].

Для создания условий укрепления здоровья населения путем развития инфраструктуры спорта, популяризации массового и профессионального спорта и приобщения различных слоев общества к регулярным занятиям физической культурой и спортом разработана долгосрочная целевая программа (ДЦП), реализация которой позволит увеличить обеспеченность населения Ивановской области в 2015 г. по сравнению с 2009 г.:

– плавательными бассейнами с 31,4 кв. м до 67,7 кв. м зеркала воды на 10000 населения;

– спортивными залами с 0,86 тыс. кв. м до 1,05 тыс. кв. м на 10000 населения;

– плоскостными сооружениями с 5,5 тыс. кв. м до 6,1 тыс. кв. м на 10000 населения.

В настоящее время в России имеются все предпосылки и возможности для дальнейшего развития ФКиС, в том числе материально-технические, правовые, научные, образовательные, организационно-управленческие. Вместе с тем в первую очередь необходимо изменить само отношение людей – занятия физической культурой должны стать потребностью самого человека. Приоритетным является детский спорт и прежде всего – система физического воспитания в школе. Навыки ведения здорового образа жизни необходимо прививать, начиная с детских садов и заканчивая вузами [2; с. 98–117].

Таким образом, основными направлениями реформирования и развития сферы ФКиС являются: выстраивание целой системы информационно-пропагандистской политики и создание новой национальной системы развития.

Библиографический список

1. *Бауэр В. Г.* Социальная значимость физической культуры и спорта в современных условиях развития России. URL: <http://lib.sportedu.ru/press/tpfk/2001N1/p50-56.htm> (дата обращения : 01.10.2011).
2. *Гостев Р. Г.* Государственное регулирование развития сети физкультурно-спортивных сооружений // Спортивная отрасль России : ежегодник. Вып. 2. М., 2007.
3. Долгосрочная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Ивановской области на 2011 – 2015 годы», утвержденная постановлением Правительства Ивановской области от 20.08.2010 № 299-п (в ред. от 22.08.2011 № 283-п)
4. *Жестяников Л. В.* Экономическое регулирование системы физической культуры и спорта: опыт и перспективы развития. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
5. О физической культуре и спорте в Российской Федерации : Федеральный закон № 329-ФЗ от 4 декабря 2007 г. // Российская газета. 2007. Федеральный выпуск № 4539. 8 дек.
6. Послание президента РФ Федеральному собранию от 05.11.2008 г. URL: <http://www.regnum.ru/news/1079115.html> (дата обращения : 07.10.2011).
7. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2010: стат. сб. / Росстат., М., 2010. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstatsite/main/publishing/catalog/periodicals/doc_1140086420641 (дата обращения : 01.10.2011).
8. Сопровождение со спортивной общественностью города по итогам 2010 года / Показатели обеспеченности спортивными объектами. URL: http://ivgoradm.ru/files/Sovesaniesosportivnoio_bsestvennost_ugoradapoi-togam2010.ppt#266,3 (дата обращения : 07.10.2011).
9. Статистическая характеристика состояния физической культуры и спорта на 01.01.2011 г. URL: <http://ivanovo.gks.ru/default.aspx> (дата обращения : 07.10.2011).
10. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» (утв. постановлением Правительства РФ от 11 января 2006г. №7).

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ФОРМА ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА

Задачами данной статьи являются: 1) теоретически разобратся, что надлежит понимать под индивидуальной формой частной собственности на средства производства, ввести авторское понятие индивидуальной формы частной собственности, без уяснения этого невозможно прояснить все другие вопросы, связанные с изучением данной проблемы; 2) указать условия, при которых эта форма собственности может успешно функционировать; 3) выявить мотивы, которые двигают собственником, в силу чего эта форма собственности является привлекательной для определенного круга людей.

Индивидуальная форма собственности на средства производства – относительно обособленное (с учетом полной и неограниченной ответственности перед внешней средой) индивидуальное присвоение как средств производства, так и его результатов в целях осуществления индивидуальных экономических интересов, поддерживаемое чрезвычайно сильной хозяйственной мотивацией, реализуемое в процессе производства, закрепленное юридически [5, с. 20].

Исходя из данного определения и анализа деятельности, можно выделить ряд признаков индивидуальной формы частной собственности на средства производства:

1) превалируют мелкие средства труда, в исключительных случаях крупные;

2) сравнительно невысокие масштабы производства, т. к. индивидуальные собственники являются представителями мелкотоварного производства;

3) данная форма связана с мелким, отчасти средним, предпринимательством;

4) эта форма связана с применением или отсутствием наемного труда (в данной статье мы рассматриваем индивидуаль-

ные формы частной собственности на средства производства без применения наемного труда; в данной ситуации возможен как единоличный, так и семейный труд);

5) в основном собственник работает на местный рынок и, соответственно, зависим от состояния спроса на данном рынке;

6) управление строится на принципах самоорганизации, собственник сам регулирует режим труда и отдыха;

7) форма организации хозяйства и управления «плоская», одноуровневая;

8) в принципе возможна самоэксплуатация, если этого требуют внешние обстоятельства, самозанятость;

9) конкурентная среда; опасность состоит в том, что конкурентная среда бывает многообразной, включая в себя не только мелкие, но и средние, даже крупные предприятия (торговые сети);

10) цель – добыть средства к жизни, включая стремление получить что-то сверх нормальных потребностей, т. е. сверхдоход; средства достижения целей – личный труд с использованием собственных мелких средств труда;

11) полная, неограниченная ответственность;

12) простое или расширенное воспроизводство невысокими темпами;

13) высокая квалификация в определенной области деятельности – необходимо знать свое дело;

14) физическое и умственное здоровье, поскольку, как уже отмечалось выше, возможна самозанятость и самоэксплуатация, собственник является незаменимым;

15) особая роль межличностных отношений – необходимо контактировать с большим количеством представителей различных сфер жизнедеятельности.

На основе данных признаков мы можем выделить основные виды индивидуальной формы частной собственности, в которых есть выпускающее производство.

– Домохозяйство – неотъемлемое звено системы общественного воспроизводства, относительно обособленный субъект, организованный семьей и реализующий (в соответствии с экономическими интересами) как экономические, так и более широкие социокультурные цели и функции, на базе собственных и

привлеченных ресурсов, связанные с воспроизводством человека в экономическом, социальном и биологическом аспектах [4, с. 14]¹.

– Личное подсобное хозяйство. В литературе отмечается, что данная форма собственности является основным источником дохода для определенной части населения. Так, в республиках Северного Кавказа, где высок уровень безработицы и низкий размер заработной платы, личное подсобное хозяйство является средством выживания и жизнеобеспечения. Полученная в них сельскохозяйственная продукция становится основной частью необходимого продукта, требующегося для воспроизводства рабочей силы. Оно играет также и социальную функцию. Поскольку на селе ограничена сфера приложения труда в общественном производстве, личное подсобное хозяйство решает данную проблему, привлекая свободную рабочую силу, все более превращаясь в товарное хозяйство и бесперебойно насыщая рынки продовольствием. Кроме того, здесь осуществляется и трудовое воспитание детей [1, с. 83].

– Домашнее ремесло. Будучи необходимой составной частью городского быта, ремесло распространено в значительной степени и в деревнях, служа дополнением крестьянского хозяйства. Известный процент сельского населения составляют специалисты-ремесленники, занимающиеся (иногда исключительно, иногда в связи с земледелием) выделкой кож, обуви, одежды, кузнечной работой, окраской домашних тканей, отделкой, переработкой зерна в муку и т. д. [3].

– Собственное крестьянское хозяйство (фермеры). Роль разных по землеобеспеченности крестьянских хозяйств различна. Мелкие хозяйства преимущественно занимаются производством овощей, картофеля, молока, мяса крупного рогатого скота, меда. Но эта продукция почти в полном объеме идет на потребление и лишь незначительная часть – на реализацию. Мелкие хозяйства выбирают преимущественно стратегию роста экономической эффективности за счет изъятия вложений, т. е.

¹ Домохозяйства в основном связывают с потребительской деятельностью и относят к личной форме собственности, в то время как частная собственность подразумевает производственную деятельность.

переложения материальных и технических ресурсов из одной в другую, более эффективную отрасль [2, с. 89].

– Торгово-посредническая деятельность. Посредник, самостоятельно не производя продукции, заполняет вакуум во взаимоотношениях производителя и потребителя и берет на себя выполнение каких-либо функций сбыта, которые необходимы той или иной стороне рынка. Он востребован в экономике в силу своей способности снижать трансакционные издержки; часть такой экономии он присваивает для покрытия собственных затрат и получения прибыли, а остальное составляет выигрыш клиентов [6, с. 106].

– Деятельность людей свободных профессий. В целом юридическая и финансово-налоговая практика относит к свободным профессиям следующие самостоятельно осуществляемые виды деятельности: врачи различных специальностей (зубные врачи, ветеринарные врачи, ортопеды, фармацевты), адвокаты, нотариусы, патентоведы, электротехники, техники-механики, технические эксперты, писатели, журналисты, репортеры, корпораторы, редакторы, переводчики, перевозчики и т. д. [8].

Второй задачей нашей статьи было выявить те условия, при которых индивидуальная форма частной собственности будет работать и приносить доход наиболее эффективно. К таким условиям мы относим следующие.

1. Квалификация. Собственность просто так себя не реализует. Чтобы получать результат, собственнику нужно обладать определенными навыками, знаниями и умениями. Например, посредники, специализируясь на выполнении однотипных операций, используют выгоды досконального знания предмета регулирования, интерпретации законов и правил, практики их исполнения, прав и обязанностей сторон и пр. Обращаясь к посредникам, их клиенты освобождают себя от необходимости самостоятельно приобретать нужные знания ценой значительных затрат времени, сил, средств и возможных ошибок [6, с. 106]. Во-вторых, для домашнего ремесла решающее значение в производственной деятельности ремесленника играет его личное мастерство, которое позволяет производить высококачественные, а часто и высокохудожественные изделия.

2. Интерес в использовании средств производства. Авторы придерживаются точки зрения, что животноводческая отрасль из-за низких цен на ее продукцию не получит должного развития у фермеров. При таком положении около 80 % хозяйств ведут свое сельскохозяйственное производство, чтобы получить доход, необходимый для удовлетворения текущих потребностей семьи. Данная категория крестьянских хозяйств будет продолжать использовать и те земли, которые не приносят даже среднего дохода. Эти хозяйства готовы обрабатывать любые участки, приносящие хоть какой-нибудь доход, т. е. они руководствуются интересами обеспечения денежными ресурсами семьи и потребления, а не стремлениями к получению максимального дохода [2, с. 89].

3. Востребованность со стороны рынка, т. е. необходимы так называемые «сигналы» рынка, к которым относятся личные контакты с людьми, поступающая информация через средства массовой информации, государственный (муниципальный) заказ, посещение различных продовольственных рынков, на которых можно узнать, например, об объемах урожая тех или иных плодовоовощных культур, что поступает на прилавки с избытком или нехваткой.

4. Выгодность. Собственник заинтересован в получении дохода в результате использования своих средств производства, причем ему необходимо, чтобы этот доход покрывал все издержки, понесенные в связи с выполнением своей трудовой функции. Например, наибольшим спросом для покупки в собственности будут пользоваться у крестьянских хозяйств земельные угодья, находящиеся вблизи крупных населенных пунктов и районных центров, иначе нехватка земель, близко расположенных к жилью фермеров, создаст трудности для ведения хозяйства, т. к. вызовет дополнительные затраты по надзору за сохранностью посевов и скота, а также увеличивает в хозяйстве транспортные расходы по перегону технических средств для проведения полевых работ и обратно, а также по транспортировке произведенной продукции до места хранения. Для уменьшения затрат фермеры на отдаленных участках будут возделывать одну или несколько культур с одинаковыми сроками посева, обработки и уборки, а на ближайших – трудоемкие культуры [2, с. 89].

5. Соответствующая **культура труда и производства**, включая тему «что производить». Учеными были выведены новые, более выносливые к погодным условиям, скороспелые виды культур, поэтому собственник будет заинтересован в посадке данных культур, поскольку он получит больше урожая с меньшими затратами, чем при посадке традиционных культур.

6. **Комплементарность** – одновременное наличие всех условий, необходимых для реализации средств производства. Процесс выращивания и реализации плодовоовощных культур собственником включает несколько стадий и подразумевает выполнение нескольких функций, и если, например, земля не получила минеральных удобрений, то урожай будет меньше, а соответственно, и доход будет меньше возможного.

7. **Правовая защищенность**. В современной экономической теории практически общепризнанным является положение о том, что наличие у индивида специфицированных и защищенных прав собственности на ресурсы и результаты их использования выступает основой любой производительной деятельности, предпосылкой возникновения действенных стимулов к эффективному использованию этих ресурсов. Владелец незащищенных прав собственности будет использовать такие ресурсы с минимальной эффективностью, поскольку создаваемый «излишек» продукции (сверх минимума, необходимого для выживания) может быть присвоен без какой-либо компенсации любым другим индивидом, обладающим более высоким потенциалом насилия [9, с. 22].

Остается невыясненным вопрос, почему люди решаются заняться именно таким видом производства и что побуждает их, например, уходить от работодателя с четко установленным, стабильным и гарантированным окладом в ту сферу, где точно будут существовать довольно высокие риски потери собственных средств. Данными стимулами выступает ряд мотивов:

– выигрыш в доходе (человек работает на себя, и теперь он получает не строго установленный оклад, а ровно столько, на сколько сможет реализовать свой «товар» – «мотив обеспечения»);

– самореализация (собственник реализует собственный потенциал – «мотив признания»);

– самостоятельность и независимость (принимаемые решения диктуются собственным опытом и принимаются единолично, т. е. право бесконтрольно и без ограничений распоряжаться собственностью, быть ее реальным хозяином);

– расширение круга связей (попадая в определенную область деятельности, он вынужден контактировать с другими собственниками таких же средств производства, представителями властных органов и т. д.);

– дополнительные стимулы к эффективному использованию ресурсов (собственник на свой страх и риск реализует принадлежащие ему средства производства, поэтому заинтересован в более эффективном, долгосрочном и максимально прибыльном употреблении ресурсов);

– свободные режимы труда и отдыха (нет четко установленного во временных рамках трудового дня, собственник занимается в то время, когда есть в этом необходимость, востребованность, спрос, он сам организует свое время);

– чувство, что в этой области он «послужит человечеству» (желание человека извлекать прибыль и получать блага не только для себя, но и для окружающих). В литературе данный мотив называется «мотивом престижа», когда повседневная трудовая деятельность мотивируется желанием реализовать свою социальную роль принятием участия в общественно значимой деятельности [7, с. 68].

Наряду с положительными выгодами на собственника одновременно налагаются и обязанности, связанные с использованием ресурсов по их назначению, издержками на снабжение, производство и сбыт продукта, с сохранением уровня собственности средств производства (например, их охрана), с соблюдением налоговых, экологических и иных предписаний, с учетом не только собственных, но и общественных интересов. В данном случае на него возлагаются не только юридическая, но и рыночная и социальная ответственности.

Таким образом, индивидуальная форма частной собственности на средства производства – это присвоение, осуществляемое на базе личного труда (самоэксплуатации) путем использования мелких средств труда в условиях самоорганизации и пол-

ной, неограниченной ответственности, при этом готовый продукт (работа, услуга) предназначен для местного рынка.

Библиографический список

1. *Исаев З., Гаджиева Д.* Личное подсобное хозяйство как уклад // Экономист. 2004. № 12.

2. *Катаев В.* Тенденции развития фермерского сектора // Экономист. 2007. № 2.

3. *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 3.

4. *Муслова М. Е.* Домашнее хозяйство и его особенности в малом городе: политэкономический аспект : автореф. дис. ... канд. экон. наук, 08.00.01 и 08.00.05. Иваново, 2007.

5. *Назарова М. В.* Индивидуальная форма частной собственности на средства производства и малое предпринимательство как сектор экономики: политико-экономический аспект. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2003.

6. *Полищук Л., Щетинин О., Шестоперов О.* Посредники между частным сектором и государством: содействие бизнесу или соучастие в коррупции? // Вопр. экономики. 2008. № 3.

7. *Ревенков А.* Мотивация трудовой деятельности // Экономист. 2005. № 7.

8. Создание собственной мелкой фирмы на основе свободной профессии выпускниками вузов и научными сотрудниками. URL: http://www.web-globus.de/articles/sozdanie_sobstvennoj_melkoj_firmy

9. *Тамбовцев В.* Улучшение защиты прав собственности – неиспользуемый резерв экономического роста России? // Вопр. экономики. 2006. № 1.

Б. Д. Бабаев
Ивановский государственный университет
С. П. Дубровский
Шуйский государственный университет

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (РАЗВИТИЯ)

В процессе перехода к постиндустриальной экономической системе и глобализации хозяйственной жизни феномен экономического роста претерпевает существенные изменения. Вопросами, связанными с различными проблемами экономического роста, занимаются многие исследователи. Работы ведутся по самым различным направлениям, что само по себе с каждым днём дополняет и усложняет содержание и структуру самого феномена экономического роста. В данной статье характеризуются основные направления исследований в области экономического роста и развития.

Соотношение понятий «экономический рост» и «экономическое развитие» само по себе уже самостоятельное направление исследований. Экономисты самых разных школ и направлений неоднократно обращались к проблеме взаимосвязи роста и развития. Эти явления иногда отождествлялись, но в большинстве случаев указывалось на их сущностные особенности, не позволяющие свести одно явление к другому. Является ли экономическое развитие одним из аспектов экономического роста, либо же стоит считать именно «развитие» более широким понятием, включающим в себя «рост»? Общепринятого мнения в ответе на данный вопрос к сегодняшнему дню не существует.

Экономическая наука выделяет два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. При экстенсивном типе экономический рост происходит за счет количественного увеличения факторов производства. Интенсивный – более сложный тип экономического роста. Главное здесь – совершенствование технологии производства, повышение качества основных факторов производства. Важнейшим же фактором ин-

тенсивного экономического роста является повышение производительности труда.

С течением времени могут происходить изменения масштабов производительных сил (количественный аспект), изменения в структуре и составе элементов (структурный аспект), а также сдвиги в усредненных и индивидуальных полезностях, качественных характеристиках отдельных элементов производительных сил (качественный аспект)¹.

Авторы данной статьи не берутся судить о взаимоподчинении роста и развития, а придерживаются мнения о комплексном подходе к изучению данного вопроса. Придерживаясь таких позиций, ростом можно назвать изменения именно количественные, без или при незначительном изменении качественных или структурных характеристик. Тогда развитие – это преобладание качественных и структурных характеристик с уходом количественных на второй план. Таким образом, экстенсивный рост предполагает количественный аспект изменений, а интенсивный опирается на качественный и структурный компоненты. Это позволяет нам говорить уже и о развитии.

Рассуждая о вопросах экономического роста и методиках его изучения, обычно предполагают какую-либо динамику, то есть растянутость во времени. Однако, анализировать экономику можно и в статическом состоянии. Если речь заходит об экономике какой-то отдельно взятой области, то в первую очередь на рассмотрение выносятся валовой региональный продукт (ВРП) или такой показатель, как оборот организаций. Методы статического анализа позволяют судить о структуре экономики, её объёмах и приоритетах. О многом могут сказать различные среднедушевые показатели или сравнительный анализ с другими областями.

Динамический подход подразумевает включение фактора времени для показателей, что открывает новые методы исследования, а также даёт и новые показатели, которые позволят увеличить глубину анализа. Так, например, если считать месяц за

¹ Научно-техническая революция и социалистическая система хозяйства / под ред. А. И. Анчишкина, Ю. С. Ширяева. М. : Экономика, 1983. С. 21–22.

единицу измерения времени, то появляется такой показатель, как среднегодовой темп. Наличие фактора времени позволяет говорить и об абсолютном приращении показателя по времени или, проще говоря, о скорости его изменения.

Как правило, занимаясь вопросами экономического роста, приходится иметь дело с официальной экономикой. Однако существуют направления, уделяющие особое внимание теневому сектору и вопросам его взаимодействия с официальным.

Критерием подхода к изучению экономики может быть разделение её на обобществлённую и необобществлённую. В обобществлённой экономике в центре находится предприятие, в необобществлённой же производственная функция падает на домашнее хозяйство.

Другим критерием служит так называемое рыночное – нерыночное развитие. Целью рыночного развития является, как правило, извлечение прибыли. Если речь заходит о всё более лучшем удовлетворении потребностей, пускай даже в ущерб выгоде, то мы можем говорить здесь о нерыночном развитии. Как правило, это государственный сектор – образование, здравоохранение и т. д.

Очень популярными в последнее время являются различные исследования, исходящие из идеи разноразмерности производств. Всё больше сейчас говорят о тех или иных особенностях малого, среднего и крупного бизнеса, о необходимости поддерживать и развивать тот или иной. Подобная популярность, по нашему мнению, говорит, в первую очередь, о необходимости учитывать подобный фактор, занимаясь самыми различными аспектами экономического роста.

Также достаточно перспективным, по нашему мнению, может быть направление, анализирующее вопросы роста и развития через взаимодействие субъектов, являющихся разными правовыми формами.

Всё более широкое распространение получают научные дискуссии о том, в каком состоянии должна находиться экономика: равновесном – неравновесном, устойчивом – неустойчивом. Какое состояние в конечном счёте ведёт к развитию и нужно ли оно вообще? Что является более перспективным: соревновательность или взаимопомощь, монополия или конкурентная

среда, специализация производства или его диверсификация, стихийное или плановое развитие? Не все ясно.

Отдельно хотелось бы выделить направление, изучающее проблему последствий экономического роста. Это экономические, социальные и – становящиеся всё более популярными – экологические. Это направление изучает много проблем, но, пожалуй, основным всё же является вопрос выработки стратегии наиболее рационального поведения, которое будет приносить не только сиюминутные блага в краткосрочной перспективе, но и будет способствовать гармоничному развитию с течением времени.

Качество экономического роста – это еще одна проблема. Таким образом, множество направлений исследований, связанных с экономическим ростом и развитием, крайне многообразно. Мы, безусловно, понимаем, что осветили лишь малую часть всего разнообразия, что дает возможность продолжить эту тему в других публикациях.

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ И СОЦИАЛЬНОМ ДЕТЕРМИНИЗМЕ

Детерминизм в общем виде – учение о взаимосвязи и взаимообусловленности всех явлений и процессов реальности. Процессуальная сторона детерминизма выражается понятием «детерминация», при этом каузальная (причинная) детерминация рассматривается как частный случай детерминированности, а именно как определяемость событий их причинами и следствиями [2, с. 590].

В литературе проскальзывают суждения (и достаточно распространенные), что тема экономического детерминизма в современных условиях как методологический исследовательский принцип себя исчерпала, ему на смену пришел социальный детерминизм. Так, например, В. А. Медведев отмечает, что «в нынешних условиях экономический детерминизм и экономоцентризм все более утрачивают основания, неприемлемы ни в теоретическом, ни в практическом плане» [4, с. 260]. Тема экономического и социального детерминизма рассматривается рядом авторов не как их противопоставление, а как проблема их взаимодействия, сбалансированного подхода, учитывающего изменения, происходящие в мире. В связи с этим речь идет о высокой роли экономического детерминизма (доминанта) и о нарастающем значении социального детерминизма [1].

В рамках сложившихся традиционных подходов экономическая детерминация рассматривается в духе каузальных, т. е. причинно-следственных связей. Вместе с тем наряду с причинно-следственными связями имеют место и связи не причинного характера, пересекающиеся с детерминизмом, например, связи взаимодействия. Это расширяет представление об экономическом детерминизме, который может быть представлен как объективная обусловленность состоянием экономики и тенденциями ее развития определенных процессов, протекающих в иных

сферах человеческой деятельности. Причем эта экономическая необходимость, экономические законы осуществляются через хозяйственную деятельность людей, социальных групп, которые руководствуются собственными интересами.

Как отмечает автор статьи о детерминизме в социальных науках в Большой Российской энциклопедии Л. Г. Титаренко, к экономическим детерминистам часто относят К. Маркса, однако он далеко не всегда считал изменения в экономической сфере достаточным основанием для изменений в духовно-идеологической сфере, некоторые объяснения носили у него функциональный, а не причинно-следственный характер. Социальная детерминация у Э. Дюркгейма раскрывается через множественные социальные взаимосвязи, а не через выделение отдельного явления, определяющего фактора. Принципы многофакторного социального детерминизма применяются в контексте системного анализа, учитывающего многообразные связи и отношения социума как целостной системы [2, с. 591].

В современных условиях объективные экономические требования, например, затраты – результаты (в качестве результатов выступают продукты-вещи, продукты-работы, продукты-услуги), опосредуемые действиями *социальных факторов* (образование, здравоохранение, культура, досуг, социальная защита и др.), отражающими различные стороны общественной жизни людей за минусом экономической деятельности, меняют характер детерминации. Экономическая детерминация длительное время выступала как существенная, определяющая, но в современных условиях этого становится недостаточно, происходит усложнение, переход от экономической *к социально-экономической детерминации*. Социальный фактор корректирует действие экономического закона (замедляет, ускоряет, но не отменяет).

Социальная детерминация связана с формированием типа культуры, соответствующего реалиям общества. Например, у японцев формируется убеждение, что интересы фирмы выше личных интересов. Это накладывает отпечаток на их поведение. Культура превращается в менталитет. Объективные экономические законы (например, закон роста производительности труда) опосредуются социальными факторами (стремление работника сократить время обеденного перерыва, очередного отпуска и др.).

Другой пример. Известно, что многие достижения НТП не воспринимаются людьми, которые препятствуют внедрению новшеств (это идет еще с промышленной революции, когда внедрение техники, вытесняющей людей с рабочих мест, вызывало выступления рабочих, уничтожение оборудования). В России в 90-е годы произошло быстрое внедрение компьютерной техники, сдерживаемое лишь недостатком денежных средств на приобретение компьютеров каждой семьей. Российское общество оказалось готовым принять это новшество в сфере коммуникаций, активно приняло Интернет, который способствовал налаживанию общения между родными, знакомыми, находящимися на большом расстоянии друг от друга в пределах одной страны и не имеющими возможности ездить друг к другу в гости.

Социальная детерминация трактуется в литературе в следующих аспектах: во-первых, сам общественный прогресс ведет к тому, что человек начинает выступать как самоцель общественного экономического развития; во-вторых, само развитие человека выступает прямо или опосредованно в качестве фактора социально-экономического роста; в-третьих, с развитием НТП человек получает технологическую свободу, принципиальную возможность регулировать режимы труда и отдыха; в-четвертых, социальная детерминация может занять ведущее место лишь в таких условиях, когда человечество в состоянии гарантированно удовлетворить свои основные материальные потребности; в-пятых, социальный детерминизм увязывается с социальными силами саморазвития; в-шестых, общество может считаться наиболее эффективным, если создает наилучшие предпосылки для развития человеческой личности; в-седьмых, человеком начинают двигать в существенной степени нематериальные интересы, обеспечение которых означает развитие самих людей [1, с. 308–310].

Социальная детерминация в нашем понимании – осознанные и воспринятые обществом социальные стандарты и институциональные нормы, которые, превращаясь в норму жизни, «двигают» людьми, становятся «материальной силой», т. е. детерминантой. Так, нормой жизни в современных условиях становится обеспечение рабочего места «социальным пакетом», социальным стандартом является жилье с холодным и горячим

водоснабжением, теплоснабжением, канализацией, телефоном, телекоммуникационной связью, в том числе Интернетом, и другими благами цивилизации. Осознание этих социальных норм и стандартов влияет на поведение людей на рынке труда, рынке жилья, не отменяя действие законов спроса и предложения.

Встает вопрос: можно ли говорить об институциональной детерминации? На наш взгляд, в связи с институциональными нормами речь идет не о детерминации, а об идее альтернативного выбора людьми варианта поведения. Институциональные нормы – часть социальных норм, поэтому институциональные аспекты включаются нами в социальную детерминацию.

Тема социальной детерминации не исключает политэкономического подхода и находит отражение в понятии *«общественно необходимый уровень социально-экономических процессов и явлений»*, которое может иметь не только экономическую природу, но и экономико-социальную природу. Общественно необходимый уровень явлений и процессов учитывает как объективные моменты, связанные с действием социально-экономических законов, так и субъективные моменты, связанные с действием институтов, механизмов побуждения или принуждения. Институты – это устоявшиеся структуры: учреждения и организации с соответствующими нормами и правилами поведения, а также устоявшиеся нормы и правила без формальных учреждений. Как отмечает Ф. О'Хара, «институты – это устойчивые долгосрочные взаимосвязи, определяющие социальное поведение. Различают структурные институты (государство, корпорация или семья) и идеологические, нормативные (например, мышление или поведение)» [5, с. 39]. Таким образом, *тема социальной детерминации оказывается на стыке политической экономики и институционализма.*

В результате встает вопрос о том, *каковы должны быть характеристики общественно необходимого уровня.* В качестве таковых выступают требования экономических законов, которые в связи с переходом от экономической детерминации к социально-экономической детерминации можно трактовать двусмысленно: 1) требования, которые фиксируют исключительно экономические моменты (себестоимость, рентабельность); 2) требования экономических законов с учетом социального фактора.

Мы понимаем под общественно необходимым уровнем социально-экономических процессов и явлений обе группы требований. Это, по нашему мнению, накладывает отпечаток и на формирование воспроизводственных фондов. Возникает необходимость учитывать не только экономические факторы, но и сложившиеся в обществе социальные стандарты, общественные запросы, потребности, институциональные нормы. Так, при определении общественно необходимого уровня заработной платы необходимо учитывать не только действие экономических законов (закон возмещения затрат на воспроизводство рабочей силы, закон распределения по труду и др.), но и действие сложившихся в обществе социальных стандартов и институциональных норм (социальная ответственность родителей за воспитание и образование детей, забота о престарелых родителях, а также необходимость формирования сбережений для удовлетворения будущих потребностей).

Марксизм в качестве объективной основы заработной платы наемного работника рассматривает стоимость рабочей силы. Она может трактоваться как общеэкономическое понятие. Маркс рассматривал наемного работника в первую очередь с точки зрения воспроизводства его рабочей силы. Известны высказывания Маркса по поводу стоимости рабочей силы и факторов, влияющих на нее. «Стоимость рабочей силы есть стоимость жизненных средств, необходимых для поддержания жизни ее владельца». «Сумма жизненных средств должна быть достаточна для того, чтобы поддержать трудящегося индивидуума как такового в состоянии нормальной жизнедеятельности. Сами естественные потребности, как-то: пища, одежда, топливо, жилище и т. д., различны в зависимости от климатических и других природных особенностей той или другой страны. С другой стороны, размер так называемых необходимых потребностей, равно как и способы их удовлетворения, сами представляют собой продукт истории и зависят в большой мере от культурного уровня страны, между прочим, в значительной степени и от того, при каких условиях, а следовательно, с какими привычками и жизненными притязаниями сформировался класс свободных рабочих. Итак, в противоположность другим товарам определение стоимости рабочей силы включает в себя исторический и

моральный элемент. Однако для определенной страны и для определенного периода *объем и состав необходимых для рабочей жизненных средств в среднем есть величина данная*» (выделено авторами). «Минимальную границу стоимости рабочей силы образуют стоимость той товарной массы, без ежедневного притока которой носитель рабочей силы не был бы в состоянии возобновлять свой жизненный процесс, т. е. стоимость физически необходимых жизненных средств» [3, с. 181, 182, 183–184]. Для того, чтобы постоянно функционировать, рабочая сила должна себя воспроизводить. Маркс выделил три элемента в воспроизводстве рабочей силы: средства, идущие на удовлетворение потребностей самого работника, его семьи (в первую очередь содержание и воспитание детей) и на повышение квалификации.

Стоимость рабочей силы предполагает обеспечение воспроизводства рабочей силы наемного работника и его семьи, включая моменты формирования элементов социальных функций (социальных фондов) и моментов, связанных с элементами сбережения населения.

Стоимость рабочей силы должна фигурировать как составляющая совокупного общественного продукта, предназначенного для воспроизводства рабочей силы. С точки зрения современной экономической теории, стоимость рабочей силы в теоретическом аспекте должна включать пять элементов:

1) стоимость необходимого продукта для воспроизводства самого работника;

2) стоимость необходимого продукта для воспроизводства его семьи;

3) стоимость образования и повышения квалификации;

4) социальные издержки по формированию социальных фондов семьи;

5) сбережения как перспективные потребности (для приобретения в будущем товаров длительного пользования – мебель, компьютер, мобильный телефон, автомобиль, гараж; для приобретения жилья за свои деньги или в кредит; для образования детей; для получения качественных медицинских услуг на платной основе; для поддержания на достаточном уровне потребления работника после выхода на пенсию). Здесь можно обратиться и к работе С. Г. Струмилина «К методологии изуче-

ния заработной платы и производительности труда», в которой он конкретизирует тот минимум потребностей, удовлетворение которых должно обеспечиваться заработной платой: «1) производство сырой рабочей силы работника, т. е., говоря проще, его личное содержание, 2) обработку этой силы в более квалифицированную, т. е. школьное и профессиональное обучение рабочего, 3) текущий и капитальный ремонт его рабочей силы, т. е. нормальный отдых и лечебную помощь, 4) амортизацию нормального износа, т. е. содержание семьи и подготовку себе смены в лице детей, и 5) «страхование» от преждевременного «износа» – в форме некоторых сбережений на «черный день» [6, с. 36–37].

По поводу необходимости введения в «нормативную» зарплату сбережений отметим, что в современных теориях потребления и сбережений (теории Ф. Модильяни, И. Фишера, Дж. М. Кейнса, М. Фридмена и др.) фиксируется распадение располагаемого дохода на потребление (потребительские расходы) и сбережение. При этом во всех теориях подчеркивается, что наиболее активно сбережения увеличиваются в трудоспособном возрасте. Источником же сбережений выступает текущий доход. Для наемного работника – это заработная плата. Таким образом, опираясь на указанные теории, считаем необходимым включить элемент «сбережения» в состав «нормативной» заработной платы.

Актуализация вопроса о переходе в современных условиях от экономической *к социально-экономической детерминации* ведет к необходимости учитывать его в экономических исследованиях. Это предполагает рассмотрение действия объективных экономических законов с учетом возрастания роли субъективного фактора, связанного с активной деятельностью человека, овладевающего механизмом действия экономических законов.

Библиографический список

1. Бабаев Б. Д., Квашина Н. А., Клюзина С. В. Экономика и общество : проблемы взаимодействия // Личность. Культура. Общество. 2003. Спец. вып. 1–2 (19–20). С. 300–320.

2. Большая Российская энциклопедия : в 30 т. / председатель науч.-ред. совета Ю. С. Осипов; отв. ред. С. Л. Кравец. Т. 8: Григорьев – Динамика. М. : Большая Российская энциклопедия, 2007. 767 с.

3. *Маркс К.* Капитал. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. М. : Политиздат, 1983.

4. *Медведев В. А.* Экономика и культура : проблемы взаимодействия // Социокультурная динамика в период становления постиндустриального общества : закономерности, противоречия, приоритеты : материалы к III Междунар. Кондратьевской конференции. Кострома, 19–21 мая 1998 / под ред. Ю. В. Яковца. М., 1998. С. 258–261.

5. *О'Хара Ф.* Современные принципы неортодоксальной политической экономии // Вопр. экономики. 2009. № 12. С. 38–57.

6. *Струмилин С. Г.* К методологии изучения заработной платы и производительности труда // Плановое хозяйство. 1925. № 8. С. 31–39.

Б. Д. Бабаев
Ивановский государственный университет
В. В. Чекмарев
Костромской государственный университет
им. Н. А. Некрасова

ВАК ВЫЗЫВАЕТ...

Не один Председатель диссертационного совета или его заместитель вздрогнет, получив извещение из ВАК о том, что последний приглашает руководителя совета с одним из его подопечных для объяснений по поводу качества защищенной диссертационной работы. В конечном итоге для некоторых поездка в ВАК оказывается легкой прогулкой, но для большинства – тяжким испытанием.

Авторы этого материала длительное время имели возможность поработать в разное время в диссертационных советах Владимира, Иванова, Костромы, Ярославля, выезжали в Москву по вызовам, накопили большой опыт контактов с людьми, многие из которых десятилетия посвятили работе в диссертационных советах. Одним из важных аспектов разговоров и размышлений всегда была оценка эффективности деятельности института экспертов ВАК: нужен ли этот институт, если нужен, то насколько эффективно он работает.

Для начала ряд зарисовок из известной нам ваковской практики. Люди приезжают по вызову и входят в известное здание на Садово-Сухаревской в Москве. Приятная женщина принимает диссертацию и основные публикации соискателя и вносит их в большую комнату, где сидит много народу, стоит небольшой гул, люди просматривают диссертации, знакомятся с авторефератами, публикациями, обмениваются мнениями. Минут через 15–30 выходят эксперты, прихватывают с собой председателя совета и соискателя и направляются в другое помещение. Другое помещение уже плотно набито людьми, одни сидят в одном углу, другая группа экспертов беседует с соискателем во втором углу, третий угол также занят, наша группа размеща-

ется в четвертом свободном углу. Помещение сравнительно небольшое, 50–60 квадратных метров, и в аудитории уже не приглушенный гул, а такая разговорная атмосфера, когда, чтобы услышать друг друга, приходится напрягать голос. В такой обстановке начинается опрос соискателя. Некоторые эксперты склонны послушать ответчика, другие – напротив, даже с некоторой агрессивностью ставят вопросы, перебивают соискателя, по-видимому, ставя своей задачей загнать его в угол и показать его научную несостоятельность. Это продолжается 10–15 минут, после чего эксперты предлагают председателю совета и соискателю удалиться. Правда, иногда выводы из беседы делаются в присутствии того и другого, но чаще всего эксперты склонны приходиться к заключению в отсутствие вызванных персон.

На этом испытания не заканчиваются, поскольку придется через какое-то время зайти в другое помещение, где уже лицо более высокого ранга в присутствии экспертов ставит дополнительные вопросы, связанные либо с анкетой соискателя, либо с его авторефератом, либо с ваковскими публикациями. Все это также делается в достаточно высоком темпе и без особых задержек. Здесь и выдается окончательное решение. В результате соискатель либо радостен и весел, как жених на пиру, либо происходит то, что известно из оперы: «пусть проигравший плачет».

Тема вызовов в ВАК стала настолько популярной, что она волнует не только диссертационные советы и их руководство, но становится предметом обмена «опытом» между самими соискателями, благо достижения техники в виде Интернета позволяют людям свободно общаться, сокрушая все границы и даже нормы и правила русского языка.

Вот несколько выдержек, взятых из Интернета: «Люди там адекватные и весьма доброжелательные (конечно, очень умные)». Это сказал человек, для которого поездка в ВАК не просто кончилась благополучно, но вызвала уважение к экспертам. Теперь другое мнение такого же характера: «Хочу успокоить тех, кого ожидает поездка в ВАК. На самом деле не так там и страшно. Эксперты настроены достаточно доброжелательно. Я думаю, что тот, кто самостоятельно писал работу, сможет ответить на вопросы экспертов ВАК без всяких проблем». Такого

рода суждения в Интернете есть, но не они в целом делают погоду. Приведем суждения другого характера, которые явно преобладают.

Соискатель откровенно жалуется: «Душно, все с сумками, книгами, в тесноте... Действительно иллюстрация отношения к людям». Другое суждение – суждение человека, прилетевшего с Дальнего Востока: «В 10.30 зашли в ВАК. Первое впечатление ужасное, куча народу, всех собрали в маленьком коридоре, сесть негде, дышать нечем». В конечном счете этот соискатель резюмирует так: «Я просто в шоке от того, как можно так обращаться с людьми, совдепия полная, держат всех за быдло». Такие суждения, суть которых в том, что эксперты ВАК не уважают людей, очень распространены. Приведем еще одно злое высказывание: «Не буду описывать подробности, но было жутко. Прессинг, прессинг и еще раз он».

Не будем утомлять читателя высказываниями соискателей, в оценках которых может быть силен субъективизм и даже откровенная злость, при этом сердятся не только те, кто не прошел, но и те, кто получил положительную оценку. Последние не слишком высоко оценивают характер разговора и считают, что они непропорционально много затратили нервов, времени и денег.

Взглянем на вещи объективно, взвесим все «за» и «против».

Во-первых, сама процедура оценки диссертации, автореферата, сам характер и продолжительность беседы с соискателем, сама та ограниченность времени, когда эксперты непосредственно знакомятся с диссертационными материалами и беседуют с диссертантом, – все это свидетельствует о том, что действительно процедуры идут в спешке, а эксперты реально не имеют времени обстоятельно познакомиться ни с диссертацией, ни с ее создателем. Законно поставить вопрос: какой толк от этого разговора? Похоже, ответ преопределен, он однозначен.

Во-вторых, сама обстановка, в которой реально идет работа экспертов и беседа с соискателем (теснота, повышенный звуковой фон, не всегда, мягко выражаясь, доброжелательное отношение к соискателю, нервозность обстановки), изначально подрывает доверие к институту экспертов, а также и доверие к самой ваковской структуре. Сами эксперты нередко делают не слишком профессиональные замечания и выводы именно в силу

того, что у них нет времени на ознакомление с диссертацией и публикациями соискателя. Они выхватывают отдельные позиции и пытаются на их основе строить дискуссию, зачастую не улавливая того факта, что диссертация должна оцениваться в целом, ценность диссертации в ее целостности в сочетании с оригинальностью. Все начинают понимать, что собеседование в ВАК – это по сути лотерея: кому какой выпадет эксперт и кому какой достанется вопрос. Замечено и то, что в начале работы эксперты пытаются разбираться в диссертации, однако ближе к обеду их интерес к соискателям явно падает, что может оказать либо в пользу соискателя, либо ему во вред.

Мы ставим своей задачей не злорадствовать по поводу института экспертов, поскольку в немалом числе случаев дополнительная экспертиза действительно нужна. Речь просто идет о том, что работать так, как сейчас строится работа, попросту нельзя, это дискредитация самой экспертизы и самого ВАКа. Сформулируем наши предложения.

Необходимо восстановить сравнительно мягкий вариант экспертизы диссертационных материалов, когда эксперты ВАК знакомились с авторефератом и особо тщательно работали с заключением диссертационного совета. Если заключение удовлетворяло, то принималось положительное решение по диссертации, но если это заключение вызывало вопросы, то его возвращали в диссертационный совет на доработку. В современных условиях, когда исправно действует электронная почта и в целом существуют большие возможности информационно-коммуникационных технологий, можно эффективно использовать формы диалога представителей ВАК и руководителей диссертационных советов. В данном случае не надо вызывать людей (вообще далеко не всегда их надо вызывать!), руководители диссоветов и соискатели экономят время и деньги. Например, поездка на автомобиле из Иванова или Костромы в Москву по вызову означает, что люди должны просыпаться в три часа ночи, ибо только в этом случае при нынешнем состоянии движения на автодорогах они прибудут к месту назначения к 10-ти часам утра. Возвращаемся мы в Кострому или Иваново в лучшем случае в 10 часов вечера. Поездка из Челябинска в Москву и обратно стоит соискателю 12–15 тыс. р. (самолетом), а это за-

работная плата вузовского доцента с большим стажем работы. Мы уже не говорим о том, что люди вынуждены прилетать из Хабаровска, Владивостока, Петропавловска-на-Камчатке, поездка им обходится в несколько месячных заработных плат. Когда люди затрачивают много энергии и денег на поездку в Москву и обратно и в то же время видят, что в ВАКе все делается в спешке и вследствие этого не всегда профессионально, то у них возникает не просто чувство раздражения, у них возникает устойчивое мнение о ненужности института экспертизы или о необходимости резко ограничить саму эту экспертизу. Итак, мы высказываемся за активное использование электронной почты как средства диалога между экспертами ВАК и руководителями диссертационных советов, взяв за основу оценок автореферат и заключение диссертационного совета по диссертации. Такую практику напрасно упразднили, она экономична и в то же время действенна для диссертационного совета. Если второй раз заключение не устраивает экспертов, то можно пригласить соискателя вместе с представителем диссертационного совета в ВАК.

Теперь выскажемся по поводу вызова тех соискателей, которые не работают в системе образования или в научных учреждениях. Сейчас их вызывают всех поголовно, как говорят в ВАКе, – «по должности». В настоящее время многие государственные и негосударственные организации и учреждения (если речь идет об экономистах) нуждаются в аналитиках. Зачем вызывать в ВАК работников статистических органов или областных, муниципальных администраций, если понятно, что эти структуры нуждаются в кандидатах и даже докторам экономических наук как генераторах идей или руководителях проектов?! В целом необходимо знать, что сами требования модернизации и инновационного развития экономики, будучи применимы к людям, требуют их постоянного общего и профессионального роста. В связи с этим надо стимулировать разнообразные формы повышения квалификации людей, включая подготовку кандидатских и докторских диссертаций. В этом смысле целесообразно многих соискателей, не работающих в сфере образования и науки, приравнять к тем, кто трудится в указанных сферах. Для этого нужно внести необходимые изменения в нормативные акты, что

в целом сделать нетрудно. Обычно говорят о том, что ВАК в отношении рассматриваемого круга соискателей должен осуществить дополнительную проверку: сам ли человек написал диссертацию. Но, строго говоря, это задача диссертационного совета, а к диссертационным советам чиновники и эксперты ВАКа должны иметь доверие.

Участившиеся вызовы в ВАК (дело обстоит именно так) многими рассматриваются как средство «выдачи» диссертационным советам замечаний и предупреждений с конечной целью закрыть тот или иной диссертационный совет. Конечно, в диссертационном мире творится нечто странное: число диссертационных советов периодически сокращается в результате перерегистрации, затем начинается противоположный процесс, но на определенном этапе приходят к выводу, что число этих советов чрезмерно. Этот момент нуждается в специальной дискуссии. По нашему убеждению, сама система присуждения ученых степеней, а затем и присвоения ученых званий полезна в том смысле, что она дает дополнительные импульсы людям к повышению профессионализма, более того, к развитию общественной активности, которая может выражаться и в формулировании различных предложений, адресованных тем или иным организациям. В этом смысле диссертационные советы играют положительную роль, выполняют работу общегосударственного значения.

В нашей стране иногда происходят странные вещи. Вот Президент пришел к выводу, что наши вузы готовят слишком много юристов, экономистов, менеджеров, в связи с этим дает установку на сокращение бюджетных мест по этим специальностям в вузах. Это естественно должно перейти и в структуру аспирантуры, докторантуры и соискательства. По-видимому, действует установка на сокращение числа диссертационных советов, имеющих отношение к указанным специальностям, а также к представителям педагогических наук. То, что надо выправить соотношение между подготовкой инженерных и гуманитарных кадров, возражений не вызывает. Следует дать большие преференции инженерным специальностям, подкрепить эти преимущества пропагандистской и организаторской работой, проблему в течение определенного времени можно решить. Но зачем людям не давать возможности получить квалификацию

экономиста и юриста по их доброй воле? Наивно полагать, что сама структура подготовки специалистов с высшим образованием и реальная структура спроса на них могут совпасть уже либо на стадии планирования, либо на стадии обучения. В конечном счете необходимые пропорции формирует сама жизнь, она все приводит в норму. Если подготовлен излишек экономистов и «выпущен в свет», а спроса на их труд нет, то они сами предпримут меры для того, чтобы переквалифицироваться. Человек, имеющий неплохое высшее профессиональное образование, может получить второе высшее образование в более сжатые сроки.

Нередко в ходе экспертиз приходится слышать высказывания со стороны сотрудников и экспертов ВАК: «Мы закроем ваш диссертационный совет». Такие замечания выступают как жупел, средство запугивания руководства диссертационных советов. Эти суждения, как мы видели, делаются на основе происходящего в спешке рассмотрения диссертаций, авторефератов, заключений советов, ваковских публикаций соискателей, а отнюдь не на основе обстоятельного изучения работы диссертационного совета, бесед с его руководителем и членами диссовета, соискателями. Вообще часто у многих людей (это мы слышим в беседах с различными лицами) складывается впечатление, что институт экспертов в нынешних условиях в какой-то степени нацелен на задачу сокращения числа диссертационных советов. Как же тогда быть с развитием образования и науки, как же тогда реализовывать задачи стимулирования людей в научной работе, если мы порвем важный стимул – стимул получения ученой степени, а затем и ученого звания?

В советское время существовала практика, когда отдельные диссертации, вызвавшие сомнения, отправлялись на дополнительное рецензирование в другие вузы. Титульный лист вырывали, диссертация становилась анонимной, устанавливались сроки экспертизы, перед экспертом ставились задачи квалифицированной оценки. Почему вместо вызова в ВАК не использовать дополнительно и эту форму экспертизы? Мы полагаем, что любой провинциальный совет, получив из Москвы диссертацию по профилю своей работы, обеспечит квалифицированную экспертизу, даже если это потребует привлечения двух-трех экс-

пертов. Соискателя в этом случае следует вызывать в ВАК лишь тогда, когда получен отрицательный отзыв. Процедура рассмотрения диссертации затягивается, однако оценка диссертации становится более взвешенной и профессиональной, она не проходит в той спешке, которая характерна в современной работе экспертов.

В отдельных случаях можно вводить порядок вторичного рассмотрения диссертации в рамках все того же диссертационного совета. Если в первом случае совет допустил какую-либо оплошность, то при вторичной защите он, наверное, эту оплошность исправит. Почему не использовать такие возможности, которые также означают более тщательное и профессиональное рассмотрение диссертации?

Теперь мы поставим интересный вопрос о рейтинге защищенной диссертации. Из литературы и из практики нам подобные факты неизвестны. Что важно принимать во внимание, используя, к примеру, балльную оценку? Диссертация проходит ряд стадий. Рецензирование на выпускающей кафедре (один-два доктора наук по кандидатской диссертации, два-три доктора наук по докторской диссертации) – это первая стадия. Кроме того, на кафедре может иметь место дискуссия с участием специалистов по теме. Диссертационный совет назначает двух-трех экспертов, это также доктора наук, они дают рекомендацию – принять или не принять диссертацию к защите. Следующий этап – сама защита, где соискателю приходится иметь дело, во-первых, с официальными оппонентами, во-вторых, с оппонентами неофициальными. В обсуждении кандидатской диссертации здесь также принимают участие несколько докторов наук. Особо приходится выделить отзывы на автореферат, которых может быть до 15–17 и даже больше (в порядке исключения). Если отзыв на автореферат не содержит критических замечаний, то его можно и не принимать в расчет, но это бывает сравнительно редко. Упрощения ради можно суммировать количество докторов, принявших участие в рассмотрении диссертации и автореферата на всех стадиях, и дать этому процессу балльную оценку. Другой момент – число и качество публикаций, тут надо обратить внимание также и на то, что публикации должны идти равномерно. Уже после первого полугодия работы над диссертацией соискатель вполне может дать публикации, например, в

порядке обзора изученной литературы или в порядке исследовательской гипотезы. Особого внимания заслуживают ваковские публикации, которым можно присваивать более высокий ранг. По экономическим работам и работам организационно-управленческого характера соискатели представляют акты о внедрении результатов исследования, что также можно оценить, опираясь на балльную систему. Необходим также учет различных форм общественного признания (участие в конференциях, получение грантов, грамоты и денежные премии за научную работу, рецензии на работу в журналах и сборниках и т. п.). В конечном счете защищенная диссертация получает свою балльную оценку, которая может рассматриваться как важный момент в определении ее научной и общественной значимости. Разумеется, такую работу могут проводить сами диссертационные советы, а последние имеют возможность возложить ее на соискателей, взяв на себя функцию проверки правильности выведения рейтинга. Сам по себе рейтинг может создать дополнительные импульсы к повышению качества защищаемых работ, что в общих интересах и диссертационных советов, и ВАКа как надзирающей структуры.

Небезынтересен вопрос о праве диссертационного совета на ошибку. В современных условиях любой просчет со стороны совета чреват для руководства совета, для вуза, при котором состоит совет, для самого совета нежелательными выводами. Ведь есть диссертации, которые, по меньшей мере, являются спорными. Если в самой дискуссии, касающейся оценки диссертации, верх берут люди, которые резко возражают, то соискатель «погибает» либо на стадии предварительного рассмотрения, либо на стадии защиты, либо «в недрах» ВАКа. Мы берем такой вариант, когда спорную диссертацию совет пропускает, однако в ВАКе ее тормозят эксперты. Совет получает замечание или предупреждение. Далек не всегда хватает порошу, чтобы обратиться в апелляционную структуру. К тому же одно дело – судиться с москвичами, проживая в Москве, а другое дело – находясь где-то далеко в провинции: сколько нервов, времени и денег надо истратить, чтобы добиться успеха. Всякого рода предупреждения вызывают обстановку нервозности в диссертационных советах, когда последние в порядке перестраховки не допускают к защите диссертации, порождающие те или иные со-

мнения. В данном случае тормозится развитие самой науки, научное знание идет через ошибки и заблуждения к истине, иного пути нет. Наверное, всем ясно, что нельзя принимать к защите какой-то бред или крайне наивные рассуждения, но создателям спорных работ надо предоставлять трибуну. Если в этом случае эксперты ВАК берут на себя обязанность «исправлять ошибки» диссертационных советов, то вряд ли это позитивно.

Вообще тема «подвешивания» диссертационных советов «на крючок», в результате чего якобы диссертационные советы будут работать лучше, должна стать предметом широкого обсуждения. Мы полагаем, что к диссертационным советам надо предъявлять повышенные требования на стадии их формирования, в особенности обращая внимание на уровень квалификации людей, на качество и интенсивность их научной работы. В конце-концов член диссертационного совета должен выпускать одну монографию (единолично или в соавторстве) в течение не более двух лет, обязан ежегодно публиковать две-три статьи в ваковских изданиях и т. д. Если диссертационный совет по качественным характеристикам своих членов удовлетворяет повышенным требованиям, то пусть он спокойно работает без всякой нервозности и без окриков «мы вас закроем», в связи с которыми невольно вспоминаются известные герои Салтыкова-Щедрина. Диссертационные советы должны работать в спокойной обстановке и иметь право на ошибку. Русская поговорка гласит, что нормальные люди не склонны ронять топор на собственную ногу.

Поскольку так или иначе институт экспертов, по видимому, будет существовать, то, по нашему мнению, необходимо продумать вопрос о порядке (регламенте) работы при вызове соискателя, более того, о своеобразном моральном кодексе эксперта ВАК. В данном случае мы выскажем не только свою точку зрения, но изложим позицию многих других людей. Бациллы бюрократизма всепроникающие, они не обошли стороной и институт экспертов ВАК. Слишком многие эксперты, прежде всего из числа столичных, страдают снобизмом, изображают из себя неких лиц, обладающих особой интеллектуальностью в сочетании с непогрешимостью суждений. Это означает, что на приезжих смотрят не просто сверху вниз, а сплошь и рядом ставят в какое-то унижительное положение. Эту тему мы углублять

не будем, но нередко люди, даже получив положительное решение по своему делу, уезжают из ВАКа как оплеванные. По принятому порядку требуется, чтобы вместе с соискателем приезжал председатель совета или его заместитель. Последнему сплошь и рядом не дают возможности даже раскрыть рот, а его попытки проявить настойчивость и высказаться в пользу соискателя в корне пресекаются. Разумеется, наши суждения не касаются всех экспертов, однако слишком многие страдают снобизмом и неуважительно относятся к приезжим. Что касается порядка беседы, то, наверное, надо все-таки дать пять минут соискателю изложить свою точку зрения и не прерывать его, поскольку в противном случае возникает нервная обстановка, даже люди с безукоризненной дикцией начинают заикаться. Очень неприятное впечатление оставляет желание эксперта сбить соискателя с толку, загнать его в тупик. Такие подходы, возможно, хороши на той стадии, когда соискатель пишет диссертацию и нуждается в оппоненте и критической оценке, однако когда диссертация защищена и тем самым получила научное признание, экспертам целесообразно разговаривать с соискателями как с равными, как с людьми, которые являются специалистами по теме своего исследования. В конечном счете в большинстве случаев в кругу разговаривающих на определенную тему соискатель, подготовивший по этой теме диссертацию, является наиболее основательным специалистом. Необходимо также все-таки обеспечивать участие представителя диссертационного совета в заключительной беседе экспертов, с тем чтобы он мог дать необходимые пояснения и замолвить слово за соискателя. Ставя таким образом вопрос, мы исходим из того постулата, что эксперты в силу ограниченности времени и даже спешки в работе все-таки не в состоянии глубоко и квалифицированно рассмотреть работу. К тому же не всегда они являются строгими специалистами по данной теме.

В конечном счете важно учитывать, что люди тратят годы труда и затем все это вследствие поверхностных суждений экспертов, мягко говоря, идет коту под хвост. В экспертном деле нужны изменения.

ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЫНОК ТРУДА МАЛЫХ ГОРОДОВ И СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ ЦЕНТРА РОССИИ

Роль миграционных процессов. Процесс глобализации проявляется в увеличении пространственной мобильности населения. Среди факторов, влияющих на рынок труда, миграция населения занимает особое место. Функции миграции [4, с. 164]:

- *ускорительная* (изменение социально-психологических характеристик людей, расширение их кругозора, накопление знаний, обмен трудовыми навыками и опытом, развитие личности, интеграция национальных культур);

- *перераспределительная* (перераспределение населения между территориями – природными зонами, районами, различными типами городских и сельских поселений);

- *селективная* (изменение качественного состава населения разных территорий);

- *экономическая* (обеспечение соединения территориально распределенных средств производства с необходимой рабочей силой и их функционирование в процессе производства);

- *социальная* (более полное удовлетворение потребностей переселенцев).

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. в качестве задач поставлены:

- обеспечение высокой профессиональной и территориальной мобильности трудовых ресурсов, формирование профессиональной культуры, ценностных ориентиров в сфере труда и предпринимательской деятельности;

- осуществление комплекса мер по содействию внутренней трудовой миграции, включая совершенствование системы предоставления государственной поддержки гражданам и чле-

нам их семей, переселяющимся для работы в другую местность, включая субсидирование затрат на переезд и обустройство.

Социально-экономическая ситуация в малых городах. Существуют особые проблемы рынка труда в малых городах, их отличает экономическая неустойчивость и социальное неблагополучие, связанное с падением реальных доходов населения. Многие предприятия по-прежнему остаются территорией с очень низким уровнем оплаты труда, находятся в глубоком кризисе. Несмотря на выгодное экономико-географическое положение в ряде случаев и наличие развитой инфраструктуры, инвестиции в города не поступают или поступают в ограниченном объеме, модернизация производства происходит за счет собственных средств предприятий. Многие предприятия испытывают недостаток трудовых ресурсов, но привлечь последние в настоящее время практически невозможно из-за низкой заработной платы и отсутствия социальных льгот. Спад производства на предприятиях привел к резкому сокращению занятости. Как показывают исследования, в Ивановской, Владимирской, Костромской, Смоленской и других областях Центра России в связи с отсутствием работы в малых городах чрезвычайное распространение получила трудовая и коммерческая миграция. Большинство квалифицированных работников покинули предприятия из-за низкой, подолгу не выплачиваемой заработной платы и стали трудовыми мигрантами на рынке труда Москвы [1; 2].

Трудовой миграцией в малых городах зарабатывают в среднем родители 17 % выпускников школ, однако различия по городам большие: от 6–7 % в Шарье (Костромская область) и Буинске (Республика Татарстан) до 12 % в Красногвардейском (Ставропольский край), 23 % в Вязниках (Владимирская область) и 37 % в Ярцево (Смоленская область) (по предыдущему исследованию авторов частота распространения домохозяйств с трудовыми мигрантами составляла в двух последних городах 25–30 %). Вообще не работают около 10 % родителей, причем процент безработных среди матерей и отцов существенно не различается [10, с. 129].

Подавляющее большинство выпускников школ (64 %) не собираются оставаться в своих городах после окончания средней школы и только 14 % заявили об отсутствии миграционных

намерений. *Планируемая выпускниками миграция направлена преимущественно в областные центры и близлежащие крупные города.* В большинстве своем это именно те города, которые школьники посетили в ходе краткосрочных поездок. Самая богатая «география» предполагаемой миграции у шарьинцев – Кострома, Н. Новгород, Киров, Санкт-Петербург, Ярославль и т. д. [10, с. 133–134].

Тенденции в изменении динамики численности сельского населения.

1. Миграции «село – город, пригород» и миграционные потери периферии. Максимальная численность сельского населения нашей страны была в 1926 г. Многие регионы при положительном естественном приросте потеряли с тех пор 2/3 сельского населения в основном за счет миграций (если не считать военных и сталинских потерь). И максимум потерь наблюдался именно в староосвоенных районах вокруг Москвы и Московской области. Внутрирегиональные различия в динамике сельского населения максимальны тоже в Нечерноземье. Там в течение нескольких десятилетий пригороды и остальная территория характеризовались разнонаправленностью миграционных потоков. В результате на периферии регионов Нечерноземья селян стало меньше в 2–3 раза. Пригородные районы, наоборот, часто увеличивали численность своего населения или теряли его не так сильно, что в результате увеличивало долю районов при региональных столицах в общей массе сельского населения. Средние и малые города Нечерноземья также концентрировали вокруг себя селян. В Нечерноземье плотность сельского населения вблизи региональных столиц в среднем в 12 раз больше, чем в наиболее удаленных, окраинных районах. На Юге – всего в 3 раза [7].

Вопреки стереотипу, что «вся страна» стремится поселиться в Москве, опрос выявил иные намерения. Москва привлекает только 14 % выпускников из Ярцево, 7 % – из Вязников и 2 % – из Шарьи. В целом для выпускников из всех городов Москва оказалась лишь на 1 % притягательнее С.-Петербурга и явно проигрывает областным центрам. Выбор не в пользу Москвы можно объяснить очень высокой стоимостью жизни в ней и высоким конкурсом среди поступающих в московские вузы,

но вышеуказанная тенденция подтверждается и в ходе других исследований.

Последствия оттока населения из сельской местности: сельскохозяйственные предприятия оказались не готовы к такому миграционному оттоку, произошло падение продуктивности земель и скота. Например, в развитых странах параллельно с урбанизацией активно менялась специализация и технологии агропроизводства, шло сокращение сельхозугодий, производительность труда в сельском хозяйстве росла быстрее, чем в промышленности. Сказывалась и инфраструктурная обустроенность этих территорий, и инвестиции из городов, которые все-таки были большими в те предприятия, которые реально давали отдачу и кормили города, то есть в пригороды. В советский период долго поддерживали на периферии убыточные предприятия, тем самым развивая в них иждивенчество и закрепляя отставание. В 1990-х гг. при уменьшении господдержки эти периферийные предприятия и рухнули в первую очередь, в то время как пригородные хозяйства сумели использовать преимущества своего положения и имеющегося трудового потенциала.

Есть две точки зрения по поводу достаточности ресурсов на селе:

1) нерациональная организация сельского хозяйства и даже избыток занятости в нем (как отмечает Нефедова Т. Г., «для коллективного сельского хозяйства важно не столько количество трудовых ресурсов, сколько их качество, зависящее от общего состояния сельской местности, ее "здоровья"» [7]);

2) дефицит трудовых ресурсов на селе.

Многие проблемы села связаны с тем, что его жители с упадком колхозов и совхозов и с неразвитостью альтернативных сельскому хозяйству отраслей не имеют иных занятий, кроме своего индивидуального хозяйства. Отходничество и вахтовая работа сельских жителей в городах становятся весьма распространенным явлением. При этом *сокращение занятости было несравнимо меньшим, чем упадок агропроизводства* [7].

Исследования показывают, что результаты производства сельского хозяйства сильно зависят от плотности сельского населения (коэффициенты корреляции 0,5–0,7). Более того, в Черноземье в районах депопуляции плотность менее 10 чел. на

1 кв. км является в определенной мере критической для нормального существования растениеводческих производств в коллективных предприятиях, а плотность менее 5 чел. на 1 кв. км – для коллективного животноводства [8, с. 328–340].

2. *Миграции «город – село»*, точнее пригороды сельского типа.

Процесс, обратный урбанизации, называется рурализация (лат. *ruralis* – сельский, деревенский). Отток населения из городов в сельскую местность в связи с ухудшением в них экономической (прежде всего продовольственной) ситуации. Изредка встречается рурализация по экологическим (экопоселения) или религиозно-сентименталистическим мотивам (идейные общины).

В процессе перехода от индустриального к постиндустриальному обществу, ключевую роль играют следующие *факторы, способствующие рурализации* [7].

- Потеря необходимости жить сверхплотными поселениями городского типа, вследствие того, что:

- упрощается перемещение на большие расстояния;
- упрощаются общение и обмен информацией на больших расстояниях;
- возрастает количество специальностей, позволяющих работать удаленно;
- растут возможности получать образование дистанционно и самостоятельно.
- Проблема транспортного коллапса мегаполисов.
- Экологическая проблема городов.
- Возрастание риска пандемий и регулярность вирусных эпидемий в городах.

Стоимость земли и, как следствие, жилья в городах существенно превышает её за их пределами.

Также в литературе поднимаются вопросы *дезурбанизации* – упадка городов, сокращение их значимости в жизни общества.

В 1992–1994 гг. резко увеличились межрайонные и международные миграции в село. Миграционные службы в среднем около 40 % прибывающих в регионы направляли в село, хотя большинство приезжих – выходцы из городов. Но в начале 1990-х гг. на селе было легче получить жилье, хотя труднее с

работой и заработком. Была возможность получить землю, а иногда кредит на постройку дома. Тем не менее, для очень многих приезжающих в села горожан, особенно из бывших республик СССР, это лишь временная остановка на пути в город. Когда к середине 1990-х гг. выяснилось, что и при кризисе заработать легче все же в городе, притом крупном, миграции снова канализировались в города и крупногородские регионы [7]. Только сельская местность Московской и Ленинградской областей продолжают сохранять *миграционную аттрактивность*.

Внутри регионов также с середины 1990-х наблюдалось возвращение центростремительных перемещений сельского населения. Например, в Ярославской области миграции в село наблюдались только в самом начале 1990-х, да и то извне в пригороды и полупригороды. А некоторую прибавку населения дали в основном преобразования поселков городского типа в села. А с 1996 г. вновь начался явный переток сельского населения из периферии в пригороды и города. Разница только в том, что прежде это были пригороды не только крупных, но и средних городов (Рыбинска, Тутаева), а теперь – только Ярославский район.

Перспективы развития рынка труда Московского макрорегиона для близлежащих областей.

Москва и Московская агломерация благодаря высокому уровню развития сформировали значительный потенциал и резервы для восстановительного роста своих экономик. В Московской области развитие осуществляется за счет активной поддержки региональными властями существующих промышленных организаций, предприятий строительных материалов и строительной индустрии, а также строительства новых. Для г. Москвы характерно оживление инвестиционной активности в 2010 г. (103 % к 2009 г.). В течение 2011–2013 гг. в Москве и Московской области прогнозируется ежегодный прирост объемов привлеченных инвестиций: активная реализация проектов в транспортной и транспортно-логистической инфраструктуре, строительство и дальнейшее развитие инновационного центра «Сколково» [13].

В г. Москве в 2009 г. был зарегистрирован самый низкий уровень официально зарегистрированной безработицы среди субъектов РФ – 0,8 %, что в 3,1 раза меньше общероссийского

показателя. Подобное соотношение будет характерно и для 2011–2013 гг. – Москва сохранит статус самого «трудоустроенного» региона, и уровень зарегистрированной безработицы будет примерно в 3 раза ниже, чем в среднем по РФ.

Так, например, реализуется долгосрочная целевая программа «Улучшение демографической ситуации в Московской области на 2009–2012 годы» [3]. Программа предусматривает осуществление мероприятий по оптимизации процессов миграции и повышение показателя миграционного прироста на 3,66 %.

На занятость населения в ближайшие годы будут оказывать влияние не только экономические, но и демографические факторы, в том числе ожидаемое сокращение численности населения в трудоспособном возрасте, что негативно скажется на численности экономически активного населения и скорректирует рост числа занятого населения.

Мотивация потенциальных внутренних мигрантов

Исследования показали, что на желании выпускников остаться после окончания школы в родном городе (или вернуться в него после получения специального образования в другом городе) самое существенное влияние оказало *наличие высокооплачиваемой работы* (35 %; в Вязниках, Ярцево и Шарье – больше 40 %). Другим важным фактором, влияющим на миграционные планы, школьниками была названа *возможность получить высшее образование* (13 % ответивших). Те, кто планирует уехать, высказали явное недовольство набором учебных заведений в малых городах. Выпускники также допускают возможность остаться дома в связи с различными событиями в семье (болезнь близких и т. д.), изменениями в личной жизни (любовь, создание семьи), появлением своего жилья. Есть среди их ответов и весьма размытые категории, над конкретным содержанием которых они вряд ли задумывались: повышение уровня жизни в своем городе в целом, повышение культурного уровня, появление мест культуры и отдыха и т. д. [10, с. 137, 138]. Эти ожидания необходимо учитывать в принимаемых государством программах.

Другие исследования показывают [11, с. 155], что сами по себе плохие *жилищные условия* и недовольство качеством жилья не служат основным выталкивающим фактором, но учитываются людьми (иногда даже и неявно) при принятии решения о

переезде, причем на каждой последующей стадии подготовки к миграции во все большей степени. Из этого следует, что *политика, стимулирующая миграционную активность, должна обязательно апеллировать к желанию людей улучшить свое жилье*, демонстрируя им положительный опыт решения этой проблемы другими мигрантами. Возможно, информация о каких-либо жилищных льготах на новом месте жительства (в которое желательно направить миграционные потоки) должна распространяться и через компании, занимающиеся недвижимостью, так как именно туда обращаются люди, планирующие улучшить жилье, и среди них немалая доля тех, кто не связывает это улучшение исключительно с местом своего настоящего проживания.

Роль трудовых иммигрантов в малых городах и сельской местности Центра России. Анализ влияния временных миграций на сельское хозяйство крайне сложен из-за отсутствия какой-либо статистики. В староосвоенные районы, особенно пограничные, больше едут из Белоруссии и Украины на высаживание рассады, прополку и уборку урожая. Эта работа в течение 3–4 недель ведется практически нелегально, обычно без всяких договоров. Ориентация временных мигрантов на село или город часто зависит от национальности. Например, армяне и азербайджанцы почти всегда предпочитали город. А вот мигранты из Средней Азии и Казахстана охотно едут работать в деревню [7].

Официальная статистика показывает единовременное присутствие в России 300 тыс. «трудовых мигрантов», а по оценкам Федеральной миграционной службы МВД России, их реальное число в 10–15 раз больше. Примерно четверть работников-мигрантов занято в сельском и лесном хозяйствах [9].

Но можно выделить и *негативные последствия* привлечения иностранной рабочей силы:

– среди мигрантов фиксируется достаточно большой удельный вес рабочей силы с низкими качественными параметрами (образование, квалификация, возраст, уровень культуры, состояние здоровья и т. д.);

– в потоке мигрантов определенную долю составляют беженцы и вынужденные переселенцы;

– существующая проблема социальной адаптации и трудоустройства мигрантов усугубляется доступом в Россию нежелательных и нелегальных мигрантов;

– в среде мигрантов постоянно фиксируется рост правонарушений;

– слабо управляемые миграционные потоки стали создавать в ряде субъектов Федерации критические ситуации, что формирует негативный социальный фон, который препятствует продвижению рыночных реформ в отдельных регионах и в России в целом;

– недостаточно контролируемый приток рабочей силы из других стран приводит к сокращению рынка труда, снижению уровня заработной платы коренного населения, ущемлению трудовых прав граждан России, создает угрозу социально-политической стабильности из-за роста безработицы, усиливает имущественное расслоение по национальному признаку, ведет к нарушению исторически сложившегося этнического баланса населения, ухудшению криминогенной и санитарно-эпидемиологической обстановки.

Таким образом, наводнение российского рынка труда дешевой рабочей силой и в то же время дефицит квалифицированных кадров, обеспечивающих экономический рост страны, представляют для российского общества серьезную угрозу [12, с. 131–132].

В современных условиях в тех староосвоенных районах, где местные трудовые ресурсы истощены оттоком в города, привлечение мигрантов из южных республик бывшего СССР может стать спасением для немногих жизнеспособных агропредприятий. Переселенцы не только пытаются устроиться на работу в сельхозпредприятия или наладить свое частное хозяйство. Есть примеры в разных регионах, что они способны поднять почти рухнувшие агропредприятия. По мнению Т. Нефедовой, сельскому хозяйству рассчитывать придется не на постоянные, а, скорее, на временные миграции в деревню.

Таким образом, высок потенциальный уровень миграционной мобильности молодежи в малых российских городах: по прямым и косвенным оценкам, около двух третей готовы покинуть свою «малую родину». Исходно это временная миграция с

целью получения образования, но планы на послевузовское будущее, сформулированные школьниками, показывают, что они в большинстве своем не связывают дальнейшую жизнь с родным городом. Таким образом, временная миграция имеет все шансы превратиться в постоянную. В полученных выводах есть много положительного для страны в целом. Выросло новое поколение россиян, уровень образовательных притязаний которых намного превышает полученный в свое время их родителями. Для достижения своих целей они готовы с легкостью сменить место жительства. Таким образом, в перспективе с их помощью действительно можно решить часть проблем, связанных с дефицитом трудовых ресурсов в крупных городах различных регионов России. Однако при этом одним из главных факторов, влияющих на их миграционные намерения, является наличие предложения высокооплачиваемой работы, т. е. в настоящее время размер оплаты для них важнее содержания самой работы.

Для малых городов выявившаяся картина вряд ли благоприятна. Конечно, миграция из малых городов в крупные существовала всегда, формируя в них отнюдь не только маргинальные слои населения, но и интеллектуальную элиту крупных городов. Однако эта миграция никогда не носила такого массового характера. Та перспектива, которая ждет малые города при сохранении современных тенденций миграции, представляется угрожающей. Это отток не просто населения, а молодого поколения, который приведет к ускоренному (даже на фоне общероссийских демографических тенденций) старению. Кроме того, он еще больше обострит проблему утечки квалифицированных кадров, так как молодые специалисты, получив нужные городу профессии, как правило, остаются в крупных городах (эта проблема и без того остра в малых городах в результате участия наиболее активного населения в процессах трудовой миграции). В результате возможна ситуация, когда уже никакие инвестиции не смогут оживить градообразующие предприятия и, следовательно, малые города. Между тем, именно «небольшие города являются главными опорными центрами, малыми столицами, скрепляющими огромные пространства России, обеспечивающими ее единство и целостность» [5, с. 189].

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д.* Москва: донор или «вампир»?!: монография. Иваново; М., 2009.
2. *Бабаев Б. Д., Николаева Е. Е., Новиков А. И.* Влияние Москвы на социально-экономическое развитие Ивановской области: направления, формы, механизмы, оценки : монография / Б. Д. Бабаев, Е. Е. Николаева, А. И. Новиков ; под общ. ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2008.
3. Долгосрочная целевая программа Московской области «Улучшение демографической ситуации в Московской области на 2009–2012 годы». URL: http://mszn.mosreg.ru/soc_eco_programs/273.html (дата обращения : 02.11.2011).
4. *Косов П. И., Берендеева А. Б.* Основы демографии : учеб. пособие. 2-е изд., доп. и перераб. М. : ИНФРА-М, 2010.
5. *Любовный В.Я.* Городская проблематика в стратегии социально-экономического развития России : сб. докладов // Общеэкономические и отраслевые проблемы стратегии территориального развития России. М. : СОПС, 2002.
6. Малые города Ивановской области: социально-экономический анализ и перспективы: монография / под рук. и ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2006.
7. *Нефедова Т. Г.* Миграции в сельской местности и агропроизводство в староосвоенной части России / Центр миграционных исследований. URL: http://www.migrocenter.ru/science/science019_3.php (дата обращения : 09.06.2011).
8. *Нефедова Т. Н.* Сельская Россия на перепутье (географические очерки). М. : Новое издательство, 2003.
9. *Тюрюканова Е.* Трудовая миграция в России // Отечественные записки. Миграция: угроза или благо. 2004. № 4.
10. *Флоринская Ю. В., Рощина Т. Ф.* Оценка уровня миграционной мобильности молодежи малых российских городов (по опросам выпускников школ) // Пробл. прогнозирования. 2008. № 3.
11. *Флоринская Ю. В.* Влияние материального положения и жилищных условий на мобильность российского населения // Пробл. прогнозирования. 2008. № 6.
12. *Фомин Н. Н.* Специфика трудовой миграции в московском регионе // СОЦИС. 2010. № 4.
13. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20100923_06 (дата обращения : 19.09.2011).

ВЗГЛЯДЫ НА РАЗВИТИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА В ИССЛЕДОВАНИЯХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УЧЕНЫХ XX–XXI ВВ.

Потребности – явление сложное и многогранное, выражающее в своей основе отношение индивида к условиям и средствам жизнедеятельности в результате взаимодействия природы и общества. Учение о человеке и его потребностях имеет долгую историю. Проблему потребностей человека ученые рассматривали в период античности, Средние века и эпоху Возрождения, в Новое время и в эпоху Просвещения. В Новое время и в эпоху Просвещения эти вопросы рассматривали философы Р. Декарт, Ф Бэкон, Д. Локк, Г. Гегель, Дж. Беркли, Д. Юм, И. Кант. Объяснение природы человека и его потребностей нашло отражение в учении социального дарвинизма, вульгаризировавшего идеи Ч. Дарвина, в трудах Г. Спенсера – основателя социального дарвинизма, сводящего законы развития человеческого общества к законам биологической эволюции, и З. Фрейда – основателя психоанализа, рассматривающего основой человеческого поведения биологические инстинкты и потребности [21, с. 26–29].

По мнению современных ученых, социальные потребности возникли не только из-за упорядочения сексуального поведения (по З. Фрейду); весомую роль сыграли насущные потребности и совершенствование процесса труда.

Классики марксизма рассматривают потребности в системе общественного производства. «Без потребности, – писал К. Маркс – нет производства» [12, с. 245]. В то же время он отмечал, что «чаще всего потребности рождаются прямо из производства или положения вещей, основанного на производстве» [13, с. 80].

Социально-психологический портрет человека-потребителя нарисовал социальный философ Э. Фромм в своей последней

книге «Быть или иметь» («To be or to have», N.Y. 1976). В его концепции человека объединяются подходы марксизма, фрейдизма и экзистенциализма; он выделяет жизнь по принципу обладания или по принципу бытия [28, с. 202], описывает потребительство как особую жизненную стратегию, показывает систему противоречий личности современного типа, сформировавшегося в западных странах. «Потребительство характеризуется установкой, суть которой заключается в стремлении поглотить весь мир. Потребитель – это требующий соски вечный младенец... Основными объектами современного потребительства в сфере досуга являются машина, телевизор, путешествия и секс, и, хотя принято считать такое времяпрепровождение активным досугом, правильнее было бы его назвать *пассивным*... В современных развитых промышленных обществах потребление – наиболее важная из форм обладания... Нынешние потребители могут определять себя по такой формуле: *я есть то, чем я обладаю и что я потребляю*» [18, с. 214].

Фромм разделял людей на две группы: на тех, кто стремится быть, т. е. стремится к своему всестороннему развитию, и на тех, кто стремится к безудержному обогащению, к накопительству материальных ценностей, денег, драгоценных металлов, престижных автомобилей и пр. Этот второй тип человека Фромм назвал «человек-потребитель» (Homo-consumers). Фромм писал: если Ф. Ницше говорил: «В XIX веке Бог умер», – то я говорю: «В XX веке человек умер».

В XIX–XX вв. получили развитие теории мотивации, где категория «потребности человека» является центральной – отражено в трудах А. Маслоу [14], К. Альдерфера, Д. МакКлелланда, Ф. Герцберга (содержательные теории мотивации), В. Врума, Л. Портера и Э. Лоулера, Дж. Ст. Адамса, Б. Скиннера (процессуальные теории мотивации) [15, с. 362–383].

Люди со всем многообразием их потребностей – продукт общества; общество складывается на определяющей основе материального производства, и, следовательно, развитие общественного производства изменяет людей и их потребности. Поэтому среди объективных факторов, формирующих потребности людей, наиболее существенным элементом является уровень развития общественного производства.

Исследованием потребностей занимаются многие современные науки: психология, философия, социология, педагогика, товароведение, экономика торговли и др., причем каждая из наук рассматривает свою специфическую сторону. Трудность изучения потребностей как экономической категории состоит в сложности понимания потребностей как выражения определенной совокупности производственных отношений, в нахождении их тесной связи с экономическими законами и категориями.

Новый взгляд на объяснение природы человека дает научное направление, получившее название «русский космизм», представителями которого являются Н. Ф. Федоров, П. А. Флоренский, К. Э. Циолковский, В. И. Вернадский. Например, К. Циолковский рассматривал разум человека как сильнейший фактор Вселенной и предсказывал путь эволюции человечества как космической цивилизации [29, с. 396].

В. Вернадский был основоположником учений о биосфере («сфере жизни») и ноосфере («сфере разума»); осознанные им в первой половине XX в. проблемы развития цивилизации с каждым годом становятся все острее. Вернадский подчеркивал, что раньше люди были вынуждены соотносить свои потребности с потребностями других людей, что регулировалось моралью, традициями и правом; теперь у общества появилась необходимость соотносить эти потребности с возможностями и законами биосферы – иначе она может деградировать и ухудшить условия существования человека. Регуляция отношений общества с природой в рамках ноосферы становится важной общественной потребностью. «Ноосфера есть новое геологическое явление на нашей планете. В ней впервые человек становится *крупнейшей геологической силой*. Он может и должен перестраивать своим трудом и мыслью область своей жизни, перестраивать коренным образом по сравнению с тем, что было раньше. Перед ним открываются все более и более широкие творческие возможности» [6, с. 550].

С учетом вышеизложенного можно привести мнение С. Орлова, который пишет: «в XX в. проблема человека и его потребностей была подвергнута настоящему мозговому штурму. Подходы к ней образуют довольно пеструю мозаику – от сохраняющихся религиозных концепций до естественно-научных,

экономических, психологических, социологических и философских ... при этом представители различных наук, школ и направлений часто приходят к похожим выводам» [21, с. 63–64].

Современные взгляды основаны на том, что человек – это микрокосмос, а сущность человека и сущность окружающего мира глубоко взаимосвязаны. В этом смысле софисты говорили, что «человек есть мера всех вещей». Современная гуманистическая идеология считает главной целью общества всестороннее развитие человеческой личности, его способностей и потребностей. Человек удовлетворяет свои потребности посредством труда, при этом сам труд как уникальный социальный процесс превратился в важнейшую потребность человека. В настоящее время широко распространено представление о человеке как *биосоциальном (социально-биологическом) существе*. Иногда к биологическому и социальному добавляют еще третье, психическое начало, при этом человек понимается как единство биологического, психического и социального [26, с. 347]. В исследованиях И. Ларионова, В. Орлова соотношение социального и биологического в человеке и обществе полно описывает концепция целостной (интегральной) социальной природы человека, в которой человек рассматривается как социальное существо, в котором, как в микрокосме, сохраняются свойства и закономерности биологической формы материи [10; 20].

Согласно одной из наиболее общих концепций, потребности людей характеризуются как выражение объективно необходимых условий жизни в определенный исторический момент [9, с. 43; 25, с. 26].

Характерным в этом отношении представляется определение потребностей как «объективно-необходимых условий жизни, соответствующих исторической ступени развития общества и его членов», данное П. С. Мстиславским [17, с. 23]. В. Камаев писал, что «потребности – это совокупность тех или иных нужд общества в определенном комплексе материальных благ, которые необходимы для нормальной жизнедеятельности общества и его членов» [8, с. 15].

По мнению Б. И. Мочалова, потребности – это «осознанная человеком, коллективом или обществом необходимость производства, распределения, обмена и потребления материаль-

ных и духовных благ, видов деятельности, услуг и социальных благ» [16, с. 31]. И. Н. Шутов отождествляет потребности в самом общем плане с материальными условиями жизни людей и общества [30, с. 220].

Неправомерно также имеющееся в советской экономической литературе понимание потребностей как «нужд», «стремлений», «запросов» людей. Так, например, П. Н. Орехович утверждает, что потребности – это «осознанная нужда в тех или иных благах» [19, с. 7].

П. К. Олдак считает, что потребности можно определить «как формирование запросов человека, обусловленное уровнем развития производства и культуры» [18, с. 8–9].

В исследовании потребностей представляют интерес работы Л. П. Евстигнеевой [7], В. В. Радаева [22; 23].

Согласно статье Б. Ракитского в Большой советской энциклопедии, *закон возвышения потребностей* рассматривался как закон развития общества, выражающий рост и совершенствование его потребностей с развитием производительных сил и культуры. В ходе развития общества растут и видоизменяются потребности его членов. Некоторые потребности исчезают, возникают новые, в результате чего круг потребностей расширяется. Одновременно происходят качественные изменения в самой структуре потребностей. Возрастает доля интеллектуальных и социальных потребностей, физические потребности всё более «облагораживаются» в том смысле, что в их возникновении и в определении способа их удовлетворения всё большую роль играют социально-культурные факторы.

Закон возвышения потребностей (ВПЗ) действует и проявляется как объективный лишь по отношению к общественной системе потребностей, в том числе к совокупности личных потребностей всех членов общества, но не каждого отдельного его члена. Для того чтобы выявить существенные количественные и качественные сдвиги в соотношении различных потребностей, необходимо рассматривать периоды в несколько десятков, а то и сотен лет. В. И. Ленин, говоря о ВПЗ в условиях капитализма, оперировал периодами в 50 и 100 лет [11, с. 101–102]. Современная научно-техническая революция ускорила темпы экономического развития, в связи с чем процесс возвышения потреб-

ностей отчётливо прослеживается и при анализе данных за более короткие периоды.

ВПЗ имеет место при любом социально-экономическом строе, но при различных исторических условиях выступает в разных формах [24].

В настоящее время широко пропагандируется и развивается теория мотивации («пирамида потребностей») А. Маслоу, связанная со структурой и эволюцией человеческих потребностей.

В XX–XXI вв. исследованием общественных потребностей и их эволюцией активно занимаются как социологи, так и политэкономы: Л. Любимов, В. Иноземцев, С. Орлов, Е. Яровая. Также концепция реализации системы общественных потребностей нашла развитие в теоретических разработках В. Автономова [1, с. 16–13; 2], Е. Балыко [3; 4], Л. Барановой, А. Здравомыслова, Л. Куракова, И. Стукановой и др.

По-прежнему актуальна проблема взаимодействия объективной и субъективной сторон потребностей. Большинство отечественных экономистов признает, что потребности находятся в прямой зависимости от объективных условий жизни людей, но, как отмечает И. Стуканова, порой отождествляются потребности и объективные условия, недооценивается, а иногда и просто *игнорируется субъективная сторона потребностей* [27, с. 12–13]. Трактовка потребностей как выражения материальных условий жизни людей отражает лишь их общественную сторону и является односторонней. В потребностях воплощаются не только материальные условия жизнедеятельности, но и сознание, воля, желания, вкусы и даже фантазия и надежда людей.

Экономическая наука изучает преимущественно ту сторону потребности, которая проявляется в платежеспособном спросе, потреблении и т. п. В исследованиях экономистов изучаются вопросы удовлетворения и доступности социальных благ, удовлетворение потребностей увязывается с повышением благосостояния населения.

При этом, однако, экономическая теория не должна абстрагироваться и от субъективного момента в потребностях личности. Чтобы дать правильное определение экономическим потребностям, необходимо из всей совокупности потребностей выделить потребности, выражающие объективную экономиче-

скую необходимость в продуктах общественного производства, ибо удовлетворение этих потребностей осуществляется лишь продуктами труда, преобразующего вещество природы. Субъективную сторону потребностей в настоящее время изучают социологи – удовлетворение потребностей в товарах и услугах, в том числе доступность образования, здравоохранения, жилья, др.

Отмечаются *негативные факторы и процессы*, связанные с формированием и развитием потребностей человека.

Как отмечает Е. Н. Балыко, в современном обществе, в том числе и российском, нарушен процесс формирования и развития потребностей человека и государства в направлении *генерирования престижно-потребительского образа жизни личности, гонки вооружений, хищнического потребления природных ресурсов*, что чревато военными конфликтами, экономическими кризисами, угрозой гибели человеческой цивилизации.

Н. М. Бережной пишет, что «отсутствие осознанной сколько-нибудь отдаленной перспективы не побуждает человека к формированию возвышенных потребностей, зацикливает его на удовлетворении сиюминутных в большей степени биологических потребностей: еда, питье, секс, легкомысленные бездуховные развлечения. Эта ситуация формирует бесхарактерного человека, человека без определенных жизненных идеалов, человека-потребителя. Тип человека-потребителя – продукт американского и западноевропейского образа жизни, сформировавшегося в условиях капитализма середины XX в. Он противостоит российскому образу жизни» [5, с. 9–10].

Помимо деформации потребностей в обществе, на их формирование и развитие оказывает весьма сильное воздействие процесс трансформации индустриального общества в информационное, а также глобализация экономики и всей общественной жизни. В связи с этим в исследовании Е. Н. Балыко рассматриваются проблемы *рационального соотношения маркетинговых и плано-распределительных методов формирования потребностей* и их взаимодействия с производством в системе общественного воспроизводственного процесса в условиях трансформации индустриального общества в информационное и императива жизненной необходимости перехода от престижно-потребительского к экологическому образу жизни, а также раз-

работка рекомендаций по эффективному применению этих методов в современной российской экономике.

Отмечается *противоречие* между растущими потребностями населения как потребностями непроизводственного характера и возможностями их удовлетворения при наличных материальных и иных ресурсах, но с учетом неодинаковой эффективности производства.

Библиографический список

1. *Автономов В.* «Рыночное поведение»: рациональный и этический аспекты // *Мировая экономика и междунар. отношения.* 1997. № 12.

2. *Автономов В. С.* Человек в зеркале экономической теории (очерк истории западной экономической мысли). М. : Наука, 1993.

3. *Балько Е. Н.* Проблема формирования потребностей человека в современном обществе. М. : ИВЦ «Маркетинг», 2008.

4. *Балько Е. Н.* Соотношение производства и потребностей в период проведения рыночных реформ российской экономики. М. : ИТК Дашков и К^о, 2008.

5. *Бережной Н.М.* Человек и его потребности / под редакцией В. Д. Диденко. М. : Московский гос. ун-т сервиса, 2000.

6. *Вернадский В. И.* Живое вещество и биосфера. М., 1994.

7. *Евстигнеева Л. П.* Формирование потребностей в развитом социалистическом обществе. М., 1975.

8. *Камаев В. М.* Общественные потребности и развитие социалистического производства // *Политсамообразование.* 1972. № 3.

9. *Корженевский И. И.* Основные закономерности спроса в СССР. М. : Экономика, 1971.

10. *Ларионов И. К.* Социальная теория: Общие основы и особенности России: учеб. пособие. М., 2001.

11. *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. 5 изд. Т. 1.

12. *Маркс К., Энгельс Ф.* Полн. собр. соч. 2-е изд. Т. 3.

13. *Маркс К.* Нищета философии // *Маркс К., Энгельс Ф.* Полн. собр. соч. 2-е изд. Т. 4.

14. *Маслоу А.* Мотивация и личность. Изд. 3-е. СПб., 2003.

15. *Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента: пер. с англ. М., 1997.

16. *Мочалов Б. М.* Потребности развитого социалистического общества. М. : Знания, 1975.

17. *Мстиславский П.* Народное потребление при социализме. М. : Госполитиздат, 1961.
18. *Олдак П. Т.* Взаимосвязь производства и потребления. Категории и оценки. М., 1966.
19. *Орехович П. Н.* Некоторые проблемы взаимосвязи производства и потребления при социализме: (Очерки теории) Ростов н/Д : Кн. изд-во, 1968.
20. *Орлов В. Н.* Материя, развитие, человек. Пермь, 1974.
21. *Орлов С. В.* Человек и его потребности : учеб. пособие. СПб. : Питер, 2006.
22. *Радаев В. В.* Потребности: социально-экономическая сущность и закономерности развития. М., 1973;
23. *Радаев В. В.* Потребности как экономическая категория. М., 1970.
24. *Ракитский Б. В.* БСЭ. М. : Советская энциклопедия, 1969–1978.
25. *Семенова А. К.* Сфера нематериального (духовного) производства при переходе к рынку : метод. пособие для изучающих экономическую теорию. Саратов : Изд-во СГУ, 1994.
26. *Спиркин А. Г.* Философия : учебник. М., 1999.
27. *Стуканова И. П.* Закон возвышения потребностей и учет его требований в экономической политике государства : автореф. дис. ... канд. экон. наук, 08.00.01. Чебоксары, 2002.
28. *Фромм Э.* Психоанализ и религия. Искусство любить. Иметь или быть? Киев, 1998.
29. *Чижевский А. Л.* На берегу Вселенной: годы дружбы с Циолковским. Воспоминания. М., 1995.
30. *Шутов И. Н.* Личное потребление при социализме. М. : Мысль, 1972.

М. И. Беркович, А. А. Черногорова
Костромской государственной технологической университет

АКТУАЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В ВТО

По прогнозам исследователей, в течение 2–7 лет после вступления России в ВТО средний размер импортных пошлин на промышленные товары в Российской Федерации опустится с нынешних 10,21 % до 7,5–7,6 %, а на продовольствие – с 20 % и более до 18 % [11].

В связи с этим вопрос о возможности компенсирования, хотя бы частичного, «тарифного разоружения» более активным применением мер нетарифной защиты национального рынка встает достаточно остро.

Нетарифное регулирование как одно из главных направлений внешнеторговой политики играет со времени образования ГАТТ возрастающую роль в общем объеме регулирующих международную организацию инструментов практически во всех странах-членах этой организации, осуществляющих поэтапное «таможенное разоружение» в области тарифного регулирования. За последние два десятилетия в международной торговле наметилось увеличение случаев применения иностранными государствами мер нетарифного регулирования с целью защиты уязвимых отраслей национальной экономики. Во многом это связано с либерализацией тарифной защиты в рамках присоединения или членства стран к ВТО. Список нетарифных мер довольно обширен. По различным оценкам, нетарифные меры, начиная со второй половины 80-х годов, охватывают от 18 до 30 % объемов мировой торговли. При этом развитые страны используют такого рода ограничения в отношении 17 % импорта, в том числе в отношении 50 % металлопродукции, 25 % текстильных изделий, 44 % продукции сельского хозяйства. В последнее время нетарифные меры все более активно применяют-

ся и развивающимися странами – до 40 % всего импорта, в том числе 50 % импорта продовольствия [4].

Если в отношении определения таможенно-тарифных мер и соответствующего им таможенно-тарифного метода регулирования в международной торговой практике установились единообразные подходы, то применительно к нетарифным мерам такого единообразия достигнуто не было.

В научной литературе средства (инструменты) нетарифного регулирования чаще всего называются нетарифными барьерами (non-tariff barriers, NTB), или нетарифными ограничениями (non-tariff restraints). Реже встречаются термины «нетарифные препятствия» (non-tariff obstacles), «нетарифные искажения» (non-tariff distortions).

В официальной и нормативно-правовой литературе используется понятие «нетарифные меры» (non-tariff measures, NTM), встречающееся часто и в научных источниках. Понятие «мера» получило подробное разъяснение в официальных и правовых актах Европейского союза [14].

Среди международных организаций и среди ученых существуют определенные различия в толковании понятия мер нетарифного характера.

Конференция ООН по торговле и развитию (далее – ЮНКТАД) причисляет нетарифные ограничения ко «всем видам регуляций, действий или других процедур, предпринимаемых правительствами, которые могут оказывать ограничительное влияние на международную торговлю» [12].

ГАТТ характеризует нетарифные меры как «любые действия, кроме тарифов, которые препятствуют свободному потоку международной торговли» [1].

И. Дюмулен, один из ведущих российских исследователей в области регулирования мировой торговли на международном и национальном уровнях, определяет нетарифные меры как «любые распоряжения центральных и местных властей, включая методы реализации законов, постановлений и иных нормативных актов (кроме таможенно-тарифных мероприятий), которые воздействуют на экспорт и импорт товаров, объем, товарную структуру внешней торговли, цены и конкурентоспособность товаров, создавая более жесткие условия для товаров иностранного

происхождения по сравнению с товарами национального производства или различный режим для товаров разных стран» [6].

Вопрос классификации, сопоставления, количественной оценки нетарифных мер занимал одно из центральных мест в деятельности ГАТТ в ходе многосторонних торговых переговоров в 1973–1995 гг., а теперь включен в повестку дня Всемирной торговой организации. Несмотря на это, отмечает И. И. Дюмулен, официального определения нетарифных мер до сих пор не существует. Его заменяет классификационная схема, насчитывающая несколько сот наименований нетарифных мер. Описательный подход к определению нетарифных мер используется повсюду вместо обобщенного терминологического определения [5].

Наиболее известные классификационные схемы нетарифных мер созданы, например, Всемирной торговой организацией, Международным банком реконструкции и развития (МБРР), ЮНКТАД, Международной торговой палатой и др. Они объединяют более 800 конкретных нетарифных мер различной экономической, административной и правовой природы.

Относительно ВТО регламентация по вопросам нетарифного регулирования подробно разработана в ГАТТ-1994 и особенно в ряде специальных международно-правовых документов (соглашений, кодексов) ВТО [13].

Что касается нашей страны, система нетарифных ограничений претерпела структурные изменения.

Как известно, в СССР доминировало именно нетарифное регулирование, в котором применялся мощный инструментарий командно-административного характера. В первые 2–3 года после упразднения Советского Союза этот инструментарий был сломан. Впоследствии было активировано тарифное регулирование экспорта и импорта. Однако Россия, приняв на себя международно-правовые обязательства по либерализации внешней торговли, вытекающие из членства в ВТО, вынуждена будет встать на путь существенного снижения таможенных пошлин на импорт (как и постепенного уменьшения, а затем, вероятно, и упразднения пошлин на экспорт). Более активное использование российским государством нетарифных ограничений, совместимое с международно-правовыми нормами и правилами ВТО,

стимулируя рост национальной экономики, будет, несомненно, одновременно способствовать, через увеличение налогооблагаемой базы, росту бюджетных поступлений.

Если в 90-е годы основными нетарифными методами государственного регулирования были квотирование и лицензирование экспортных поставок в отношении стратегически важных сырьевых товаров, налоги на импорт, таможенные формальности и контроль, то сейчас усилился ряд мер, связанных с защитой внутреннего рынка (тарифные квоты, эмбарго) и отечественных производителей (антидемпинговые и компенсационные меры).

Федеральные законы от 08 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (далее Федеральный закон № 164-ФЗ) и 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» (далее Федеральный закон № 165-ФЗ) предусматривают возможность применения наиболее распространенных в мировой практике нетарифных мер [9, 10].

Явное принижение роли нетарифного регулирования внешней торговли РФ в первые постсоветские годы, сведение его к весьма скудному минимуму, едва ли не к нулю, повлекло за собой негативные последствия для различных секторов российской экономики, способствовало неоправданному с точки зрения национальных экономических интересов притоку в нашу страну иностранных товаров, во многих случаях субсидированных зарубежными государствами.

Так, «наплыв» в нашу страну в прошлом десятилетии дешевого – во многом благодаря государственному субсидированию (не столько собственно экспортному, сколько общему дотированию) – мяса из-за рубежа, прежде всего из США и ЕС, имел для российского аграрного сектора и всего народного хозяйства разрушительные последствия. В ответ на это государство было вынуждено прибегнуть к испытанному инструментарию количественных ограничений импорта, ежегодному квотированию.

В настоящее время для стабилизации ситуации на российском рынке мяса, ограничения излишнего объема импорта мясных продуктов на территорию Российской Федерации на 2010–

2012 г. установлены тарифные квоты на мясную продукцию, с сохранением «странового» принципа распределения квот между государствами-поставщиками, а также «исторического» принципа распределения квот между участниками внешнеэкономической деятельности [8].

Как и принято в мировой практике, нетарифное количественное регулирование импорта мяса посредством квотирования, как и другой продукции, в РФ сопряжено с оформлением соответствующих *разрешительных документов (лицензированием)*. Такое административно-правовое разрешительное регулирование, осуществляемое с целью обеспечения соблюдения импортерами установленных государством квот на ввоз определенных изделий, носит характер *неавтоматического лицензирования*. Данный метод не противоречит нормам ВТО. *Автоматическое лицензирование* до сих пор не вошло в арсенал внешнеторговой политики России.

Среди нетарифных мер, нашедших применение в рамках регулирования импорта, отметим *предписания по определению таможенной стоимости* ввозимых автомобилей. С 1 января 2006 г. вступил в действие мини-каталог для определения таможенной стоимости данной продукции, который передан в распоряжение таможенных постов [7].

Отметим также, что в Российской Федерации не практикуется такая административная нетарифная мера, как обязательная *предотгрузочная инспекция* в отношении *импортируемых товаров*. Вместе с тем возможность применения данной нетарифной меры предусмотрена российским законодательством. В ст. 28 Федерального закона №164-ФЗ сформулирована рассматриваемая норма.

В рамках внешнеторговой политики России нашел применение ряд нетарифных мер *фискального и валютно-финансового (паратарифного)* характера, среди которых выделим следующие инструменты нетарифного регулирования.

Сбор за таможенное сопровождение товаров, взимаемый по постоянным тарифам: 10 минимальных месячных размеров оплаты труда (МРОТ) за перевозку в пределах одной таможни, а также в пределах Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга, 20 МРОТ – при более дальних перевозках [3].

Сбор за таможенное оформление товаров исчисляется в размере 0,15 % таможенной стоимости товара. Вместе с тем согласно статье VIII ГАТТ сборы за таможенное оформление предписывается взимать в размерах, необходимых для покрытия расходов таможи. Иными словами, статья VIII ГАТТ не допускает использование данной нетарифной меры в качестве дополнительного импортного барьера.

Следовательно, в отличие от сбора за сопровождение нынешний порядок исчисления и взимания сбора за таможенное оформление противоречит нормам ГАТТ-1994 и подлежит ревизии и адаптации к режиму ВТО после вступления Российской Федерации в эту организацию.

Среди нетарифных мер, применяемых Россией, определенную роль играют *технические требования* к ввозимым товарам. Так, официально утверждены списки товаров, при импорте которых должен быть предъявлен сертификат ГОСТ Р, оформленный на русском языке.

По мере насыщения внутреннего рынка российские власти стали решительнее прибегать к необходимым *мерам санитарного контроля* – контроля за исполнением при импорте товаров *медико-санитарных норм*, т. е. стандартов, применяемых к пищевой продукции.

Механизм использования *специальных* нетарифных мер для защиты национальных производителей и внутреннего рынка определен Федеральным законом № 165–ФЗ, полностью учитывающим международно-правовые нормы ВТО.

Применение мер торговой защиты, в первую очередь антидемпинговых мер, превратилось в механизм, с помощью которого правительства могут проводить протекционистскую политику в интересах отдельных секторов промышленности, не меняя общего курса своей торговой политики. Согласно проведенному в 1996 г. исследованию Организации экономического сотрудничества и развития в 95 % случаев применение антидемпинговых мер было фактически направлено на защиту отечественных отраслей от возросшего импорта и лишь 5 % случаев были реально направлены на восстановление конкуренции на внутреннем рынке [2].

Впервые в российской практике антидемпинговые и компенсационные меры были приняты в 2002 г. на основе Федерального закона от 14 апреля 1998 г. № 63-ФЗ «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли».

По состоянию на 1 мая 2010 г. Минэкономразвития России зафиксировано 93 ограничительные меры, применяемые иностранными государствами для защиты своего внутреннего рынка, в том числе: 40 антидемпинговых мер, 8 специальных защитных мер, 45 мер нетарифного регулирования торговли.

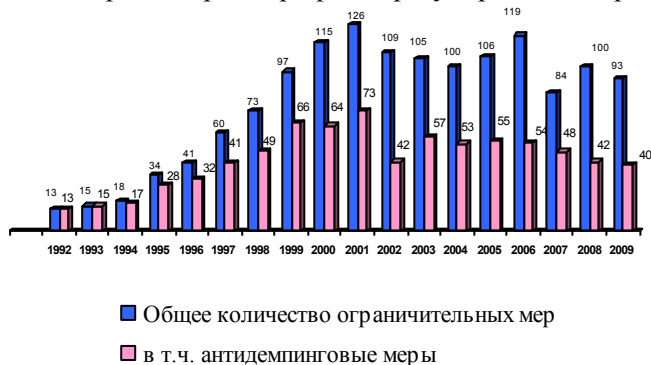


Рис. 1. Динамика применения ограничений в отношении товаров российского экспорта

Максимальное количество ограничительных мер действует в ЕС, США, Украине и Белоруссии.

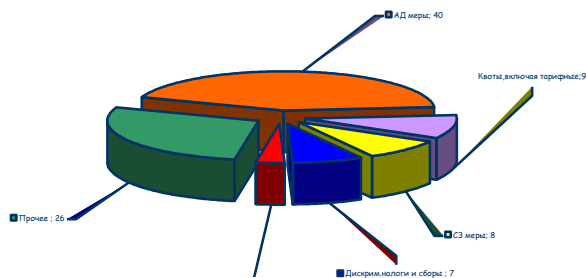


Рис. 2. Виды ограничений в отношении российских товаров

Антидемпинговые меры являются серьезным инструментом регулирования импорта, они получили наибольшее распро-

странение в промышленно развитых странах. На крупные развивающиеся страны приходится до 50 % всех начатых и антидемпинговых расследований. Все больше антидемпинговых мер предпринимается в отношении Китая. Из 208 антидемпинговых мер в 2008 г. 71 приходится на Китай.

Основными российскими товарами, в отношении которых наиболее активно используются антидемпинговые меры, являются черные металлы и изделия из них. Второе место занимают минеральные удобрения и химическая продукция. Необходимо отметить, что в мировой практике именно в отношении данной продукции антидемпинговые меры чаще всего и используются.

Максимальное количество антидемпинговых мер против товаров российского происхождения действует в ЕС (9), затем в США (6), Китае (6) и Мексике (4). На остальные страны – Австралия, Аргентина, Бразилия, Индонезия, Канада, Перу, Таиланд, Турция – приходится по 1–3 меры.

Из государств-участников СНГ этим инструментом регулирования импорта активно пользуется только Украина. Так, в Украине по состоянию на 1 мая 2010 г. действует 5 антидемпинговых пошлин [4].

Федеральный закон № 165-ФЗ значительно совершенствует и расширяет нормативно-правовой механизм применения указанных нетарифных мер. Если рассмотреть российский Федеральный закон № 165-ФЗ и сопоставить его положения с предписаниями Кодексов (соглашений) ВТО по антидемпинговым, компенсационным и защитным мерам, то мы сможем констатировать, что данный закон вполне согласуется с этими предписаниями. В любом случае после присоединения РФ к указанным кодексам, как и ко всем обязательным соглашениям ВТО, российская сторона будет руководствоваться ст. 38 закона № 165-ФЗ: «Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены настоящим Федеральным законом, применяются правила международного договора».

Инструментарий и мировой опыт нетарифного регулирования внешней торговли до сих пор используются в России лишь частично, хотя имеющиеся в нашей стране нормативно-правовые документы по ряду аспектов делают возможным их бо-

лее активное применение. В ходе соответствующей адаптации механизма внешнеторгового регулирования в процессе интеграции Российской Федерации в структуру ВТО необходимо опираться на международно-правовую базу этой организации, что в полной мере относится и к вопросам применения нетарифных мер.

Развитие нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности РФ предполагает комплекс связанных между собой мер, включающих его гармонизацию с нормами и правилами, сложившимися на мировом рынке, в первую очередь под воздействием системы договорных отношений в рамках ВТО, совершенствование законодательной базы в направлении рационализации политики протекционизма, упрощения порядка лицензирования, оптимизации экологических и других защитных мер, а также создания необходимых правовых условий для реализации российскими производителями возможностей по продвижению российских товаров на мировой рынок.

Библиографический список

1. ISO Catalogue, Geneva, 1978.
2. OECD Economic Department. Trade and Competitions: Frictions after the Uruguay Round (note by secretariat), OECD, Paris, 1996.
3. Быстров Г. Е., Лукьяненко В. Е. Правовые предпосылки заключения договоров в сфере экспортно-импортных операций с сельскохозяйственными товарами // Законодательство и экономика. 2002. № 2.
4. Доклад Департамента торговых переговоров Министерства экономического развития Российской Федерации «Доступ Российских товаров, услуг и инвестиций на зарубежные рынки». М., 2010. URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect>.
5. Дюмулен И. И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. М., 2004.
6. Дюмулен И. И. Нетарифные ограничения в международной торговле. Зарубежная практика. М. : ВАВТ МВЭС РФ, 1997.
7. Журман О., Зыкова Т. Пограничная цена // Российская газета. 2005. 28 дек.
8. Информация Министерства экономического развития «Основные направления таможенно-тарифной политики на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2010/08/ONBP_2011-2013.doc.

9. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров : Федеральные законы от 08 декабря 2003 г. № 165-ФЗ. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

10. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности : Федеральные законы от 08 декабря 2003 г. № 164-ФЗ. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

11. Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2010/01/18/rossia-vto.html>.

12. *Свинухов В. Г., Щербина Г. П.* Классификация мер нетарифного регулирования России // Право и экономика. 2001. № 8.

13. Соглашения ВТО. Сайт «Россия и Всемирная торговая организация». URL: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=sogl&t=13>.

14. *Трошкина Т. Н.* Система мер нетарифного регулирования международной торговли: понятие и сущность // Налоги. 2009. № 4. С. 137–145.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

В условиях глобализации и усиления международной конкуренции наиболее острой для России становится проблема перехода на инновационный тип экономического развития. В мировой практике существуют различные способы активизации инновационной среды. К ним можно отнести формирование развитой инфраструктуры, создание сети трансфера технологий, а также процесс развития инструментов (механизмов) взаимодействия промышленности, государства, научно-исследовательских центров и образовательных институтов.

Устремление к инновационной экономике определяет новый уровень отношений к регионам, оценке их роли и ответственности в составе Российской Федерации. Стратегия территориального инновационного развития базируется на интеграции науки, образования, производства и власти. При этом подсистема высшего образования, с одной стороны, является составной частью социально-экономической системы региона, развивающейся по общим экономическим законам, а с другой – системообразующей основой всего социально-экономического развития.

Функционирование эффективных экономических отношений как внутри вуза, так и между вузом и потребителями его услуг выделяется в число приоритетов образовательной политики. Однако на стадии перехода к новому технологическому укладу экономические отношения всё более усложняются и во многом зависят от характера отношений между производителями и потребителями образовательных услуг. Университеты должны признать, что их отношения с деловыми кругами имеют стратегическое значение и являются важной частью их обязательств по отношению к обществу в условиях системной модернизации экономики.

В настоящее время можно отметить наметившуюся тенденцию к интеграции предприятий и образовательных учреждений высшего профессионального образования (ВПО) региона по подготовке кадров для инновационного развития. Такое сотрудничество предполагает совместную деятельность, при которой согласовываются интересы и (или) цели сотрудничающих сторон для более полного использования каждой своих и совместных потенциальных возможностей. В этой связи нельзя не согласиться с точкой зрения учёных-экономистов о том, что сотрудничество оказывается «и условием выживания и фактором всестороннего прогресса» [10, с. 123].

В результате анализа более 25 примеров взаимосвязи вузов и бизнеса в современной российской действительности, можно полагать, что существует недостаточная согласованность основных целевых установок всех заинтересованных сторон. У бизнеса в ряде случаев подтверждается опасение, что вузы как партнеры стремятся извлечь собственную выгоду и не концентрируют должного внимания на общей цели образовательного проекта [6, с. 4]. Кроме того, предприятиям сложно ориентироваться в университетских структурах, тем более, когда в работу вовлечены несколько факультетов одного или нескольких вузов. Примеры взаимодействия вузов, бизнеса, федеральных и региональных властей носят, как правило, точечный характер, однако процесс взаимодействия запущен. При этом интересным фактом является то, что в этом процессе все более активную роль наряду с государственными играют и негосударственные вузы. Например, на состоявшемся 13–14 октября 2011 г. в г. Ярославле Международном форуме «Инновации. Бизнес. Образование-2011» была отмечена значительная роль негосударственного вуза – академии «Международный университет бизнеса и новых технологий» в успешной реализации проектов, ориентированных на социально-экономическое развитие региона [11].

На рис. 1 приведена модель интеграции предприятий и образовательных учреждений ВПО региона. Важнейшим условием обеспечения эффективности работы этой модели является единство целей. Являясь элементом как процесса планирования, так и организации, единство целей не даёт участникам взаимо-

действия возможности действовать в разных направлениях, распыляя силы и способности.



Рис. 1. Модель интеграции предприятий и образовательных учреждений ВПО региона

- — отношения линейного руководства;
- - - - - — отношения функционального руководства;
- ↔ — договорные отношения о подготовке кадров, НИОКР и др.
- ↔ - - - - — межвузовское сотрудничество по научным и образовательным проектам, по работе кафедр.

В этой связи необходимо подчеркнуть значимость стратегического планирования для всех участников триады «вуз –

бизнес – власти». Только в условиях реализации долгосрочных проектов «сразу же следует заказ со стороны бизнеса на подготовку специалистов» [2, с. 59]. Несмотря на существующие в настоящее время стратегии развития регионов и отраслей промышленности, вузы всё чаще сталкиваются с чисто утилитарным, прагматическим подходом к вопросам подготовки кадров со стороны бизнеса. Работодатели, как правило, обращаются с сиюминутными запросами, отказываясь от сотрудничества с вузами на долгосрочный период. Подчас возникают парадоксальные ситуации, когда «целые курсы для удовлетворения требований бизнеса оказались ненужными вследствие изменения бизнесом направления деятельности» [5, с. 67].

Рассматриваемая модель интеграции предприятий и образовательных учреждений ВПО региона имеет централизованную основу. Роль государства как координирующего и регулирующего центра функционирования высшего образования и его связей с предприятиями возрастает. Как отмечено в монографии Н. Я. Сеницыной, «обеспечить непрерывное развитие высшего образования и его соответствие нацеленным на перспективу требованиям бизнес не может» [7, с. 21]. Это под силу только государству, которое обладает общепризнанным исключительным правом использовать принуждение, чтобы склонять субъектов к совместной деятельности, ограничивая свободу их индивидуального выбора. Однако сущность централизованного управления построена на базе децентрализации выполнения функций всеми участниками (в лице предприятий и вузов). Такой подход полностью отвечает требованиям производственно-хозяйственной самостоятельности взаимодействующих субъектов. Это должно подтверждаться в первую очередь их целями, задачами и функциональной работой.

Налаживание конструктивных связей между триадой «вуз – бизнес – власти» невозможно без объединения усилий учёных разных научных направлений. Возможность интеграции образовательных учреждений в научно-образовательные кластеры (университетские комплексы) появилась в связи с формированием нормативной базы в виде постановления Правительства РФ в 2001 г. [4, с. 26]. Во многих регионах были созданы ассоциации региональных вузов, ориентированные на обеспечение не только системы образования, но и экономики региона в це-

лом. Межвузовское сотрудничество на региональном и федеральном уровне, а также в международном масштабе можно рассматривать как метод активной адаптации во внешней среде и как фактор конструктивного преимущества для взаимодействующих организаций.

Рассмотрим более подробно организационно-экономическую модель функционирования современного вуза, ориентированного на подготовку инженерно-технических кадров. Сейчас многие предприятия, планирующие свое развитие, возлагают задачу подготовки кадров полностью на государство, считая, что сложившуюся десятилетиями систему государственного заказа не нужно менять. Такой иждивенческий подход вряд ли позволит решить задачу подготовки кадров с «инновационной составляющей».

В этих условиях необходимы изменения в законодательной и налоговой сферах, например, чтобы государство через систему институтов (лицензирование, введение обязательных норм и т. д.) побуждало бы предприятия к заключению договоров с образовательными учреждениями, а Министерство образования и науки РФ ввело новый показатель для вузов – процент выпускников, подготовленных в рамках целевой подготовки, в перспективе на 5 лет. У государства здесь двоякая роль: создать условия для интеграции образования и бизнеса и самому выступить в качестве заказчика кадров. При этом, заключая договор о целевой подготовке инженеров, предприятие имело бы сокращение налоговых платежей. Для субъектов малого и среднего бизнеса участие в образовательных проектах может дополнительно стимулироваться применением банковского кредитования по пониженным процентным ставкам.

Выполняя свои экономические функции, государство может принудить предприятия оплачивать не только осознанно ощущаемые ими блага, но и приносящие им определенные выгоды долговременные общественные интересы. Такое принуждение может быть полезно и обществу в целом, и отдельным его субъектам, потому что обеспечивает единый порядок на основе общих законов.

Сглаживание несоответствия между системой подготовки кадров с высшим техническим образованием и потребностями регионального рынка труда снимет остроту проблемы трудоу-

ройства выпускников и будет свидетельствовать о высоком уровне рефлексии экономических отношений субъектов производства и потребления образовательных услуг.

Однако на сегодняшний день реализация образовательных проектов, внедрение корпоративного заказа вызывает у многих преподавателей вузов скептицизм, недоверие и даже открытое противодействие. За период реформ высшая школа во многом утратила присущий ей инновационный потенциал, в ряде исследований отмечается ее консерватизм, укоренившееся небрежение к вопросам применения знаний, недостатки в деятельности по таким аспектам, как обслуживание клиентов, управление проектами и нарушение сроков исполнения работ [9, с. 304].

Одной из теоретически сложно разрешаемых проблем организационно-экономического механизма современного вуза является его внутреннее противоречие, которое условно можно выразить так: зависимость и независимость его развития от государства. С одной стороны, государство создает условия для привлечения вузами дополнительных финансовых и других средств, стимулируя их активный поиск и освоение. Например, в последнее время непрофильная подготовка экономистов и юристов на платной основе стала для технических вузов едва ли не главным источником получения внебюджетных средств. А с другой стороны, вводит излишние ограничения по их расходованию. По-видимому, целесообразно вернуться к практике финансовой самостоятельности вузов (такая практика существовала 1990-е годы), предоставив им право пользоваться банковскими кредитами, вводить гибкие системы оплаты труда персонала, создавать механизмы распределения выпускников на коммерческой основе для работодателей,; привлекать средства спонсоров и т. д. Чтобы все это заработало в полной мере, необходимо предусмотреть ряд изменений в законодательстве, но это нужно делать немедленно, ибо инноваций без инвестиций не бывает, а инвестиций не бывает без финансирования.

Рассматривая организационно-экономический механизм вуза, нельзя не остановиться на вопросе мотивации труда персонала. С нашей точки зрения, идеальная модель оплаты труда профессорско-преподавательского состава и сотрудников должна строиться с учетом практики существующих тарифных соглашений работодателей и профсоюзов в других сферах эконо-

мики. Например, средняя заработная плата одного рабочего на автомобильном транспорте должна быть не ниже трехкратной величины прожиточного минимума для трудоспособного населения в том регионе, где он работает (имеется в виду обеспечение первоочередных потребностей, содержание иждивенцев, необходимость накоплений). Величина прожиточного минимума за IV квартал 2010 г. для трудоспособного населения составила 5848 р. в месяц (указ Губернатора Ярославской области от 20 января 2011 г. № 12). С учетом инфляции средняя заработная плата одного рабочего в месяц на 1 октября 2011 г. не может быть менее 19806 р. при условии выполнения плановых заданий.

Дополнительные финансовые ресурсы, полученные за счет платного обучения (в том числе в рамках целевой контрактной подготовки), предоставления консультативных и научных услуг, продажи научных разработок, переобучения и повышения квалификации кадров, должны быть направлены на обновление материально-технической базы вузов и повышение оплаты труда работающих. Безусловно, требуется и увеличение расходов федерального бюджета на эти цели. Профессор, получая в вузе зарплату из средств федерального бюджета на уровне рабочего автотранспортного предприятия, как правило, теряет интерес к разработке и воплощению в жизнь общественно значимых образовательных и научных проектов и тем самым реализации стратегических интересов нации в данной сфере социальных услуг.

Существующая система мотивации по своей сути является уравнивающей и не позволяет вузу совершенствовать свою работу по расширению связей с промышленными предприятиями, внедрять различные инновации в учебный процесс и научную деятельность. При этом отсутствуют возможности распространения передового опыта лучших ученых, признания и стимулирования их достижений.

В ходе работы нами были обоснованы предложения по повышению средней заработной платы профессорско-преподавательского состава (она должна быть не менее пятикратной величины прожиточного минимума для трудоспособного населения региона), созданию общеуниверситетских центров планирования карьеры (объединяющих функции отделов произ-

водственной практики и трудоустройства), а также по введению ряда новых институциональных механизмов.

В организационно-экономической модели современного вуза отношения субъектов производства и потребления образовательных услуг не ограничиваются только сферой экономических отношений, а строятся в административно-организационной, институциональной, социокультурной и иных сферах, в которых обеспечивается взаимодействие и взаимовлияние ресурсов. Часто эти отношения выстраиваются в поле формальных институциональных отношений: профориентационная деятельность вузов, маркетинговые исследования рынка труда, комплексные обследования по заказам предприятий и т. д. Однако в настоящее время преобладают неформальные организационно-институциональные отношения, так как, с одной стороны, теоретическая подготовка специалистов для ряда отраслей не согласуется с возможностями апробации ее на реальном производстве, а с другой – производственная сфера, связанная с новыми, а также нередко и давно существующими технологиями, вообще не находит специалистов. Рефлексия взаимодействия, взаимозависимости бизнеса и вузов в процессе производства образовательных услуг проявляется слабо [1, с. 161].

В ряде случаев требуется преодолевать определенные стереотипные барьеры, психологические комплексы, мешающие интеграционным процессам между вузами и предприятиями, например, вуз может опасаться, что финансовая поддержка со стороны бизнеса повлияет на его интеллектуальную независимость.

Стоит обратить внимание на то, что определенная часть представителей бизнеса высказывается за необходимость появления посредника между ними и вузами. Координирующие образовательные структуры будут осуществлять сбор заказов у бизнеса на интересующие их формы и направления взаимодействия, а также привлечение профессорско-преподавательского состава, сотрудников, аспирантов, студентов и выпускников вузов для выполнения этих заказов. На наш взгляд, это предложение заслуживает внимания, но требует отдельного рассмотрения, выходящего за рамки данной статьи. Хотелось бы только подчеркнуть, что создание новых учреждений в условиях, когда можно способствовать развитию организационно-экономичес-

ких механизмов функционирования уже существующих, может привести к распылению ресурсов и возможностей.

Разработка и реализация организационных форм взаимодействия высшего образования и производства при координирующей и регулирующей роли государственных органов власти, развитие эффективных экономических и организационно-институциональных отношений между субъектами производства и потребления образовательных услуг позволят осуществить переход России к инновационной экономике.

Библиографический список

1. *Асадулина И. Г., Брагина З. В., Максимов В. Л.* Образование как фактор развития региональной социально-экономической системы. Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2008. 183 с.

2. *Бабаев Б. Д., Кисель А. А.* Высшее профессиональное образование как общегосударственный приоритет // Экономика образования. 2010. № 2. С. 55–61.

3. *Багдасаров М.* Проблемы воспроизводства интеллектуального капитала в России // Человек и труд. 2007. № 12. С. 71–76.

4. *Захаров П. Н.* Синергия стратегий развития университетского комплекса региона : монография. Владимир : Изд-во ГОУ ВПО «ВГГУ», 2009. 180 с.

5. *Остервельд Я.* Взаимодействие между университетами и бизнесом // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 6. С. 65–68.

6. *Приходько Р. В.* Состояние высшего образования в России и перспективы взаимодействия вузовского и реального секторов экономики // Научный журнал СПбГУНИПТ. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2011. № 2. URL: <http://economics.open-mechanics.com/journals>.

7. *Синицкая Н. Я.* Финансирование высшего профессионального образования в современных социально-экономических условиях: монография. Архангельск : Поморский гос. ун-т, 2003. 183 с.

8. Человеческий капитал и образование / под ред. В. Н. Черковца, Е. Н. Жильцова, Р. Т. Зяблюк. М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009. 324 с.

9. Экономика знаний: коллективная монография / отв. ред. В. П. Колесов. М. : ИНФРА-М, 2008. 432 с.

10. Экономическая теория на пороге XXI века-3 / под ред. Ю. М. Осипова, Е. С. Зотовой. М. : Юрист, 2000. 664 с.

11. URL: www.forum2011.yarregion.ru (дата обращения : 16.10.2011).

С. Б. Гриво
*Российский государственный торгово-экономический
университет, Воронежский филиал*
А. И. Новиков
Ивановский государственный университет

КОНЬЮНКТУРА РЫНКА МЕБЕЛИ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ, НАЦИОНАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

В 2009 г. объем мирового рынка мебели оценивался миланским центром CSIL в \$376 млрд, из которых 58 % (218 млрд дол.) приходилось на развитые страны и 42 % (158 млрд дол.) на развивающиеся и страны с переходной экономикой (куда необходимо включить и Россию) [2].

В связи с кризисом в 2009 г. потребление мебели сократилось на всех крупнейших мебельных рынках, кроме Китая и Индии. Основной прирост оборота обеспечили производители из второй группы, а именно Китай, Польша и Вьетнам. По прогнозам экспертов, в 2010 г. заметный рост (6 %) ожидается только в этих странах [2].

Крупнейшими импортерами мебели считаются США, Германия, Франция и Великобритания. Более 50 % общемирового мебельного экспорта по-прежнему обеспечивают развитые страны, однако их доля в мировом объеме экспорта постоянно сокращается: ряд развивающихся государств активно наращивает экспортные поставки и теснит на внешних рынках основных конкурентов.

Так, Китай, который еще в 1995 г. имел скромные 3 % в общем объеме экспорта мебели, в 2005 г. отвоевал для себя уже 17 %. К 2006 г. стоимость экспортных поставок китайской мебели достигла 17 млрд дол., составив 20 % от международного экспорта [1]. Это позволило КНР обойти Италию и стать крупнейшим экспортером мебели в мире. С тех пор Китай превратился в центр международного рынка мебели. Стабильный и интенсивный рост остановился лишь во втором квартале 2009 г.

Однако за счет благоприятной ситуации на внутреннем рынке, а также вследствие постепенного восстановления экономических показателей в мире, Китаю все же удалось завершить 2009 г в целом благополучно.

Таким образом, основными экспортёрами мебели считаются Китай, Италия, Германия, Польша и Канада.

Основной характерной тенденцией для мирового рынка мебели за последние 10 лет стало принципиальное увеличение уровня «открытости» рынков.

Российские предприятия мебельной промышленности вплоть до начала 2000-х гг. оставались неконкурентоспособными в силу того, что технологическая база советского производства мебели была ориентирована на выпуск простейшей продукции для внутреннего рынка. Поэтому спрос на мебель (в том числе офисную), сформировавшийся в начале 90-х годов прошлого века, почти полностью удовлетворялся за счет импорта, что, с одной стороны, еще больше привело к отставанию российских предприятий, а с другой стороны, стало толчком для модернизации производств.

Российский рынок мебели в общем (как и сегмент офисной мебели) за последние 6–8 лет демонстрировал уверенный рост. Только с 2005 по 2008 гг., по оценке «Экспресс-Обзор», в долларовом выражении его объем увеличился в 2 раза. При этом на рынке отмечалась тенденция сокращения доли импорта за счет опережающего развития производства в России. Это было обусловлено благоприятной общеэкономической ситуацией в стране. Но в последние два года наметилась тенденция к замедлению развития. Во многом это связано с приостановлением роста экономики, с увеличением тарифов (что приводит к удорожанию продукции), с нехваткой инвестиций в техническое перевооружение и недостатком качественного сырья для производства, с мировым финансовым кризисом. Объем рынка сократился на 47 % в долларовом выражении и на 33 % в рублевом. Но, несмотря на это, у рынка офисной мебели остаётся большой потенциал для роста, связанный с отложенным спросом компаний, ожидающих оживления экономической ситуации для своего дальнейшего развития.

По официальным данным, на российском рынке работает порядка 6000 производителей и дистрибьюторов мебели, из которых крупными являются всего 8–10 %. Основное производство мебели сосредоточено в Центральном ФО, в том числе в Москве и Московской области, также в Приволжском и Южном федеральных округах. Суммарная доля этих трех округов составляет более 70 % общероссийского выпуска [4].

Чтобы эффективно работать в столь ярко выраженной конкурентной среде, компаниям жизненно необходимо иметь четкую и ясную картину того, что происходит на рынке и каковы дальнейшие прогнозы его развития, какие сегменты рынка являются оптимальными, чем руководствуются потребители при выборе продукции.

Основными факторами, определяющими выбор мебельного магазина клиентом, является наличие в магазине широкого ассортимента, рекомендации знакомых и друзей, известность магазина (бренд) и его расположение. Более того, потребитель считает немаловажным наличие дополнительных сервисов, таких, как бесплатная доставка, подъем на этаж, сборка мебели, гарантийный срок, возможность изготовления дизайн-проекта, предложение нестандартной продукции. При выборе мебели клиент все чаще обращает внимание на соответствие мебели международным экологическим стандартам.

В зависимости от ценового уровня можно выделить три категории мебели: эконом – мебель для потребителей с низким доходом; мебель средней ценовой категории – мебель, ориентированная на потребителя со средним доходом, такая мебель в основном продается через мебельные магазины; элитная мебель – такую мебель покупают потребители с высоким доходом. Здесь нет больших объемов продаж, и развит сектор авторской мебели. Основные характеристики элитной мебели, – это высокое качество, натуральное сырье, известность торговой марки. На рынке дорогой мебели высокая конкуренция, значительные затраты на продвижение и рекламу. В основном элитная и дорогая мебель продается через мебельные салоны.

По функциональному признаку мебель можно разделить на следующие группы: мебель для дома, мебель для офиса, мебель для гостиниц, мебель для школ, мебель для больниц, ме-

бель для ресторанов, мебель для аптек, мебель для ювелирных магазинов и др.

Некоторые авторы выделяют следующие секторы мебельного рынка – бытовой и мебель для общественных зданий. Это деление принято и в мировой практике, например, в США производители мебели объединены в две ассоциации, разделенные именно по такому признаку. Соотношение между ними следующее: 65 % – мебель бытовая (home furniture) и 35 % – для общественных зданий (contract furniture) [3].

Доля рынка мебели для общественных зданий в структуре потребления мебельных изделий постепенно увеличивается и приближается к среднемировому уровню в 35–40 %. К данной группе относится офисная мебель, удельный вес которой составляет более 40 %. Производство российской оперативной мебели как по ассортименту, так и по качеству вполне может конкурировать с импортом. Более того, российские производители значительно выигрывают по цене и сроку поставки. В более технологически сложном производстве мебели для кабинетов руководителей пока преобладают зарубежные поставщики.

Мебель для предприятий торговли и предприятий общественного питания составляет примерно тот же объем потребления, как и офисная мебель. В связи с постоянным ростом строительства и расширением торговых площадей, можно прогнозировать устойчивое развитие этого сектора рынка. К сожалению, большая часть потребностей удовлетворяется за счет импорта, это связано со сложностью с технологической точки зрения производства. Необходимо владеть инновационными и многопрофильными технологиями, т. к. современное торговое оборудование требует комплексного использования пластмассовых, металлических, стеклянных элементов, холодильного и других видов специального оборудования.

Школьная мебель является узкоспециализированным сегментом и составляет 10 % от всего предложения мебели для общественных зданий. Главный акцент делается на функциональность, комфортность и экологичность.

Медицинская мебель изготавливается не по общим стандартам, а по техническим требованиям к медицинскому оборудованию. При этом важна комплексность поставки широкого

ассортимента изделий. Медицинская мебель должна быть не менее износостойкой, чем офисная, и при этом отвечать строгим санитарно-эпидемиологическим требованиям медицинских учреждений. Удельный вес этой категории мебели составляет 2–3 %.

Гостиничная мебель в последние годы получила серьезный импульс к развитию и характеризуется одним из самых высоких темпов роста производств. Это связано со строительством культурно-развлекательных комплексов, гостиничных комплексов и реализацией крупных инвестиционных проектов, например «Сочи 2014».

На долю остальных видов специальной мебели (для спортивных сооружений, библиотек, зрительных залов, аптек и др.) в общей структуре приходится не более 2 % [3].

Структура рынка бытовой мебели формируется производителями и предприятиями торговли, работающими, как правило, с универсальным ассортиментом. По мере улучшения уровня жизни населения, появления новых материалов и технологий производств структура рынка усложняется и совершенствуется.

Сбыт имеет ключевое значение для успешной работы мебельной компании. Существует несколько групп каналов, посредством которых мебель попадает к конечному потребителю. Основную роль сейчас играют традиционные механизмы продажи через различные учреждения розничной торговли. Их можно классифицировать следующим образом.

Крупные специализированные торговые центры (гипермаркеты площадью от 10 тыс. кв. м, имеющие свыше 1000 наименований мебели всех стилей), которые активно возводятся в настоящее время. Сбыт продукции через этот канал интересен фирмам, изготавливающим бытовую мебель, которая пользуется спросом у представителей среднего класса.

Сетевые салоны, создаваемые производителем для сбыта только своей продукции. Это достаточно эффективный механизм продаж, дающий к тому же неплохие возможности для развития франчайзинга. Начинающие предприниматели охотно открывают магазины известных брэндов, заказывая мебель непосредственно у франчайзера. Такой салон должен располагаться на магистральной улице и иметь витрины, обращенные к встречному потоку автомобилей.

Несетевые магазины, которые могут принадлежать как конкретному производителю, так и фирме, занимающейся продажей мебели. Как правило, такие торговые точки специализируются на «эксклюзивной» импортной продукции, но иногда закупают и у отечественных производителей. Нормально работающая компания, не имеющая собственной сбытовой сети, нередко сотрудничает со значительным числом подобных магазинов.

Мебельные магазины «советского типа», продающие недорогую продукцию большого числа производителей, сохранились в достаточном количестве лишь в провинции. Нередко в них продается не только мебель, но и сопутствующие «товары для дома». Недостаток сотрудничества с такими торговыми точками заключается в том, что они, во-первых, не обеспечивают высокого уровня сервиса. Во-вторых, площадь подобных магазинов невелика (до 300 кв. м) и не позволяет предложить широкий ассортимент изделий, а также ограничивает возможности эффективной расстановки товара. В-третьих, эти организации предпочитают брать товар на реализацию, что невыгодно для большинства малых фирм, ориентированных на быструю оборачиваемость средств.

Мебельные секции в многопрофильных торговых центрах можно расценивать как слабый аналог специализированных супермаркетов. Главное преимущество данного канала сбыта – возможность аренды небольшой площади для установки презентационного стенда или образцов.

Рынки («базары») относятся к категории отмирающих каналов, но сохраняют свою популярность в небольших населенных пунктах.

Другой важнейший канал сбыта – прямые продажи, играющие большую роль в деятельности компаний, ориентированных на корпоративные заказы. Рассылка каталогов, «холодные» звонки и личные встречи менеджеров с потенциальными клиентами – важнейшая часть работы многих компаний.

Существует большое число альтернативных сбытовых каналов: установка презентационных стендов прямо на улице, в проходных местах, в частности рядом со станциями метро; продвижение конкретных видов продукции в местах скопления ее

непосредственных потребителей. Так, мебель для новорожденных можно представлять матерям прямо в родильных домах.

Динамично развивающимся каналом сбыта является продажа мебели через интернет-магазин. Все больше компаний берут на вооружение этот вид торговли, т.к. он позволяет экономить на аренде выставочных площадей. Консультацию специалиста можно получить в on-line режиме, по телефону либо по электронной почте.

Мебельный бизнес считается весьма доходным. Инвестор при правильном ведении бизнеса может получать доходность от 40 % годовых в валюте и выше. Главное – правильно выбрать рыночную нишу.

Перспективы мебельного производства в РФ связаны со следующими факторами: динамика жилищного строительства, рост доходов населения, собственные лесные ресурсы, отечественное производство материалов для мебельной промышленности, менеджмент мебельного производства, таможенная политика РФ, экспортная политика производителей, теневой сектор мебельной промышленности. Перспективу такого рода можно проследить на примере развития мебельной компании LORES (г. Родники), которая производит мебель «благородного происхождения» (директор С. Ю. Лапин).

Компания LORES (г. Родники) изготавливает качественную мебель из натуральной древесины. Фирма LORES, где сегодня трудится около полутора сотни человек, была основана в 1997 г. За время своего существования предприятию удалось добиться высокого качества выпускаемой продукции и существенно расширить ассортимент производимых столов, стульев, табуретов, мебельных фасадов, стройкомплекта для лестниц и мебельных комплектов из массива древесины.

Изначально компания создавалась для производства мебели из массива древесины. И первым видом продукции, изготавливаемой здесь, стали мебельные фасады из дуба. На протяжении последующих лет компания расширяла ассортиментную линейку, совершенствовала технологии производства и со временем стала производить и мебель из массива березы – теперь изделия из этого материала занимают больше половины от общего числа производимой здесь продукции. В России всего 4

компании, ориентированные на выпуск фасадов из натуральной древесины, и одна из них – LORES.

Все фасады изготавливаются из древесины высокого качества. Применяемый материал – дуб, береза, ольха отличается повышенной пластичностью и стойкостью к износу, что делает фасады прочными и долговечными, а текстура древесины добавляет благородства, уюта интерьеру.

К столовой группе производимой здесь мебели относятся столы, стулья, табуреты из экологически чистого материала, которые всегда будут уместны как на кухне и в столовой комнате, так и в гостиной или зале ресторана.

Предприятие LORES производит и мебельные комплектующие, востребованные многими российскими компаниями. Ведь еще одно модное сегодня направление – это изготовление мебели из разных фактур, материалов: например, дерево + керамика. Родниковская компания предлагает большое разнообразие ножек стола, колонн, точеных элементов, подстолий.

Стройкомплект компании включает в себя: ступени, подступенники, поручень, столбы, балясины, тетивы, площадки, поворотные элементы. Такие лестницы смотрятся очень благородно, респектабельно.

В своей работе компания использует самые передовые технологии и механизацию процессов производства мебели. Просторные цеха предприятия оборудованы более чем 100 станками известных итальянских и немецких компаний. В отделке применяются лишь качественные лакокрасочные материалы, лаки на водной, акриловой и полиуретановой основе итальянских производителей. При этом покраска изделий осуществляется на автоматизированной красильно-отделочной линии с УФ сушкой. Благодаря этому продукция отличается качеством и экологичностью отделки, разнообразием цветовой палитры и дизайна. Сотрудники конструкторского бюро непрерывно генерируют новые идеи и разрабатывают перспективные, совершенствованные, оригинальные модели, уделяя немалое внимание и сфере индивидуальных заказов.

Предприятие LORES завоевало огромный авторитет среди покупателей во многих городах России: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Сургут, Воронеж, Мурманск, Краснодар и др.

Всего мебель родниковского предприятия представлена в более чем 200 розничных точках по России, а также в широкоизвестных мебельных торговых сетях, таких, как: «Электрогорскмебель», «Форема-кухни», «Муар», IT Projekt, STOLLINE и др.

Сегодня в штате компании работают десятки специалистов, объединенных единой стратегией развития и общей идеей: дать потребителю возможность окружить себя качественной, удобной и красивой мебелью.

Фирма LORES – постоянный участник специализированных выставок, таких, как «Крокус-Экспо» (г. Москва), выставки производителей мебели в г. Сочи и др.

Библиографический список

1. ChinaPRO // Деловой журнал. 2010. 13 сент. URL: <http://www.chinapro.ru/rubrics/13/4921>.
2. World Furniture Outlook 2010 // CSIL, January/February 2010.
3. *Демакова Е. А.* Товароведение и экспертиза мебельных товаров. М. : Кнорус, 2008. 304 с.
4. РБК. Обзоры рынков. URL: <http://www.rbc.ru>.
5. Рынок офисной мебели в России 2010–2012. Отчет по результатам проведенного исследования компании «Экспресс-Обзор» в 2009 г.

ОБЪЕКТИВНЫЕ ОСНОВЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ

Тема объективных предпосылок – это один из важных разделов понимания территориальной экспансии.

В системе общих экономических предпосылок, порождающих территориальную экспансию, первое место отводим разности экономических потенциалов взаимодействующих регионов (это будет конкретизировано на основе взаимосвязей Москвы и Ивановской области).

Тему разности экономических потенциалов можно трактовать в разных плоскостях. Во-первых, это различие в уровне развития производительных сил, в структуре и эффективности производственных отношений, а также в институциональном обеспечении регионов, в полноте и качестве институтов, необходимых для нормального функционирования экономики. Во-вторых, это реально существующая разница между регионами, с одной стороны, в состоянии экономики, её структурной полноценности и эффективности, с другой – различие в уровне и качестве жизни жителей региона, что в решающей степени предопределяет привлекательность или непривлекательности конкретной территории. В-третьих, разность потенциалов можно показать как различие в обеспечении регионов важнейшими видами ресурсов – природных, людских (наличие в первую очередь экономически активного населения), материальных, финансовых и иных. Так, в современных условиях различие в информационном потенциале, равно как и в инновационном, крайне существенно, они серьёзнейшим образом сказываются на имидже региона. В-четвертых, в специфических условиях РФ различия в потенциале экономики регионов можно показать через показатели их финансовой самостоятельности, через указание на то, в какой степени доходная часть конкретного региона зависит от перечислений из федерального бюджета. Так, в Ива-

новской области этот показатель в отдельные годы достигал 60–70% в доходах областного бюджета [4, с. 22–34].

Разность экономических потенциалов порождает движение ресурсов из одного региона в другой, но при этом преобладающие потоки нацелены на ожидаемые преимущества в более развитых территориях. В данном случае в качестве хорошего примера может служить массовое перемещение наиболее эффективной части экономически активного населения из Ивановской и других областей Подмосковья в Москву и Московскую область (мотивы ясны – зарплата, социальное обеспечение и прочее). В данном конкретном случае происходит процесс вытягивания Москвой из соседних регионов «золотого фонда» территории – наиболее подготовленных к производительному труду людей; за счет этого момента потенциал Москвы возрастает, трудовой потенциал взаимодействующих с ней регионов снижается [1, с. 170].

Итак, разность экономических потенциалов может рассматриваться как объективная основа благодаря различным обстоятельствам и формам (вытягивание «метрополией» ценных ресурсов из периферийных регионов, различные формы финансовой зависимости, вкрапление «элементов московской жизни», например, проникновение повышенных цен в провинциальную жизнь, развитие услуг на периферии, доступных москвичам и недоступных местному населению и т. д.).

Наряду с разностью экономических потенциалов регионов в качестве теоретической основы территориальной экспансии выступает избыточность ресурсов в одних регионах и дефицит в других. Так, в Москве ощущается острая нехватка территории для жилищного строительства, а также для постройки административных и культурно-развлекательных центров, транспортная перегруженность, чрезмерно интенсивное использование автомобильных дорог, нехватка в городе зелёных зон, нехватка земель для утилизации отходов, для кладбищ, для спортивно-оздоровительных структур и прочее. В то же время в Ивановской области, равно как и в других областях, есть «избыток территориального ресурса» (заброшенные сельскохозяйственные угодья, малоценные лесные насаждения, заброшенные карьеры, заброшенные населенные пункты) [2, с. 3–4].

Отдельно можно выделить тему «переброса» транспортно-логистических структур и путей. Так, в Москве всегда было колоссальное количество инфраструктурных объектов, которые использовались в качестве складов, иного рода хранилищ, использовались для хранения материальных резервов и прочее, уже несколько лет идёт активный процесс перемещения складского, холодильного, ремонтного и иного хозяйства из Москвы в Подмосковье, частично включая и Ивановскую область. По-видимому, швейная и текстильная промышленность в определённой степени будут концентрироваться в Ивановской и соседних областях, интересы московских предпринимателей уже усиленно концентрируются в указанной сфере на г. Иваново и Ивановской области (вообще текстиль в значительной степени «схвачен» москвичами, интерес которых мы наблюдаем не только в областном центре, но в Кинешме, Шуе, Вичуге, Фурманове, даже в таких небольших городках, как Гаврилов Посад).

В Москве существует избыток организаций, для которых не хватает рынка и деловых людей с повышенными амбициями. Но в то же время на периферии наблюдается дефицит и того и другого. Отсюда ясно, что идут аллокационные процессы. В итоге где-то в глухомани, например в Пестяковском районе Ивановской области, обнаруживаются предприниматели, выходцы из здешней местности, однако имеющие московскую прописку. Они выполняют определенные позитивные функции, которые вместе с тем приходится рассматривать в рамках территориальной экспансии, ибо речь идёт о захвате собственности «посторонними лицами».

В качестве третьей объективной основы территориальной экспансии выделим тему опережающего для одних регионов и отстающего для других рыночного развития. Естественен вопрос: что такое рыночное развитие (опережающее или отстающее) и насколько правомерна такого рода постановка вопроса? В наших условиях произошёл переход от плановой экономики к экономике рыночной, в силу чего вполне законно интересоваться, насколько далеко зашёл этот процесс в тех или иных субъектах России. Важно выделить те черты, которые в совокупности или в разных комбинациях дают нам возможность

показать уровень рыночности в регионе. В связи с этим обратим внимание на следующие моменты.

1. Доля в ресурсах и ВРП (валовом региональном продукте) таких видов экономической деятельности, как оптовая и розничная торговля, а также предоставление разнообразных услуг населению за плату, транспорт и связь, финансовая деятельность, операции с недвижимостью. Вот из этого перечня видно, что в переходный период опережающими темпами развивается не промышленность в целом, не сельское хозяйство, а другие сферы, характеризующиеся хорошей «рыночной подкладкой».

2. Наличие критической массы организаций и деловых людей. Если регион обеспечивает экономическое развитие на уровне выше средних показателей по стране или по совокупности регионов и если качество этого роста отличается позитивными характеристиками (улучшается жизнь населения и прочее), то можно считать что регион обладает критической массой предпринимательской активности. Такое понимание рыночности носит достаточно общий характер, но оно будет усилено. Такое усиление можно сделать путём сопоставлений. Напомним, что в Москве одна организация приходится на 10 жителей, а в Ивановской области на одну организацию – 40–45 жителей. Если рассматривать учреждения организаций (товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества и прочее) как важный вид рыночной деятельности, то ясно, что по этому показателю столица выглядит предпочтительнее периферии, соответственно она должна извлекать больше выгоды [1, с. 108].

3. Развитие инфраструктуры – производственной и социальной, а также в рамках последних можно выделить рыночную инфраструктуру. Этот вопрос комплексный, он неплохо разработан в литературе, в частности, свой вклад сделали ивановские учёные (А. Новиков, А. Берендеева, Е. Фролов, И. Зайцева, Г. Закинчак и др.). Регионы с развитой инфраструктурой принято рассматривать как рыночно привлекательные (люди хотят здесь реализовать свою деловую активность, даже приехать на постоянное жительство и прочее). Итак, развитость инфраструктуры выступает как вернейший признак опережающего рыночного развития. Разумеется, происходит сравнение инфраструк-

туры конкретного региона, для которого характерно опережающее рыночное развитие с другими регионами, а также со средними показателями [1, с. 220].

4. В рамках инфраструктуры следует выделить транспорт и связь. В условиях углубления общественного разделения труда и иных изменений возрастает значимость перевозочной работы, а также в целом возвышаются многообразные формы общения, деловых и иных контактов, обеспечивая с их помощью современный вид связи. Важно следить за показателем, характеризующим прогресс в сфере применения мобильной связи. Также в качестве надёжного признака опережающего рыночного развития выступают успехи того или иного региона в развитии транспорта и средств связи.

Можно привести и иные характеристики опережающего рыночного развития, например формирование финансовой грамотности населения, использование Интернета и прочее. На основании вышесказанного можно составить себе представление об опережающем или отстающем рыночном развитии.

В то же время необходимо обратить внимание на то, что регионы, работающие с рыночным опережением, что-то существенное выигрывают (они привлекательны для инвестиций, а также для квалифицированной рабочей силы; отличаются повышенной доходностью, в их продукте доля добавленной стоимости относительно высока), а регионы, отстающие в рыночном развитии, немало проигрывают, поскольку регионы, отстающие в рыночном развитии, обычно характеризуются недостаточно высокой инвестиционной и кадровой привлекательностью. Если взять Ивановскую область, в этом отношении отстающую, то мы укажем, прежде всего, на следующие потери.

1. Сталкиваясь с отсталой структурой производства, в том числе с инфраструктурой производственной и социальной, наиболее мобильная часть населения уезжает в рыночно продвинутые регионы. Уезжают не только представители наёмного труда, но и потенциальные предприниматели, не находящие смысла развёртывать своё собственное дело в условиях, когда узок рынок, существуют трудности с привлечением хороших кадров, налицо неполноценная рыночная инфраструктура, невысоки ожидаемые доходы от предпринимательского дела и

прочее. В итоге регион сталкивается с подрывом своего трудового потенциала, а кадры – это главное условие успеха в современных условиях [1, с. 26].

2. Большие потери местные предприниматели и «туземная экономика» несут в связи с тем, что «инорегиональные» деловые люди, структуры сплошь и рядом получают преимущество при распределении заказов работ (выигрывают тендеры за счет своих бесспорных преимуществ)¹.

Тема опережающего рыночного развития не столь проста, как это можно себе представить, имея в виду определенные формы выигрыша для региона и образующих его структур. Возникают противоречивые процессы. Так, в области земельных отношений с усилением рыночного момента, в частности, связан захват земель предприимчивыми дельцами. Мотивы разные: трансформация сельскохозяйственных земель в целях их использования для строительных нужд, приобретение участков с целью их использования в будущем, для производственных целей, скупка земель для чисто спекулятивных сделок. В итоге возникают ситуации, когда хорошие, плодородные сельскохозяйственные угодья оказываются в руках тех лиц, которые могут использовать эти земли с меньшей эффективностью. Так, пригодные земли традиционно отличались повышенным плодородием, и получению ренты способствовала их близость к рынкам сбыта. Хозяйствование на этих землях было экономически выгодно, а население ближайшего города получало возможность

¹ Так, строительный холдинг «СУ-155», который в городе Иванове «оттяпал» большой кусок жилищно–строительных работ, обездолил таким образом многие строительные фирмы. Преимущество «СУ-155» – это масштабность, наличие собственной базы снабжения строительными материалами, ускоренное выполнение заказов, в то же время местные строительные ивановские компании не могли бы выполнить заявленную жилищную строительную программу в установленные сроки, поскольку они мелки, разрозненны, непрерывно конкурируют между собой, поставки стройматериалов зависят от других фирм и прочее. Ущемление местного бизнеса – это естественное следствие таких условий его жизнедеятельности, которые формируются в зоне отстающего рыночного развития.

закупать свежие доброкачественные продукты. Но когда в Московской, Ярославской, Владимирской и других областях происходит захват земель вокруг больших городов, их выведение из сельскохозяйственного оборота, то наносится непоправимый ущерб сельскому хозяйству, а также страдают интересы населения как потребителей продуктов питания. Вокруг больших городов традиционно были овощеводческие плантации, выращивали картофель, а сейчас в массовом порядке то и другое завозится не только из Польши, Германии, Прибалтики, Украины, Беларуси, но из Израиля и Египта.

Анализ объективных предпосылок территориальной экспансии показывает, что есть необходимость двойственной трактовки понятия территориальной экспансии как формы межрегиональных взаимодействий в условиях, когда, во-первых, существует неравенство экономических потенциалов, во-вторых, в одних регионах избыток в других недостаток ресурсов, в-третьих, сильный регион характеризуется опережающим развитием, слабый в этом отношении отстаёт. Двойственность заключается в том, что, с одной стороны, в экспансии чётко выделяются колониальные черты, с другой – присутствуют отношения партнёрства (представитель слабейшего участника чаще всего выступает как младший партнер, однако получающий свою долю выгоды, которая в общем-то делится сообразно силе участника).

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д.* Москва: донор или «вампир»?!: монография. Иваново; М., 2009.
2. *Бабаев Б. Д., Николаева Е. Е., Новиков А. И.* Влияние Москвы на социально-экономическое развитие Ивановской области: направления, формы, механизмы, оценки : монография / под общ. ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2008.
3. *Кайгородов А. Г., Новиков А. И., Щуков В. Н.* Экономический потенциал региона и механизмы его использования : науч. издание. Владимир; Иваново; Ярославль : Иван. гос. ун-т, 2008. – 124 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОСКОВСКОГО МАКРОРЕГИОНА

Исследование формирования макрорегионов¹ в России – это новое направление в экономической мысли. Макрорегионы складываются на основе развития интеграционных процессов в едином экономическом пространстве России, объединяя в своем составе региональные рынки и различные элементы региональных хозяйственных систем. Исходным пунктом их формирования стало создание новых административных образований в структуре РФ – федеральных округов [6, с. 20–22].

В современных условиях Российской Федерации идет активный процесс формирования макрорегионов. В данной статье обрисовано возникновение Московского макрорегиона. В силу сказанного вопросы развития Ивановской области и других подмосковных областей следует рассматривать в рамках ука-

© Довгополая Н. В., 2011

¹ 30 ноября 2007 г. о необходимости разработки концепции макрорегионов России говорил Президент России В. В. Путин на заседании президентского Совета по науке, технологиям и образованию. Для обеспечения успешного экономического развития будет выстроена долгосрочная стратегия развития страны в соответствии с региональными особенностями новых макроэкономических образований. Министр регионального развития Дмитрий Козак предложил создать 7–10 макроэкономических зон, в числе которых: 1) Центральный макрорегион, включающий в себя г. Москву, Брянскую область, Владимирскую область, Вологодскую область, Ивановскую область, Калужскую область, Костромскую область, Московскую область, Рязанскую область, Смоленскую область, Тверскую область, Тульскую область, Ярославскую область; 2) Центрально-Черноземный макрорегион; 3) Северо-Западный макрорегион; 4) Северный макрорегион; 5) Южный макрорегион; 6) Поволжский макрорегион; 7) Дальневосточный макрорегион; 8) Уральский макрорегион; 9) Западно-Сибирский макрорегион; 10) Восточно-Сибирский макрорегион. URL: <http://d-s-r.ru/texts/12-13%20makregion.pdf>.

занного процесса. В центре внимания оказываются взаимодействия между регионами, имеющими различные социально-экономические потенциалы.

Характерной особенностью российской региональной структуры и базовым фактором формирования сотрудничества между субъектами РФ является феномен социально-территориального неравенства. Говоря словами исследователей В. Н. Лексина и А. Н. Швецова, «не на «проценты», а в «разы» отличаются субъекты федерации по насыщенности дорогами, связью, энерго- и топливоснабжением, водообеспечением и другими основополагающими условиями территориального развития» [7, с. 35].

При наличии территориальной неравновесности, реально существующей во взаимоотношениях Москвы и подмосковных регионов, очевидно сильное преимущество Москвы над регионами. Эта тема существует достаточно давно, в частности, в работах зарубежных и отечественных учёных, Дж. Фридмана¹, В. И. Ильина, описаны общие вопросы, объясняющие пространственно – территориальную иерархичность и дифференциацию пространства типа «Центр – периферия», где прослеживается постоянное доминирование центра над периферией.

При оценке ресурсных возможностей города Москвы на основе официальной статистики очевидно, что Москва сконцентрировала колоссальные денежные ресурсы (в отдельные периоды столица концентрировала до 80–85 % совокупных кредитных ресурсов страны), для которых в городе явно недостаточно инвестиционных площадок. С другой стороны, в Москве нет свободных территорий для комплексного и масштабного строительства, не говоря уже о культурно-бытовом и производственном строительстве. С исчерпанностью территориального ресурса тесно связана и проблема транспортной перегруженности города. В свою очередь прилегающие к Москве территории испытывают недостаток ресурсов. Для нормального развития им не хватает инвестиций, технологий, современной техники, во

¹ Модель «центр – периферия» в классическом виде была разработана Джоном Фридманом в конце 60-х гг. и изложена в книге «Политика регионального развития».

многих случаях – квалифицированной рабочей силы, включая управленцев, современного производственного опыта и т. д. В силу этого они объективно охотно становятся «принимающей» стороной [2, с. 8–15].

Ивановскую область относят к числу старопромышленных областей ЦФО, она испытала значительные потрясения в ходе рыночных перемен, спад производства был более значительным, чем в соседних областях. Как показывают статистические данные, Ивановский регион продолжает оставаться депрессивным, о чем свидетельствуют сокращение населения, высокий уровень безработицы, а также низкий уровень жизни населения, особенно при сравнении этих данных с показателями Центрального округа и России в целом [4, с. 93–94].

Интеграция Москвы и Подмосковья рассматривается как формирование макрорегиона, это предполагает анализ тех проектов, в которых виден совместный интерес. Таким образом, складывающееся новое общественное разделение труда происходит в рамках формирующегося Московского макрорегиона (в целом по стране идут процессы подобного рода, например, активно формируется Санкт-Петербургский макрорегион, Нижний Новгород играет значительную роль в формировании Волго-Вятского макрорегиона). Москва активно осваивает подмосковные территории. Причины две: 1. Избыток ресурсов в Москве, прежде всего капитала и предприимчивых людей, которые ищут на периферии сферы приложения своих ресурсов и усилий. Капитал ищет прибыли. Это его вечный двигатель. Другая причина состоит в том, что Москва, колоссальный по численности населения и другим характеристикам суперцентр, не в состоянии нормально функционировать без тех ресурсов и возможностей, источником которых являются в существенной степени прилегающие к столице регионы.

В рамках межрегионального взаимодействия четко просматривается территориальная экспансия Москвы. Объектом этой экспансии являются прилегающие к ней регионы (Ивановская, Владимирская, Смоленская и другие). Инвестиционная привлекательность Ивановского региона обусловлена близостью его к Москве, наличием свободных энергетических мощностей и земельных участков с инженерной инфраструктурой, а

также высокопрофессиональных инженерных и рабочих кадров. В столичных регионах (Москва, Санкт-Петербург), куда первоначально стремился западный капитал, земельные и энергетические ресурсы в основном уже исчерпаны или стали чрезмерно дорогими. Мы же ими пока располагаем. В силу этого область в последние годы привлекает внимание зарубежных деловых кругов. Интерес к нашему региону проявили такие компании, как «ИстПартнерс», «Hyundai», «Armstrong Europa GmbH», «MET-PO Кэш энд Керри» и другие (австрийская компания «Эггер» построила в г. Шуе Ивановской области деревоперерабатывающий завод по выпуску ДСП и плит МДФ общей стоимостью 320 млн евро).

Проблематика территориальной экспансии – это противоречивый момент. Очевидна двусмысленность территориальной экспансии, предполагающая процессы колонизации и партнёрские отношения. Как было уже отмечено, в качестве одного из значимых моментов территориальной экспансии рассматривается разность экономических потенциалов, которые порождают аллокацию¹ ресурсов (в разнообразных формах). Положение таково, что избыточность ресурсов (денежных средств, квалифицированных кадров, включая управленческие, производственного опыта, технологий и т. д.) вызывает процессы перетока этих ресурсов на ближайшие (и отдаленные) территории. Таким образом, разность экономических потенциалов способствует движению хозяйственных ресурсов в территориальном аспекте. Рассмотрим разность экономических потенциалов регионов, которые обозначим с помощью 6 индикаторов.

Важным индикатором развития регионов является среднедушевой доход и начисленная заработная плата. Между Москвой и Ивановской областью существенная разность в этих показателях, соответственно более чем в 7 раз и в 3 раза в пользу Москвы [2, с. 5]. Эти факторы действуют в пользу перемещения рабочей силы из периферии в Москву. К тому же существует устойчивая практика привлечения наиболее квалифицирован-

¹ Аллокация ресурсов (у неоклассиков) – распределение экономических ресурсов между видами экономической деятельности в рыночной экономике в соответствии с ценовыми сигналами.

ных кадров из регионов для работы в московских учреждениях и иных организациях. По статистике, на работу в Москву ездят 850 тыс. жителей Подмосковья, а из столицы к нам – лишь 250 тыс. чел. Данный факт связан с ухудшением качественного и количественного состава населения слабых регионов.

Аллокацию ресурсов можно также показать на примере экспансии сетевых компаний (многопрофильных организаций). В Ивановской области с активным участием московского капитала целый ряд производственных фабричных корпусов переделан под мощные торговые заведения («Серебряный Город», «ТекстильПрофи», «9Квадратов» и другие). Особенность сетевой организации заключается в том, что центральная контора находится в столице, которая сохраняет права собственности, координирует деятельность и контролирует финансовые потоки. Самой высокодоходной сферой экономики Ивановской области в 2009 г. была торговля.

Москва обладает мощным строительным потенциалом, который оказывается достаточным не только для широкомащштабного жилищного и иного строительства в самой столице, но и для осуществления крупных проектов в других регионах. Московские строительные подрядные организации трудятся в Смоленской, Костромской, Владимирской и многих других областях. Они участвуют в строительстве олимпийских объектов в Сочи. В городе Иванове уже в течение ряда лет развертывает работы холдинг «СУ-155», (ставший инвестором по застройке микрорайона «Московский»). В то же время просматривается четкая ориентация на строительство торгово-развлекательных комплексов, офисов и административных зданий, спортивно-оздоровительных сооружений. В этой части московские организации очень часто принимают на себя проектные работы, что является весьма выгодным бизнесом.

Избыток организаций в столице можно рассматривать как избыток экономической деятельности, когда наличные капиталы не находят в столице прибыльного применения и вынуждены эмигрировать за ее пределы, «осваивая» подмосковные регионы и двигаясь дальше.

Москва избыточна с точки зрения концентрации административно-управленческих функций. В этом отношении она яв-

ляется суперцентром. В определенной степени можно констатировать и избыток кадров в Москве, в особенности тех лиц, которые ориентированы на управленческую деятельность. Известно, что многие лица с московской пропиской оказались в провинции в губернаторских креслах. Переместившись из столицы в центр губернии, эти лица обычно приводят за собой несколько десятков чиновников, которые охотно перемещаются за шефом и надеются сделать отличную карьеру. Так, если поинтересоваться той позицией, которую в отношении Москвы занимают губернаторы Ивановской, Ярославской, Костромской, Тверской и других областей ЦФО, то можно убедиться, что они в планах развития своих регионов серьезно рассчитывают на ресурсы из Москвы. Например, ивановский губернатор М. А. Мень, его помощники неоднократно публично говорили о том, что Ивановская область испытывает серьезнейшую нужду в московских ресурсах.

В качестве пятого индикатора рассматриваем транспортно-логистическую перегруженность Москвы. Поскольку Москва замкнула на себя колоссальное количество административно-управленческих функций и функций делового мира, то в Москве проезжают сотни тысяч единиц иногороднего транспорта. В Москве высока доля лиц, имеющих личный автотранспорт¹ (показатель в 2,5 раза выше ивановского). Острота транспортной проблемы чрезвычайно высока. Всем известны растянувшиеся московские километровые пробки². Это чревато такими пробле-

¹ Место, занимаемое в Российской Федерации в 2009 г. по числу собственных легковых автомобилей на 1000 чел. населения: (1) Камчатский край; (2) г. Санкт-Петербург; (3) Московская область; (4) Калининградская область; (5) г. Москва; (46) Владимирская область; (47) Костромская область; (64) Ярославская область; (72) Ивановская область; (83) Чукотский автономный округ. По данным Росстата за 2009 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_14p/Main.htm.

² Москва стоит на четвертом месте в мире по продолжительности пробок, экономический ущерб от которых превышает размер субсидий федеральной целевой программы по безопасности дорожного движения и составляет 39 млрд р. в год. URL: <http://sibforum.sfu-kras.ru/node/183>.

мами, как рост загазованности, отрицательно влияющей на окружающую среду, аварийность автотранспорта, повышенный износ трасс. Вследствие указанного обстоятельства приобретает высокую степень актуальности задача переноса транспортно – логистических путей и объектов из Москвы в прилегающие регионы. В этом отношении перспективно формирование в Ивановской области мощного транспортно-логистического центра по торговле текстильными и швейными изделиями, а именно формирование текстильного кластера, который должен стать пилотным проектом модернизации российской текстильной промышленности¹.

Крупнейшее преимущество Москвы связано с выполнением ею распределительной функции, она является дистрибьютором всероссийского уровня. Москва концентрирует и распределяет товары, участвует во внешнеторговом обороте страны, что свидетельствует об исключительной важности столицы как центра оптовой торговли (на её долю приходится почти 80 % оптового товарооборота ЦФО) [1, с. 133].

Противоречивость территориальной экспансии формирует своеобразные формы территориальной экспансии (захват земельных участков, рекреационное освоение Москвой Подмосковных регионов и прочее). Ярким проявлением колониализма является активная скупка земельных участков. В современных условиях практически любой крупный инвестиционный проект предполагает предварительное решение земельного вопроса. Одна из задач скупки земель (подразумеваются спекулятивные намерения) связана с надеждами их последующей трансформации в другую категорию (т. к. проще всего скупать земли сель-

¹ 19 сентября 2011 г. на встрече с премьер-министром Владимиром Путиным глава «Деловой России» Борис Титов представил проекты 28 кластеров, которые могут стать очагами развития новой экономики. В число отобранных проектов вошел текстильный кластер в Ивановской области. Кострому предлагают сделать ювелирной столицей России. Авторы идеи хотят создать в городе ювелирную биржу и торгово-выставочный комплекс. URL: <http://ivanovo.bezformata.ru/listnews/tekstilnij-klaster-ivanovskoj/1320671/>.

скохозийственного назначения¹), и тогда эти земли могут быть использованы для строительства коттеджных поселков или иных рентабельных проектов². Колониализм многолик. Покажем его на отдельных примерах. Производства перемещаются из Москвы в Тверскую, Владимирскую и другие области. В Ивановской области в этом отношении можно фиксировать лишь единичные случаи. Так, в г. Шуе разместилось московское предприятие по изготовлению металлических конструкций (вышки для мобильной связи, металлические ангары и др.). Это предприятие средних размеров, но сам этот вид экономической деятельности перспективен в связи с развертыванием жилищно-коммунального и дорожного строительства и в связи с развитием средств транспорта и ряда других отраслей – потребителей металлических конструкций.

В качестве партнерской линии можно отметить появление предприятий, созданных совместно с местным капиталом (где представители ивановского капитала выступают в качестве младшего партнёра). Можно напомнить пример с компанией «Союз», где один совладелец с ивановской пропиской, а другой – с московской. Именно последний задаёт тон в работе, если иметь в виду стратегию развития фирмы. Таким образом, Москва диктует нормы деловой жизни, дает массу превосходных образцов организации труда и предпринимательства.

Москва остро нуждается в рекреационных услугах. Ивановская область достаточно выгодна для развития сферы рекреации, включая туризм. Москва – экологически неблагоприятный город, нуждается в недалеко расположенных и хорошо обустроенных рекреационных зонах. Для развития туризма в его

¹ Федеральный закон № 101 «Об обороте земель сельхозназначения» дал право распоряжаться этими ресурсами.

² На территориях Александровского и Киржачского районов Владимирской области московские дачи растут как грибы. Если в 2006 г. дачные некоммерческие объединения граждан занимали 362 гектара, то в 2007-м – уже 884.

различных видах в Ивановской области имеется соответствующий потенциал и традиции¹.

В связи с активными процессами формирования Московского макрорегиона применительно к каждому подмосковному региону возникает проблема позиционирования в границах этого региона. Складывается суждение, что Ивановская область и др. области интересны для Москвы в следующих отношениях: как территории, куда можно переместить промышленные предприятия; как зона рекреации, как торгово-логистические центры и т. д. Москва же на себя берет высшие управленческие функции, финансовые функции, как дистрибьютор, генератор нововведений во всех областях и т. д. [1, с. 27–31]. Таким образом, можно сделать вывод о многогранности и противоречивости роли Москвы как суперцентра в межрегиональном сотрудничестве.

Социально-экономические последствия влияния Москвы на Ивановскую область многообразны и противоречивы. Сложно сказать, какие тенденции преобладают – положительные или отрицательные (как для сильного, так и для слабого региона). Москва выступает как мощнейший распределитель ресурсов, обеспечивает снабжение провинции теми товарами, работами, услугами, включая информацию, которых в провинции нет или недостаточно. Благоприятно влияние идущих из Москвы инвестиций на региональное развитие, в частности, вклад на восстановление и развитие рекреационной сферы. Позитивна роль Москвы в разветвлении жилищного строительства, в формировании во взаимодействии с регионами торгово-логистических путей, благодаря которым устанавливается взаимный обмен (правда, не всегда на эквивалентной основе, рыночные позиции московского капитала часто оказываются более сильными). С одной

¹ Министерство спорта и туризма и правительство Ивановской области 22.09.2011 г. подписали соглашение о развитии пилотного туристско-рекреационного кластера «Плес» и соглашение о предоставлении субсидий из федерального бюджета на развитие регионального туризма в размере 470 млн р., сообщил в четверг РИА Новости начальник управления спорта и туризма правительства Ивановской области Николай Зотов. URL: <http://www.ivanovoobl.ru/eventdetails.aspx?id=10175>.

стороны, Ивановская область имеет приобретения, а с другой – несет существенные потери (уход наиболее подготовленной рабочей силы в Москву, что приводит к снижению человеческого капитала проблемных регионов). Существующие по многим важным товарам и услугам различия в ценах между Москвой и периферией создают благоприятные предпосылки для спекулятивных сделок (в сфере жилья, в земельной сфере). Кредитный и вообще финансовый ресурс Москвы, работающий за ее пределами, не только обеспечивает приобретение недвижимости, ставит под контроль Москвы предприятия, организации, даже целые отрасли (сфера телекоммуникаций и туризм), приносит не просто доходы, а сверхдоходы [3, с. 118–119].

Во взаимоотношениях Москвы с периферией баланс выгод и потерь неоднозначен. Одна из важнейших провинциальных бед, отражающих взаимодействие регионов со столицей, заключается в том, что Москва «выкачивает» наиболее эффективную рабочую силу с периферии.

Библиографический список

1. *Алексеев В. Н., Ермилов В. Г., Ильин В. В.* О привлекательности инвестиционного климата экономики Москвы // *Финансы*. 2009. № 6. С. 27–31.

2. *Бабаев Б. Д.* Москва: донор или «вампир»?!: монография. Иваново; М., 2009.

3. *Бабаев Б. Д., Николаева Е. Е., Новиков А. И.* Влияние Москвы на социально-экономическое развитие Ивановской области: направления, формы, механизмы, оценки: монография / под общ. ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2008.

4. *Бабаев Б. Д., Николаева Е. Е., Новиков А. И., Фролов Е. Б.* Актуальные проблемы повышения эффективности использования хозяйственной территории региона: (по материалам Ивановской области) : монография / под общ. ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2009.

5. *Биткина С.* Москва – не Петушки. URL: <http://www.rg.ru/2009/04/28/reg-roscentr/moskva.html>.

6. *Зубаревич Н. А.* Социальное пространство России // *Отечественные записки*. 2008. № 6. С. 17–34.

7. *Лексин В. Н., Швецов А. Н.* Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М. : Эдиториал УРСС, 2003.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ОТРАСЛЬ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА СТРАНЫ

В первом десятилетии XXI в. аграрный сектор России раз-
вит слабо, особенно социальная сфера села. Продовольствия в
стране производится не более половины потребности (таблица 1).

Таблица 1

**Производство и потребление основных продуктов сельского
хозяйства в расчете на одного гражданина РФ, 2010 г., кг [4, с. 24]**

Наименование продукта	Производство	Потребление	Требуется по медицинским нормам [5]
Хлеб и хлебопродукты	121	99	105
Картофель	56	67	100
Овощи и бахчевые	80	76	140
Молоко и молокопродукты	265	253	340
Мясо и мясопродукты	43	55	75
Яйца, шт.	228	214	260

В то же время недостающее продовольствие в Россию им-
портируется. Во-первых, импорт продуктов – это ненадежный
источник в отношении качества продуктов питания, а во-
вторых, это отражение социально-экономического состояния
государства: упущенная экономическая выгода, потеря рабочих
мест, снижение эффективности использования земли, техники,
теневые операции с ценами. Согласно Доктрине продовольст-
венной безопасности Российской Федерации угрозой экономи-
ческой безопасности страны выступает завоевание иностранны-
ми фирмами внутреннего рынка по многим видам продовольст-

венных товаров. Ситуация, сложившаяся в России с импортом продовольствия, условия для производства которого имеются, требует внимания со стороны государства. Серьезное государственное вмешательство требуется на стадии производства таких продуктов, как мясо, масло, сахар.

Одна из причин проникновения недоброкачественных товаров на российский рынок – отсутствие жесткого контроля на таможенных постах, погоня коммерсантов за быстрой прибылью (закупка низкосортных продуктов с истекающим сроком годности и без достоверной информации на русском языке).

Если говорить о качестве импортных продуктов, то, по оценкам Национального фонда защиты прав потребителей, на мелкооптовых и продовольственных рынках более 40 % импортных продуктов питания в той или иной степени фальсифицированы [1].

Мировой опыт показал, что стратегия развития импортозамещающего производства сыграла важную роль в экономическом прогрессе ряда развивающихся стран. В латиноамериканских странах НИС (Бразилия, Аргентина, Мексика) стратегия импортозамещения сыграла свою положительную роль, позволила создать диверсифицированную национальную экономику и занять видное место в мировом производстве ряда важнейших товаров. Выход России из критической ситуации – это создание и реализация государственных программ на федеральном, региональном и районном уровнях. Государственная поддержка собственного экспорта и производства позволяет повысить уровень благосостояния жителей. Однако необходима поддержка товаропроизводителей для выравнивания доходов при колебаниях уровня производства и диспаритете цен.

Решение проблем развития сельского хозяйства, по мнению специалистов, под силу только государству.

Во-первых, это связано с формированием законодательной базы. В странах Запада акты аграрного законодательства насчитывают сотни страниц, содержат долгосрочную стратегию протекционистской направленности и нормы регулирования. Российский закон о сельском хозяйстве не превышает 10 страниц правильных, но лишенных акцента на приоритетность поддержки отрасли и человеческого фактора на селе. Недостатки

закона в какой-то мере компенсирует Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. Но она не содержит главного – общего и финансового ресурсного обеспечения приоритета сельского хозяйства.

Во-вторых, развитие сельского хозяйства, качество и уровень жизни населения зависят от аграрной политики, проводимой государством. Власть в России определяет аграрную политику, которая воздействует на производственные процессы через управленческие решения в виде законов, постановлений и других нормативных актов. В том и заключается особенность развития России, что решение любой экономической проблемы приобретает политический характер.

С начала 1990-х годов по настоящее время одной из главных проблем является диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию (таблица 2).

К решению проблемы диспаритета и повышения цен на сельхозпродукцию и продовольствие следует подходить с позиций защиты сельского хозяйства от монопольного поведения субъектов сырьевого комплекса страны. Исходя из данных таблицы 2, необходимо введение минимально гарантированных закупочных цен при ценообразовании по следующим видам продукции: овощи, масла и жиры, молочные изделия, сыры и яйца. Для государственных нужд должны осуществляться закупки сельскохозяйственной продукции только отечественного производства.

Во-первых, необходимо развивать формы собственности (коллективные, фермерские, личные подсобные хозяйства, садовые товарищества и др.) при условии широкой кооперации друг с другом.

Во-вторых, обеспечить сельхозтоваропроизводителю рентабельность не менее 20–25 % за счет эквивалентности товарно-денежного обмена, паритета цен на основе развитой кооперации между предприятиями [3, с. 18].

Таблица 2

**Индексы потребительских цен на основные группы продовольственных товаров в декабре 2010 г.
(в % к декабрю 2009 г.) [2]**

Страна	Продукты питания – всего	Хлебобулочные изделия и крупы	Мясо и мясопродукты	Рыба и морепродукты	Молочные изделия, сыры и яйца	Масла и жиры	Фрукты	Овощи	Сахар, джем, мед, шоколад и конфеты
Российская Федерация	114,7	113,0	105,5	104,6	117,0	123,6	112,3	167,0	112,1
Греция	102,0	100,4	101,5	104,3	101,7	100,8	99,8	106,4	102,5
Италия	101,1	100,6	101,1	102,8	102,2	98,7	98,8	101,3	101,1
Финляндия	102,2	101,1	101,8	107,5	98,3	100,5	105,9	109,4	100,7
Франция	101,4	100,0	100,7	101,8	100,1	99,1	103,5	109,3	99,5
ФРГ	103,6	101,1	100,8	103,3	101,7	101,0	107,9	117,5	99,7
Польша	104,2	106,9	98,9	102,5	102,1	102,1	108,8	119,9	103,2

В-третьих, аграрное бизнес-сообщество должно играть в России роль не менее важную, чем топливно-энергетический, промышленный бизнес. В частности, оно должно сделать свою деятельность прозрачной для общества, стать равноправным партнером государства в решении продовольственной проблемы страны.

Важной составляющей развития АПК в целом является сочетание экономических, социальных, экологических и других интересов. Сочетание таких интересов предполагает проведение такой государственной политики, в том числе и на уровне региона, которая обеспечивала бы их реализацию.

Анализируя вышесказанное мы предлагаем модель обеспечения развития сельскохозяйственного производства.

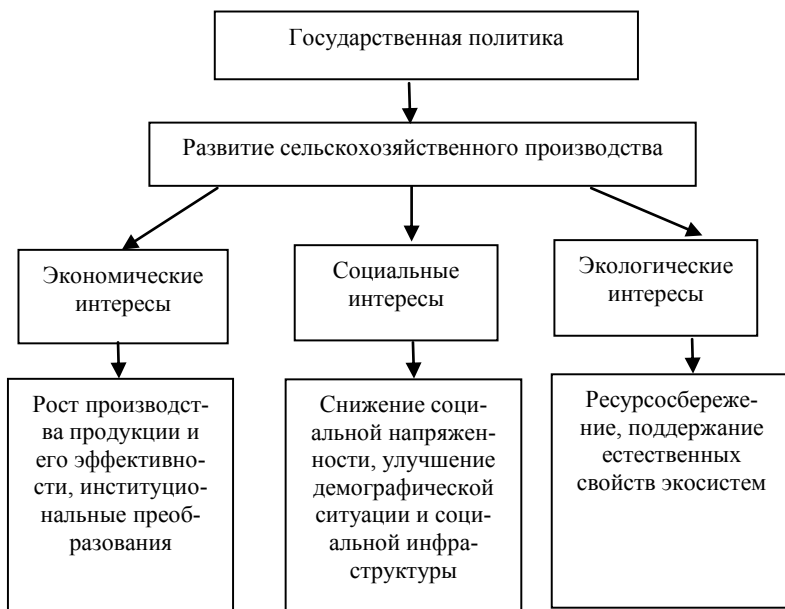


Рис. 1. Модель развития сельскохозяйственного производства

Развитие сельскохозяйственного производства как важнейшей составляющей социально-экономической системы рас-

сма­три­ва­ет­ся на­ми с уче­том вли­я­ния го­су­дар­ствен­но­го ре­гу­ли­ро­ва­ния на ди­на­ми­ку про­из­вод­ства.

Та­ким об­ра­зом, го­су­дар­ствен­ное обес­пе­че­ние раз­ви­тия отечес­вен­но­го сель­ско­хо­зяй­ствен­но­го про­из­вод­ства с уче­том эко­ло­гичес­ких, со­ци­аль­ных и э­ко­но­мичес­ких ин­те­ресов – это не толь­ко сред­ство вза­имодей­ствия про­из­во­ди­те­ля с по­требителем в це­лях ре­а­ли­за­ции про­из­ве­ден­ной про­дук­ции, но и сред­ство обес­пе­че­ния про­из­вод­ствен­но­го про­цес­са не­об­хо­ди­мы­ми ма­те­ри­аль­ны­ми и фи­нан­со­вы­ми ре­сур­са­ми. Ключ к скорей­ше­му соз­да­нию та­кой си­сте­мы – вы­страивание ба­лан­са ин­те­ресов го­су­дар­ствен­ной и не­го­су­дар­ствен­ной со­став­ляю­щих этой си­сте­мы, ос­но­ван­но­го на рав­но­пра­вии, рав­ной от­вет­ствен­но­сти, вза­им­ном до­ве­рии.

Библиографический список

1. URL : <http://www.potreb.narod.ru>.
2. URL : www.gsk.ru
3. *Исправникова Н.* Парадоксы аграрных реформ в России // Международный экономический журнал. 2010. № 2.
4. *Можяев Е.* Обоснование прогнозных сценариев развития сельского хозяйства // Международный сельскохозяйственный журнал. 2010. № 4.
5. Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания : Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации (Минздравсоцразвития России) от 2 августа 2010 г. № 593н.

ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Исследование проблем конкурентоспособности продукции предполагает наличие соответствующего понятийного аппарата. На наш взгляд, этот аппарат должен включать в себя следующую совокупность терминов: конкуренция и ее виды (свободная, монополистическая, добросовестная, недобросовестная), конкурентоспособность и ее виды (конкурентоспособность страны, региона, предприятия, продукции, товара), оценка конкурентоспособности, конкурентная позиция, конкурентное преимущество, конкурентная стратегия, конкурентная среда, конъюнктура, качество продукции, конкурентность, интенсивность конкуренции, конкурентная ситуация. Рассмотрим понятия, трактовка которых в настоящее время неоднозначна.

Конкуренция. Общепринятого понятия «конкуренция» пока не существует. Многие определения содержат неточности или характеризуют только одну из сторон конкуренции. Одни трактовки не отражают динамичность явления, в то время как конкуренция все-таки является процессом (К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю [6, с. 452]). В других конкуренцию относят к процессам, управляемым самим участником соперничества (Р. А. Фатхутдинов [14, с. 41]), с чем, конечно, нельзя согласиться, т. к. конкуренция – процесс такой же стихийный, как и военная битва, где каждая сторона продумывает план действий, но управлять всем сражением никто не в состоянии.

В большей степени сущность конкуренции отражена, на наш взгляд, в определении, данном И. А. Спиридоновым, а затем Н. И. Перцовским:

«Конкуренция – экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения различных потребностей по-

купателей и получения наибольшей прибыли» [7, с. 14; 10, с. 59].

Хотя и в этом определении есть неточности, поскольку целями компании могут быть не только перечисленные выше, но и такие, как сохранение доли рынка или даже выживание организации, что особенно актуально в условиях экономического кризиса. Таким образом, можно определить конкуренцию как экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения различных потребностей покупателей и достижения целей компании.

Конкурентоспособность. Понятие «конкурентоспособность» является производным от понятия «конкуренция». В самом общем виде конкурентоспособность – свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений.

Суть конкурентоспособности любого экономического объекта – это способность опережать конкурента в достижении поставленных экономических целей и получать на основе этого определенные выгоды [4, с. 212].

Р. А. Фатхутдинов делает акцент на конкретизации объектов и факторе времени: конкурентоспособность объекта – это его способность конкурировать (управлять своими конкурентными преимуществами, соперничать) с аналогичными объектами на данном рынке в данное время [14, с. 16].

Категория конкурентоспособности применяется по отношению к различным объектам, различающимся главным образом по иерархии в экономике [8, с. 39–40]. Границы понятия «конкурентоспособность» непрерывно расширяются, переходя от конкурентоспособности изделия к конкурентоспособности предприятий и даже государств [18].

Помимо этого, конкурентоспособность может рассматриваться относительно таких объектов, как нормативные акты, научно-методические документы, проектно-конструкторская документация, технология, производство, выпускаемая продукция (выполняемая услуга), недвижимость, работник, информа-

ция, регион, отрасль, любая сфера как макросреды [15, с. 387], так и микросреды (предприятия, поставщики, потребители).

По мнению многих ученых, в иерархии понятий конкурентоспособности базовым является «конкурентоспособность продукции». Однако тут стоит отметить, что данный термин очень часто употребляют как синоним конкурентоспособности товара (в частности, В. Грибов, В. Грузинов [2]). Термины похожи, но имеются и различия. При рассмотрении самих понятий продукции и товара можно заметить, что «продукция» в большей степени относится к сфере производства, «товар» же – к сфере его использования. Продукт – это объект производственной деятельности, товар же – объект обмена. Продукт, чтобы стать товаром, должен быть доведен до степени коммерциализации. Это означает создание системы обеспечения его продажи и послепродажного обслуживания [4, с. 165–169].

Кроме того, как отмечают Е. А. Горбашко [3, с. 178] и С. Ю. Шевченко [16, с. 193], конкурентоспособность продукции отражает потенциальную, а конкурентоспособность товара – реальную способность быть успешным на рынке. Конкурентоспособность товара, кроме прочих факторов, влияющих и на конкурентоспособность продукции, находится в зависимости от характеристик, которые ей придает ритейлер (положение на полке в магазине и проч.), а также от системы продвижения товаров, рекламы и т. п.

Оценка конкурентоспособности продукции – «расчет способности продукции быть более привлекательной для потребителя по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам» [5].

Трактовка выглядит достаточно точно, но позволим себе не согласиться с ученым в одном моменте. Расчет все-таки предполагает количественное измерение. Оценка же может быть как количественной, так и качественной. В связи с этим позволим себе заменить «расчет» на более подходящее слово «определение». Таким образом, трактовка данного термина выглядит следующим образом.

Оценка конкурентоспособности продукции – это определение способности предмета конкуренции быть более привлекательным по сравнению с другими предметами аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам.

Конкурентная позиция. Т. Тулаев дает следующее определение: «конкурентная позиция – это сравнительная характеристика основных рыночных параметров фирмы относительно конкурента» [11, с. 97]. На наш взгляд, оно является несколько неточным, поскольку речь идет о положении, расположении, а никак не о характеристике¹.

Более точным выглядит следующее определение.

Конкурентная позиция – это положение, которое то или иное предприятие занимает в своей отрасли в соответствии с результатами своей деятельности и своими преимуществами и недостатками по сравнению с другими предприятиями [17].

Позволим себе откорректировать данную трактовку, поскольку конкурентная позиция – это все-таки не положение в отрасли, а положение в ряду конкурентов. Таким образом, получаем следующее определение.

Конкурентная позиция – это положение, которое то или иное предприятие занимает в ряду конкурентов в соответствии с результатами своей деятельности и своими преимуществами и недостатками по сравнению с другими предприятиями.

Качество продукции.

Конкурентоспособность как преимущество товара на рынке раскрывается через систему показателей. В. Н. Еремин выделяет четыре группы показателей, от которых зависит уровень конкурентоспособности продукции:

- качество продукции;
- экономические параметры;
- потребительские свойства;
- сбытовые параметры [4, с. 233–234].

¹ Характеристика – описание, определение отличительных свойств, достоинств и недостатков кого-чего-нибудь [12, с. 428].

Несомненно, все эти показатели играют важную роль в управлении конкурентоспособностью продукции, но именно качество продукции является основным фактором ее достижения. При формировании стратегии повышения конкурентоспособности ресурсы следует направлять в первую очередь на повышение качества продукции, затем – на снижение издержек фирмы, совершенствование организации эксплуатации (применения) продукции, повышение качества сервиса продукции, как пишет Р. А. Фатхутдинов [13, с. 212].

Понятие качества продукции регламентировано в Российской Федерации государственным стандартом, ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения»: «Качество – совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением» [1].

Основное место в оценке качества продукции или услуг, пишет Н. А. Сафронов, отводится потребителю, а стандарты, законы и правила (в том числе и международные) лишь закрепляют и регламентируют прогрессивный опыт, накопленный в области качества. Следовательно, качество как экономическая категория – это общественная оценка, характеризующая степень удовлетворения потребностей в конкретных условиях потребления той совокупности свойств, которые явно выражены или потенциально заложены в товаре [9].

И все-таки большинство исследователей придерживается точки зрения, что качество продукции – это некоторая совокупность ее свойств и характеристик. Согласимся с определением Р. А. Фатхутдинова, который рассматривает качество продукции как совокупность свойств и характеристик, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности [14, с. 386–387].

Конкурентная среда.

Т. Тулаев трактует данное понятие как рынок, на котором независимые продавцы свободно соперничают за право продать свой товар свободному покупателю [11, с. 97]. С ним можно поспорить. Во-первых, говоря о свободном соперничестве мы переходим к свободной конкуренции, в то время как конкурентная среда имеет место быть при любом типе конкуренции.

Более практичное и более точное, на наш взгляд, определение, отражающее сущность понятия, выглядит следующим образом.

Конкурентная среда – условия, в которых производители товаров и услуг ведут борьбу за потребителя, поставщиков, партнеров и преобладающее положение на рынке [19].

Конъюнктура трактуется в экономической литературе и как совокупность признаков, характеризующих состояние экономики, и как совокупность условий на рынке, и как экономическая ситуация. На наш взгляд, последний подход является более обоснованным. Конъюнктура может быть определена как сложившаяся на рынке экономическая ситуация, которую характеризуют соотношение между спросом и предложением, уровень цен, товарные запасы, портфель заказов по отрасли и иные экономические показатели (Словарь маркетинговых терминов, 2002 г.).

Конкурентность. Ряд авторов путают понятия конкурентности и конкуренции. Это недопустимо, поскольку конкуренция – это явление, а конкурентность некая измеряемая характеристика данного явления. Мы рекомендуем использовать следующее определение.

Конкурентность рынка – уровень конкурентного соперничества на определенном рынке, определяемый числом его участников (конкурентов).

Описанные выше понятия необходимы для проведения исследований в области конкурентоспособности. Все вместе они представляют собой единую систему понятийного аппарата исследования конкурентоспособности (см. рис. 1).

Базовым понятием данной работы является конкурентоспособность. Оно образовано из понятия конкуренции, которое стоит над понятием конкурентоспособности в предлагаемой схеме. Внутри понятия выделены виды конкуренции (свободная и монополистическая, добросовестная и недобросовестная). Конкуренция, наложенная на конкретный рынок, раскрывается в конкурентной среде, которая описывается анализом конъюнктуры, интенсивности конкуренции, конкурентной ситуации.



Рис. 1. Схема понятийного аппарата исследования конкурентоспособности

Среди понятий, относящихся непосредственно к конкурентоспособности, выделены виды конкурентоспособности (по объекту), расположенные нами внутри элемента «конкурентоспособность». Конкурентоспособность является основой для целого ряда понятий, относящихся к ее изучению. Наиболее актуальным для нашего исследования является понятие оценки конкурентоспособности. Ниже расположены понятия, описывающие предметы оценки (конкурентная позиция, конкурентное преимущество, качество продукции). Кроме того, в этом ряду стоит и рассмотренное ранее понятие конкурентной среды, также играющее важную роль при оценке конкурентоспособности.

Результатом исследования является качественно разработанная конкурентная стратегия.

Библиографический список

1. ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения».

2. *Грибов В. П., Грузинов В. А.* Экономика предприятия : учебник, практикум. М. : Финансы и статистика, 2009. 336 с.

3. *Горбашко Е. А.* Обеспечение конкурентоспособности промышленной продукции. СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1994. 178 с.

4. *Еремин В. Н.* Маркетинг: основы и маркетинг информации. М. : КноРус, 2009. 656 с.

5. *Кураков В. Л.* Экономика и право: словарь-справочник. 9000 финансово-экономических и правовых терминов. М. : Вуз и школа. 2004. 1072 с.

6. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика : пер. с англ. М. : ИНФРА-М, 2003. 983 с.

7. *Международный маркетинг : учеб. пособие / под ред. Н. И. Перцовского.* М. : Высшая школа, 2007. 239 с.

8. *Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / под ред. К. Р. Гончар и Б. В. Кузнецова.* М. : Вершина, 2008.

9. *Сафронов Н. А.* Экономика организации (предприятия): учеб. М. : Магистр, 2009. 255 с.

10. *Спиридонов И. А.* Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2006. 170 с.

11. *Тультаев Т. А.* Маркетинг услуг. М. : Московская финансово-промышленная академия, 2005. 97 с.

12. *Ушаков Д. Н.* Большой толковый словарь современного русского языка. М. : Альта-Принт, 2007. 512 с.

13. *Фатхутдинов Р. А.* Производственный менеджмент : учеб. СПб. : Питер, 2003. 491 с.

14. *Фатхутдинов Р. А.* Стратегический маркетинг. СПб. : Питер, 2006. 448 с.

15. *Фатхутдинов Р. А.* Стратегическая конкурентоспособность: учеб. М. : Экономика, 2005. 504 с.

16. *Шевченко С. Ю.* Инновационное развитие и конкурентоспособность: методология обоснования стратегических решений. СПб. : Изд-во СПбУФ, 1996. 193 с.

17. Quans research. Маркетинговые исследования. URL: <http://www.quans.ru/research/dict/>.

18. Словарь терминов. URL: <http://www.inventech.ru/lib/glossary/>.

19. ЗАО «Кибер консалт». URL: <http://www.kribel.ru/market/knsr.html>.

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ФАКТОР ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Воспроизводство в хозяйственной жизни – непрерывно продолжающийся (незатухающий, бесконечно повторяемый) процесс производства благ, по ходу которого возобновляются (воспроизводятся) и жизненные средства, и их производители (человек как потребитель и как рабочая сила), и производственные отношения между участниками этого общественного процесса.

Воспроизводство является постоянно повторяющимся процессом, в ходе которого должны воспроизводиться все факторы, участвующие в производстве. К. Маркс в своем труде «Капитал» выделил четыре фактора, необходимые для производства: труд, земля, капитал, предпринимательские способности.

В настоящее время в связи с постоянным развитием науки и техники производство нуждается в высоко квалифицированных специалистах, это с одной стороны. С другой стороны, технологический прогресс, автоматизация труда снижают потребность в рабочей силе. Социальное страхование как одна из мер социальной защиты должно обеспечивать уверенность человека в завтрашнем дне, в обеспеченной старости.

Настоящее время характеризуется экономической нестабильностью, колебаниями в спросе на рынке труда, для России особой проблемой становится банкротство предприятий, поэтому для человека потеря работы, а соответственно и средств к существованию не только для него, но и для членов его семьи становится фактором повышенного риска. В связи с этим особое значение приобретает развитие социального страхования как меры защиты от социальных рисков.

Можно привести несколько определений социального риска как научной категории. Так, В. Д. Роик (заместитель генерального директора Научно-исследовательского института труда и социального страхования Минздравсоцразвития России,

доктор экономических наук, занимающийся вопросами социального и пенсионного страхования) определяет социальные риски как «типичные, массовые виды опасностей как факторы ухудшения социального положения больших групп населения (социальных групп)». При этом «социальными признаются опасности (риски), возникающие по причинам общественного характера и защититься от которых индивидуально с высокой степенью надежности в большинстве случаев невозможно» [2, с. 25, 26]. Аналогичное определение дает Л. П. Якушев, один из авторов концепции пенсионной реформы [6, с. 24].

В законе РФ от 16.07.1999 №165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» приведено более точное определение, отражающее сущность социальных рисков. «Социальный страховой риск – предполагаемое событие, влекущее изменение материального и (или) социального положения работающих граждан и иных категорий граждан, в случае наступления которых осуществляется обязательное социальное страхование. Страховой случай – событие, представляющее собой реализацию социального риска, с наступлением которого возникает обязанность страховщика осуществлять обеспечение по обязательному социальному страхованию».

При этом в обоих определениях подчеркивается значимость социальных рисков. В отличие от других видов рисков, которых можно избежать, социальные риски для человека являются неизбежными, предотвратить их или справиться с ними в одиночку невозможно, поэтому одной из обязанностей государства является обеспечение защиты от данного типа рисков.

В Конституции РФ прямо закреплено, что политика государства «направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободу развития человека» (ст. 7). В ст. 39 данное положение конкретизируется: каждому при наличии соответствующего основания гарантируются: социальное обеспечение по старости, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом; государственная пенсия, социальное пособие. Поощряются добровольное социальное страхование, создание дополнительных форм социального обеспечения и благотворительность.

Целью социального страхования является сохранение, восстановление или улучшение социального положения, материального уровня и качества жизни граждан, ухудшившихся вследствие страховых случаев.

Социальное положение индивида в течение всей жизни меняется. Происходит это, во-первых, вследствие принадлежности в определенные периоды жизни к разным социальным группам: учащийся, студент, рабочий, безработный, пенсионер, инвалид. Во-вторых, социальное положение может изменяться вследствие изменения уровня образования и квалификации. Так, не для кого не секрет, что рабочие с высшим образованием могут претендовать на получение более высоко оплачиваемых рабочих мест, чем специалисты, например, со средним специальным образованием. Также с повышением квалификации рабочего, как правило, растет его доход. Третьей причиной, влияющей на социальное положение, является изменение семейного положения, социального статуса. При рождении ребенка, зачастую доходы женщины, имеют тенденцию, как правило, к снижению, появление иждивенцев также неблагоприятно сказывается на материальном положении семьи. Четвертым фактором, который никак не зависит от самого индивида, но оказывает непосредственное влияние на его финансовое положение, является экономическая ситуация в стране. Стадии экономического цикла (спад или подъем отдельных отраслей производства), оказывают непосредственное влияние на социальное положение граждан.

Воспроизводство человеческого капитала в течение жизненного цикла рассматривается в различных экономических моделях, одной из них является модель Бен-Пората. В ней предполагается, что в каждый год своей жизни человек инвестирует в себя – покупает единицы человеческого капитала – в соответствии с выгодами и издержками покупки этих единиц на данном этапе человеческого цикла. Выгоды равны текущей стоимости дополнительной заработной платы, которая может быть получена благодаря дополнительной единице профессионального обучения. Издержки – это в первую очередь упущенные заработки, возникающие из-за того, что часть времени направлена на получение дополнительной единицы человеческого капитала. Индивидуальные инвесторы покупают человеческий капитал до того

момента, когда предельные издержки становятся равны текущей стоимости предельных выгод.

В момент наступления страхового случая в обеспечении воспроизводства рабочей силы должны быть заинтересованы все стороны, участвующие в производственном процессе. Работник заинтересован в обеспечении своего существования в период вынужденной нетрудоспособности, работодатель заинтересован в поддержании физического и профессионального уровня работника, недопущении его деградации в этот период, государство должно быть заинтересовано в сохранении стабильности, избегании социальной напряженности в обществе в период массовых социальных катаклизмов, безработицы.

В реально функционирующей рыночной экономике имеет место объективное противоречие. С одной стороны, она постоянно воспроизводит наступление социальных или профессиональных рисков для значительной части населения, создавая угрозу их материальной необеспеченности из-за потери заработка вследствие выведения из процесса производства, с другой – необходимость воспроизводства рабочей силы в качестве неотъемлемого (и одного из основных) элемента воспроизводства рыночных отношений [1, с. 44]. Вся система рыночных отношений основывается на единстве и влиянии друг на друга труда и капитала. Формой разрешения данного внутреннего противоречия рыночной экономики явилось социальное страхование, гарантирующее материальное обеспечение работнику при наступлении страхового случая.

В связи с этим можно выделить следующие функции социального страхования:

1. Перераспределительная функция. Сущность данной функции заключается в перераспределении части национального дохода между отдельными группами населения в автономном от других перераспределительных процессов режиме с учетом меры социального риска и трудового вклада каждого в формирование национального дохода [4, с. 61, 62]. Распределение доходов в обществе не всегда бывает равномерным: одни социальные группы (предприниматели, высококвалифицированные специалисты) получают высокие доходы, другие (работники невысокой квалификации, пенсионеры) – имеют сравнительно низ-

кие доходы, третьи- средний класс получают доходы, обеспечивающие достаточное качество жизни. Первичное распределение с общественной точки зрения не всегда справедливо, а с экономической не всегда эффективно. Поэтому существует вторичное перераспределение, осуществляемое через систему налогов, субсидий, страховых взносов, последующих выплат из государственного бюджета, общественных фондов. Вторичное распределение происходит, как правило, при активном участии государства.

2. Обеспечительная функция состоит в поддержании достаточного уровня материального благосостояния лиц, для которых средства социального обеспечения (пенсии, пособия и т. п.) являются источником существования, в предупреждении обнищания народа [5, с. 15, 16].

3. Воспроизводительная функция. Страховые взносы и соответственно страховые выплаты, представляют собой издержки по воспроизводству рабочей силы. Это означает, что при страховой форме социальной защиты работника, необходимые ресурсы на воспроизводство рабочей силы при наступлении страхового случая, выделяет сама рыночная система. В этом случае страховые средства аккумулируются и направляются на страховые выплаты не на основе вне экономического принуждения, а на основе внутренних закономерностей функционирования рыночной экономики [1, с. 47–48].

Еще К. Маркс и Ф. Энгельс уделяли особое внимание данной функции социального страхования. В марксизме обосновывается объективная необходимость существования социального страхования. Возникновение социального страхования связано с увеличением интенсивности и сложности труда и как следствие с необходимостью в квалифицированной рабочей силе. Социальное страхование и связанные с ним фонды общественного потребления – неотъемлемое условие формирования высокопрофессиональной и здоровой рабочей силы. В настоящее время искажено понимание сути страховых взносов, поскольку для большинства предпринимателей – это издержки, которые нужно стремиться сократить. На самом же деле искусственно занижая страховые взносы, работодатели лишают себя здоровой, а значит трудоспособной длительное время рабочей силы.

4. Стимулирующая функция. Она заключается в стремлении работника постоянно повышать свою квалификацию, а как следствие и уровень заработной платы, с тем, чтобы в последующем получать большую пенсию при окончании трудовой деятельности, так ее будущий размер напрямую зависит и от страхового стажа и от размера заработной платы.

5. Регулирующая функция. Ее суть состоит в регулировании спроса и предложения на рынке труда благодаря социальным и экономическим мерам воздействия. К таким мерам, например, можно отнести установление нижней границы пенсионного возраста, стимулирование работы после достижения пенсионного возраста (прибавка к пенсии за каждый дополнительно отработанный год), стимулирование повышения квалификации работников (исключение затрат на повышение квалификации из налогооблагаемой базы).

6. Компенсирующая функция заключается в возмещении ущерба утраты трудоспособности и ущерба здоровью с помощью материального возмещения утраты заработка, а также оплаты услуг в связи с лечением и реабилитацией.

Одним из наиболее важных факторов, определяющим условия расширенного воспроизводства является соотношение между потреблением и накоплением. Существует определенная взаимосвязь между уровнем потребления и накоплением: чем выше доля валового накопления, тем выше темпы роста экономики. Немаловажное значение имеют также показатели покупательной способности населения, условия труда, занятости и безработица. В макроэкономическом анализе центральным показателем системы национальных счетов является ВВП. Это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны. Таким образом, макроэкономическим показателем развития системы социальной защиты является доля социальных расходов в ВВП. Удельный вес всех социальных выплат в ВВП в 2007 г. – 7,5 %, 2008 г. – 8 %, 2009 г. – 10,9 % гг., а сумма выплаченных пенсий за этот же период – в 2007 г. – 5 %, в 2008 г. – 5,48 %, в 2009 г. – 7,25 % в ВВП. Этот уровень больше характерен для развивающихся стран. В развитых странах доля расходов на выплаты пенсии составляет 10–12 % от уровня ВВП.

Другим существенным показателем являются денежные доходы населения. При утрате заработка единственным средством существования являются социальные пособия либо пенсии.

Одним из направлений работы Правительства, является подготовка законопроектов, доводящих данный уровень выплат до приемлемой для поддержания нормальной жизнедеятельности величины.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. улучшение качества социальной среды и условий жизнедеятельности человека являются одним из приоритетных направлений.

В настоящее время приоритетными задачами, сформулированными в рамках данной Концепции, исходя из целевых ориентиров социальной политики являются:

- снижение уровня абсолютной бедности с 13,4 % в 2007 г. до 6–7 % в 2020 г. и относительной бедности (или малообеспеченной части населения) с 22 % в 2007 г. до 15 % в 2020 г., увеличение среднего класса к 2020 г. до более половины населения;

- снижение дифференциации населения по уровню доходов (соотношение доходов 10 % самых богатых и 10 % самых бедных) с 16,8 раза в 2007 г. до 12 раз в 2020 г.;

- доведение адресности выплаты социальных пособий, привязанных к уровню доходов населения (объем средств, поступающий реально нуждающимся семьям), к 2012 г. в среднем по стране до 70–80 % (в 2007 г., по экспертным оценкам, – 40–50 %), а охвата бедного населения государственными социальными программами к 2020 г. – до 100 % (в 2007 г., по экспертным оценкам, – 60 %);

- установление уровня пенсионного обеспечения с учетом мер социальной поддержки начиная с 2010 г. не ниже прожиточного минимума пенсионера (ПМП);

- повышение среднего размера трудовых пенсий по старости к 2016–2020 гг. до величины, обеспечивающей не менее 2,5–3 ПМП;

- обеспечение индивидуальным коэффициентом замещения трудовой пенсии по старости не менее 40 % заработка, на который начислялись страховые взносы.

Для России, провозглашающей себя как социально ориентированное государство, решение социальных проблем вот уже не один год является важнейшей задачей.

Система социального страхования в силу своей масштабности играет огромную роль в социально-экономической, общественно-политической и финансово-бюджетной сфере государства. Система социального страхования связана со всеми сферами общества: с финансовой, налоговой системой, состоянием на рынке труда, с демографическим положением в стране в настоящем времени и прогнозном будущем.

В России потенциал социального страхования еще только формируется. Совокупный объем финансовых ресурсов составляет всего около 8 % ВВП. Такой низкий показатель (в 2–3 раза ниже, чем в странах ЕС) позволяет выплачивать пенсии, составляющие в основной массе 30–35 % от размера предшествующей заработной платы [3, с. 3, 4].

Финансовый потенциал социального страхования достаточно велик, в развитых странах именно социальное страхование обеспечивает высокий уровень защиты застрахованных от неблагоприятных жизненных ситуаций. Однако для достижения данных результатов в нашей стране необходимо увеличивать размер заработной платы, выводить данные выплаты из «тени», развивать культуру и менталитет у населения, способствующий внедрению не только обязательного социального страхования, но и добровольных его видов.

Библиографический список

1. *Павлюченко В. Г.* Социальное страхование : учеб. пособие. М. : Дашков и Ко, 2007.
2. *Роик В. Д.* Профессиональные риски. М. : АНКЛ, 2003.
3. *Роик В. Д.* Социальное страхование: мотивировать работников и работодателей // Кадровик. Трудовое право для кадровика. 2010. № 10.
4. *Федотова Т. А.* Страхование. М. : Экономист, 2004.
5. *Шайхатдинова В. Ш.* Право социального обеспечения. М. : Изд-во Юрайт ; ИД Юрайт, 2011.
6. *Якушев Л. П.* Страхование : учеб. пособие. М. : ГАУ, 1998.

О ДВОЙСТВЕННОЙ ПРИРОДЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малый бизнес – важнейшая составляющая современного предпринимательства во всей мировой экономике.

Появление малых предприятий выступает как объективная необходимость. Экономической основой малых предприятий является индивидуальная (семейная) или коллективная (кооперативная) собственность на средства производства. Обобществленный сектор экономики не использует все ресурсы, не обеспечивает достаточного выпуска продукции и полной занятости населения. Говоря о занятости населения, необходимо отметить структурную и технологическую безработицу, так как в данном случае невостребованными остаются люди, обладающие определенными навыками, квалификацией, образованием, а главное – желающие реализовать себя, свои амбиции в трудовой деятельности. Все это побуждает их открыть собственное дело. В малонаселенных пунктах (в основном в поселках, селах, деревнях) необходимо говорить о вынужденной безработице, где практически все население занимается личным подсобным хозяйством, лишь небольшая доля жителей – какой-либо ремесленнической деятельностью, а все избытки реализует на рынке.

Наличие свободных ресурсов приводит к тому, что на рынке между спросом и предложением нет равновесия и в результате возникает необобществленный сектор, который обеспечивает дополнительную занятость, дополнительный выпуск продукции, дополнительный спрос на ресурсы. Возникает дстраивание экономики до общественно нормального уровня, где потребности общества максимально удовлетворены, но допустимо сохранение естественной безработицы на уровне 5–7 % трудоспособного населения.

Двойственная природа малого бизнеса проявляется в том, что, с одной стороны, предприниматель – труженик. Он трудится самостоятельно или с привлечение к деятельности

членов своей семьи. Первоначально такой «семейный труд» относили к домашнему хозяйству, имевшему натуральный характер, но по мере развития технической оснащённости результаты такого труда приобретают товарный характер и включаются в систему общественного производства, формируя мелкотоварный уклад. В результате предприниматель и члены его семьи получают доход, необходимый для воспроизводства их рабочей силы. Таким образом, малый бизнес имеет прежде всего **трудо-вую природу**.

С другой стороны, предприниматель является собственником, ему и (или) членам его семьи принадлежат средства производства. Предприниматель привлекает личные активы (автомобиль, земля, помещения, в том числе и собственный дом) с целью извлечения дополнительного дохода. Использование собственных средств приводит к экономии денежных ресурсов на привлечение необходимых активов.

Различие между трудовой и собственнической природой малого предпринимательства можно рассмотреть через цель функционирования.

Особенностью предпринимателя – труженика является то, что он в процессе своей трудовой деятельности прежде всего старается сохранить свое имущественное и социальное положение на прежнем уровне. В экономике такое явление называют гомеостазисом¹ и рассматривают как сохранение равновесия.

Предприниматель как собственник стремится прежде всего преумножить свои богатства, увеличить имущественную базу, так как она является источником его дохода. Многие экономисты (А. В. Бусыгин, Р. Хизрич, М. Питерс) основной целью предпринимательства называют именно получение дохода и извлечение прибыли.

Рассматривая природу малого бизнеса, необходимо затронуть вопрос об экономическом интересе, который мы рассматриваем как «первичный толчок», побуждающий человека совершать те действия, которые, по его мнению, должны принести ему наибольшую выгоду.

¹ Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М. : Институт новой экономики, 2004. С. 169.

В данном случае интерес выступает как форма реализации потребностей. Потребности – нужды в чем-то объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, социальной группы, общества в целом. *Стимул* – побуждение к действию, причиной которого является интерес как форма реализации потребностей. Предмет потребности становится мотивом деятельности.

Для предпринимателя-труженика характерна трудовая мотивация, которая рассматривается как осознанное побуждение человека к труду путем воздействия на присущие ему *мотивы труда*. Принято выделять три основных вида трудовой мотивации:

- ✓ материальную (получение дохода, необходимого для воспроизводства рабочей силы, сохранения образа жизни);
- ✓ социальную (моральную) (выражается в самореализации);
- ✓ организационную (административную) – предполагает свободу в организации своего труда и членов своей семьи.

Экономический интерес предпринимателя-собственника заключается в сохранении, накоплении и расширении собственности. Кроме того, он испытывает также определенный политический интерес, заключающийся в том, что необходимо сохранить стабильность в обществе для сохранения условий с целью накопления собственности.

Таким образом, малый бизнес имеет двойственную природу: трудовую и собственническую.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ В ПОНИМАНИИ «ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ»

В постоянно меняющемся мире теневая экономика создает дополнительные угрозы для существования государства, а также возможности к дестабилизации экономической системы в целом. Проблемы, вызванные существованием теневой экономики, волнуют многие страны мира, в том числе и Россию, и им уделяется все большее внимание.

Существует множество определений термина «теневая экономика». В частности, в Большой энциклопедии Кирилла и Мефодия: «теневая экономика – все виды экономической деятельности, не учитываемые официальной статистикой и не включаемые в ВВП» [4].

В «Большой книге по экономике» дается следующее определение: «производство товаров и услуг, которые не учитываются государством и стоимость которых не входит в официальную статистику (они остаются в тени)» [3].

Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева в «Современном экономическом словаре» рассматривают теневую экономику как «экономические процессы, которые не афишируются, скрываются их участниками, не контролируются государством и обществом, не фиксируются официальной государственной статистикой. Это невидимые невооруженным глазом процессы производства, распределения, обмена, потребления товаров и услуг, экономические отношения, в которых заинтересованы отдельные люди и группы людей. Теневая экономика включает: криминогенную, запретную, противозаконную; скрытую, укрываемую в целях избежать налогов или в связи с нежеланием экономических субъектов придавать известность своим действиям и доходам; неформальную, не подлежащую учету в связи с ее индивидуальностью, личным или семейным характером, отсутствием измерителей» [8].

Ф. Шнайдер и Д. Энсте из множества определений теневой экономики используют следующее: «законная деятельность по созданию добавленной стоимости, которая не регистрируется или не облагается налогом, значительная часть которой может быть определена как «скрытый труд» [1].

Д. Макаров в статье «Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России» термин «теневая экономика» определяет как «совокупность в принципе легальных, но не выявляемых открытыми проверочными методами финансово-хозяйственных операций, вынося за ее пределы прямые нарушения закона в экономике» [7].

Латов Ю. В. в своей работе говорит, что «теневая экономика – это хозяйственная деятельность, которая развивается вне государственного учета и контроля, а потому не отражается в официальной статистике» [6].

Исходя из проведенного анализа определений понятия «теневая экономика», можно сделать вывод, что теневая экономика включает в себя все виды экономической деятельности, которые не облагаются налогами, не учитываются государством и не включаются в ВВП.

Кроме термина «теневая экономика», в разных странах используются различные термины: «неофициальная», «подпольная», «скрытая» экономика (в изданиях англоязычных авторов); «подземная», «неформальная» (в изданиях французских авторов); «тайная», «подводная» (в изданиях итальянских авторов); «теневая» (в трудах немецких ученых). В России для обозначения этого «сектора» экономики используются разные термины: «нелегальная», «внелегальная», «подпольная», «криминальная», «неформальная», «неофициальная», «фиктивная», «теневая» экономика [2].

По-моему мнению, стоит употреблять только термины «теневая» и «неофициальная», так как они (каждая в отдельности) включают в себя остальные общеупотребительные термины.

Тому свидетельством является классификация в рамках разработанной специальной методики оценки теневой экономики ООН, которая в неофициальный сектор включает следующие виды деятельности:

– скрытая, т. е. законодательно разрешённая, но официально не учитываемая деятельность в рамках формализованных структур и процедур;

– неформальная, законодательно разрешённая, но не учитываемая деятельность неформальных структур;

– нелегальная, законодательно запрещённая деятельность.

Также существует мнение, что теневая экономика подразделяется на:

– неофициальную – разрешенные виды хозяйственной деятельности (ремонт квартир и других помещений, медицинская помощь и др.), доходы от которой укрываются от налогообложения;

– фиктивную деятельность руководителей предприятий и государственных служащих, применяющих для личного обогащения незаконные средства (приписки к выполнению государственных плановых заданий, мошеннические способы получения денег и т. д.);

– подпольную – запрещенная законом деятельность (наркобизнес, контрабанда, фальшивомонетчество и др.) [2].

Но есть и другая точка зрения, например, Т. Кузнецова рассматривает четыре основных типа неформальной экономики в современной России: 1) неофициальные, но легальные виды деятельности («эксплоярная экономика»); 2) неформально-легитимные виды деятельности, получившие распространение вследствие недостатков законодательства и дающие возможность на законных основаниях «уходить», например, от налогов, прибегая к бартеру, соответствующим формам договоров и др.; 3) нелегитимные формы теневой экономики (неформальные экономические отношения, которые могут перестать быть такими при изменении законодательства, пересмотре экономического механизма, смене хозяйственной идеологии); 4) криминальная экономика [5].

На основе проведенного анализа можно прийти к выводу, что не сформирован терминологический аппарат в определении «теневой» экономики, что приводит к проблемам изучения данного явления уже на первоначальном этапе.

Библиографический список

1. *Schneider F., Enste D.* Shadow economics: Size, causes and consequences // J. of econ. literature. Pittsburg. 2000. Vol. 38. № 1. P. 77–114.
2. *Берендеева А. Б.* Теневая экономика: теоретико-прикладные аспекты : текст лекций для студентов вузов. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2003.
3. Большая книга по экономике / пер. с нем. В. Годфрида. М. : ТЕРРА, 1997.
4. Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия. URL: <http://www.megabook.ru/Article.asp?AID=677391>.
5. *Кузнецова Т.* Некоторые аспекты исследования неформальной экономики в России // Вопр. экономики. 1997. № 9.
6. *Латов Ю. В., Ковалев С. Н.* Теневая экономика: учеб. пособие для вузов / под ред. В. Я. Кикотя, Г. М. Казиахмедова. М. : Норма, 2006.
7. *Макаров Д.* Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопр. экономики. 1998. № 3.
8. *Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е.* Современный экономический словарь. М. : ИНФРА-М, 2001.

Ю. С. Касаткин
*Российский государственный торгово-экономический
университет, Воронежский филиал*

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ПТИЦЕВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

90-е годы XX в. характеризуются спадом отечественного производства птицеводческой продукции и большими объемами ее импорта. Импортная продукция поступала по относительно низким ценам, в частности «ножки буша» поступали по цене (франко-граница) в 2,5–3 раза ниже сложившихся розничных цен. Это обстоятельство позволило ей занять свою нишу на российском рынке и найти своего потребителя.

Программа перспективного развития предполагает наращивание объемов производства птицеводческой продукции (мясо, яйцо) и решение задач по замещению импорта.

В данной статье поставлена задача рассмотреть трансформационные изменения, связанные как с производством отечественной птицеводческой продукции, так и с ее реализацией в условиях высокой доли импортной продукции (2010 г. – около 20 % объема потребления мяса птицы).

В экономической сфере переходному периоду предшествовала эпоха командно-административной (плановой) экономики, характеризующаяся абсолютным преобладанием государственной собственности и государственным планированием народного хозяйства. Именно в данных условиях происходило становление и развитие промышленного производства и отношений на рынке птицеводческой продукции.

Птицефабрики в бывшем СССР пользовались масштабной поддержкой государства. Из государственного бюджета выделялись значительные суммы на модернизацию птицефабрик, осуществлялось централизованное снабжение кормами, цены на которые также регулировались государством.

В целях наращивания производства и увеличения потребления продукции птицеводства в 1964 г. было принято Постановление ЦК КПСС №740 «Об организации производства яиц и мяса птицы на промышленной основе». Данное постановление

сыграло роль стратегии, которой отечественное птицеводство придерживалось вплоть до распада СССР.

Стоит сказать, что прописанная Постановлением стратегия была актуальна для своего времени. На фоне процесса урбанизации населения отрасль птицеводства была избрана в качестве поставщика качественного и недорогого белка для удовлетворения потребностей населения крупных городов, достигнуть этого можно было только при интенсивном и эффективном производстве мяса птицы на вертикально интегрированных комплексах, расположенных рядом с крупными городами.

В соответствии с вышеуказанным постановлением было осуществлено строительство птицеводческих комплексов, а также обслуживающих предприятий (комбикормовые заводы), энерго-и газообеспечения и др. Птицеводческие комплексы получали прямые дотации от государства на развитие и поддержание производства.

В плане реализации этого постановления был определен механизм, предусматривающий создание таких структур, как «Птицепром», выступивших в качестве координирующих центров развития советского птицеводства.

Покупатели получили качественную, а с учетом существующих для птицеводческих предприятий дотаций, доступную по цене продукцию в необходимых объемах. Доля государственных дотаций в СССР на птицеводческую продукцию составляла 36 %. Объемы производства мяса и яиц планировались на основе обоснованных медицинских норм их потребления. Эти объемы закладывались в общий государственный план для птицеводческой отрасли. В этих условиях птицеводческий комплекс имел только одну задачу, которая сводилась к производству продукции в соответствии с утверждёнными планами.

К началу 1986 г. в колхозах, совхозах и других государственных сельскохозяйственных предприятиях насчитывалось 1165,3 млн голов птицы. Производство яиц в СССР во всех категориях хозяйств в 1981–1985 гг. составляло в среднем 74,4 млрд шт., в 1985 г. – 77 млрд шт., мяса птицы – 3,27 млн т 3,55 млн т соответственно. К 1990 г. было построено и реконструировано более 350 птицефабрик яичного направления и 166 мясного, уровень комплексной механизации технологических процессов приблизился к 90 %. В 1990 г. Россия по производству яиц на душу населения занимала первое место (320 шт.

в год), по производству мяса птицы – четвертое (12,4 кг в год). Показатели душевого потребления яиц и мяса птицы фактически соответствовали физическим нормам потребления данных продуктов питания.

В Ивановской области за указанный период были построены и реконструированы семь птицефабрик, в том числе: «Ивановская» (1965 г.); «Кинешемская» (1966 г.); «Шуйская» (1966 г.); Южская (1968 г.); «Кохомская» (1974 г.); «Лесная» (1977 г.); «Горинская» (1989 г.); три птицесовхоза: «Комсомольский», «Решемский», «Утес». К 1990 г. реализация мяса птицы (в живом весе) составила 23 тыс. т или в 100 раз больше уровня 1965 г., яиц – 401 млн шт., или больше уровня 1965 г. в 32 раза, что позволило покрыть полную потребность в птицеводческой продукции жителей Ивановской области.

С распадом СССР страна вступила в фазу переходного периода, который затронул все сферы жизни общества. Государство прекратило тотальный контроль над экономическими процессами и регулированием рынков, в то же время рынок не смог стабилизироваться за счет процессов саморегулирования. Становление рынка в переходный период сопровождалось процессами, присущими «шоковой терапии».

По мнению экономистов, среди основных причин обвала сформировавшегося производства птицеводческой отрасли, приступившей к революционному техническому перевооружению, послужило разрушение отработанных многолетних связей социалистической системы, диспаритет цен. Энергоносители, транспортные услуги стали недоступны. Проблема, связанная с нехваткой оборотных средств у предприятий, привела к тому, что птицефабрики на вырученные от реализации денежные средства не имели возможности купить комбикорма и медикаменты, предусмотренные технологией. В результате этого конкурентоспособные предприятия были вынуждены регулярно сокращать поголовье птицы. Наметилась тенденция следующего рода: чем больше птицеводы производили продукции, тем интенсивнее накапливали убытки.

Говоря об изменении уровня спроса на продукцию птицеводства, следует отметить следующее. Ввиду того, что уровень потребления птицеводческой продукции в 80-е годы был особенно высок, следовательно, снятие продовольственных субсидий привело к резкому сокращению спроса на продукцию пти-

цеводства. В 90-е годы XX столетия в Российской Федерации потребление мяса на душу населения сократилось с 75 до 45 кг, при норме 80 кг, за счет отечественного производства обеспечивалось общее потребление менее чем 30 кг мяса на душу населения. Помимо снятия продовольственных субсидий, на снижение спроса на птицеводческую продукцию повлияло снижение реальных доходов населения.

В сложившихся условиях основной мерой поддержки отечественных товаропроизводителей со стороны Правительства стали животноводческие дотации, выплачивавшиеся на единицу продукции.

В Ивановской области наименьшее количество яиц было произведено в 1995 г. – 171,5 млн шт., наименьший объем производства привеса пришелся на 1996 г. – 7,5 тыс. т, что составило только 28 % к уровню 1990 г.

Предприятиям бройлерного производства за счет особенностей, связанных с высокой энергозатратностью, пришлось особенно трудно в вопросе адаптации к рыночным условиям. В условиях отсутствия гарантированного централизованного обеспечения предприятий полнорационными комбикормами, энергоносителями, материально-техническим снабжением предприятия отрасли остались один на один с новой экономической реальностью. Итогом вышеуказанного послужило то, что к 1997 г. в масштабах страны 17 бройлерных предприятий прекратили свою деятельность, а 94 предприятия использовали свои мощности лишь наполовину.

В период реализации политики либерализации не было торгового протекционизма. Данный факт способствовал засилью импортной птицеводческой продукции на отечественном рынке. Данные события негативным образом сказались на продовольственной безопасности России, поскольку удовлетворение потребностей населения крупных городов в доступном животном белке шло за счет импортного мяса птицы («ножки буша»). При низком уровне цены импортного мяса зачастую страдало качество продукта. Однако в заданных экономических условиях потребители были вынуждены покупать импортную продукцию, ставя в приоритет ценовой фактор.

Иностранные поставщики (в основном США) имели возможность реализовывать свою продукцию по низким, относительно продукции отечественного производства, ценам за счет

предоставляющихся экспортных субсидий, направленных на расширение рынков сбыта.

В сложившихся тяжелых для отрасли птицеводства условиях отечественные производители мяса птицы и яиц стремились приспособиться к заданным условиям, изыскивая любую возможность для повышения эффективности своей производственной деятельности.

Среди основных способов удержания своих позиций в условиях тяжелых кризисных явлений предприятия видели в переориентации производственного процесса в соответствии с требованиями рынка, а также в выборе наиболее выгодных каналов реализации продукции птицеводства. Для решения данных задач на предприятиях шла переоценка роли маркетинговой деятельности. Основная направленность маркетинга заключалась в улучшении производственно-экономических показателей птицеводческих предприятий.

В качестве одного из основных элементов конкурентной борьбы на рынке птицеводческие предприятия стали использовать фирменную торговлю. Основное преимущество фирменной торговли заключалось в ускорении оборачиваемости капитала. Фирменная торговля дала возможность значительно сократить путь от производителя до потребителя продукции птицеводства и позволила эффективно управлять финансовыми потоками, обеспечивая относительно быстрый возврат средств в производство, а также своевременно реагировать на жесткие требования рынка мяса птицы региона.

В Ивановской области этапы невзгод прошли только три предприятия: ОАО «Ивановский бройлер», Кинешемская птицефабрика и фабрика «Милана». Они стали основными поставщиками мяса птицы и яиц на рынок Ивановской области и соседних с ней областей.

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод. В условиях переходного периода в экономике России были утрачены позиции такой конкурентоспособной отрасли, как птицеводство. Выжили лишь те предприятия, которые использовали гибкие технологии, эффективный менеджмент, процессы реструктуризации и обеспечили развитие фирменной торговли.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ В РЕГИОНЕ

В настоящее время наблюдается жесточайшая борьба за людские, природные, финансовые ресурсы, за передовые разработки. В этой борьбе участвуют не только предприятия, но и города, регионы, государства. Безусловно, способность объединиться в такие моменты является определяющим фактором конкурентоспособности. И та страна, город, территория, которые сумеют достичь эффекта синергии, получают возможность претендовать в перспективной экономике на лучшие позиции. Обусловлено это тем фактом, что добавленная стоимость, экономические блага находятся в прямой зависимости от уровня технологической значимости рынка, на котором действует субъект.

В решении данного вопроса во всем мире активно используются принципы государственно-частного партнерства. Одной из таких форм партнерства между государством и частным предпринимательством являются кластерные образования.

Механизмом воплощения данного подхода в экономической политике зарубежных стран и России, в частности, является кластерная политика. Главными приоритетами кластерной политики субъекта любого уровня выступают достижение высоких темпов экономического роста, а также диверсификация экономики путем повышения конкурентоспособности участников кластера: предприятий, поставщиков, научно-исследовательских организаций и т. д.

Как показывает анализ международной практики реализации кластерного подхода, возможно четыре варианта проведения кластерной политики в зависимости от роли государства:

– каталитическая кластерная политика: роль государства заключается в том, чтобы свести заинтересованные стороны между собой (частные компании и исследовательские организа-

ции); в дополнение к этому осуществляется ограниченная финансовая поддержка реализации проекта;

– поддерживающая кластерная политика: в данном случае, помимо каталитической функции, государство дополняет свои действия инвестициями в инфраструктуру регионов, образование, тренинг и маркетинг для стимулирования развития кластеров;

– директивная кластерная политика: государство выполняет поддерживающую функцию, но при этом акцент смещается на проведение специальных программ и проектов, главной задачей которых является трансформация специализации региона путем формирования и развития кластера (в качестве примера выступает создание «с нуля» фармацевтического кластера в Ярославской области);

– интервенционистская кластерная политика: реализация данного варианта кластерной политики требует от государства, помимо выполнения директивной функции, также принятия на себя ответственности (т. е. снятия ее с представителей частного сектора) за дальнейшее развитие кластеров, что сопровождается формированием кластерной специализации посредством различных финансовых инструментов (трансфертов, субсидий, ограничений или регулирования, а также путем активного контроля над фирмами в кластере).

В России возможна реализация любого из рассмотренных выше подходов. Однако предпочтение того или иного пути реализации кластерной политики зависит от роли, которая отводится государству и частному бизнесу, от степени первоначальной активности обеих сторон; другими словами, определяющее значение приобретает «авторство» кластерной инициативы.

Кластерные инициативы определяются как действия и мероприятия по активизации и развитию кластерных образований. Существует достаточно большое количество подходов к определению данного понятия.

В частности, рядом авторов кластерные инициативы определяются следующим образом: «это скоординированные усилия государственных органов, бизнеса и научного сообщества по активации и развитию кластеров в регионе» [8, с. 9]. Согласно данному подходу, три «входных» компонента определяют кластерные инициативы: во-первых, социальное, экономическое и

политическое окружение; во-вторых, цели создания; в-третьих, специфика процесса возникновения и реализации кластерных инициатив. Указанные выше факторы определяют эффективность кластерной инициативы в целом. Результатами исследования, проведенного в 2003 г. по данной методике, стали следующие положения (Россия к исследованию не привлекалась):

- каждая кластерная инициатива уникальна, что определяется целями создания и условиями, в рамках которых создается инициатива, поскольку от этого зависит организация, финансирование и управление кластерными инициативами;

- возникновение кластерных инициатив наблюдается в странах с развитой экономикой или переходной, где наибольшее внимание уделяется развитию высокотехнологических и наукоемких областей, при этом государство оказывает значительную поддержку развитию технологий и инноваций;

- инициаторами создания кластерных инициатив выступают правительство и индустрия;

- кластерные инициативы привязаны к конкретному географическому региону.

Отечественный подход к пониманию кластерных инициатив представлен в Методических рекомендациях, разработанных в 2008 г. Министерством экономического развития и торговли РФ: «Под кластерной инициативой понимаются скоординированные действия, направленные на повышение конкурентоспособности и рост регионального отраслевого кластера с вовлечением и непосредственным участием ключевых участников кластера: компаний, ассоциаций, образовательных учреждений и так далее. Кластерные инициативы состоят из последовательности проектных этапов, начиная с инициирования проекта, разработки стратегии и плана действий по развитию кластера и заканчивая формированием специализированной ассоциации участников кластера, реализацией программы развития и оценкой ее эффективности» [4].

Сравнение зарубежного и отечественного подходов в понимании кластерных инициатив выявило ряд особенностей:

- если в первом подходе акцент ставится на усилия (т. е. предполагается некоторая активность, поиск идей), то во втором предполагается реализация конкретных действий, направленных

на развитие уже имеющихся кластеров (поэтому в российском варианте кластер – это не новая форма организации экономических отношений, а все те же отраслевые и промышленные комплексы);

– роль государства подчеркивается в зарубежном варианте (тем не менее, согласно исследованию 2003 г., соотношение участия государства и частного предпринимательства распределилось в процентном соотношении следующим образом: государство – 32 %, индустрия – 27 %, обоюдное участие – 35 %). В отечественной же постановке вопроса ставка в большей степени делается на непосредственных участников кластера. Однако в реальности выдвижение кластерных инициатив осуществляется в большинстве случаев органами власти на федеральном и региональном уровнях. Таким образом, активность по созданию кластерных образований исходит не от возможных участников, а является декларированием и способом реализации интересов государства.

Подтверждением вышесказанному является повсеместное формирование фармацевтических кластеров на территории Российской Федерации. Развитие таковых одобрено на территории Вологодской, Волгоградской, Нижегородской, Ярославской областей. Безусловно, проведена мощнейшая работа по обоснованию целесообразности формирования и развития кластеров фармацевтической промышленности на территории указанных регионов, результаты которой представлены в огромном количестве документов (например, Стратегия развития Ярославской области до 2030 г., Концепция кластерного развития Ярославской области и ряде других).

Однако являются ли данные проекты реализацией кластерных инициатив участников образований, как это заявлено в Методических рекомендациях МЭРИТ? В большей степени это напоминает реализацию масштабного проекта «фармацевтического лобби», представленного под видом реализации кластерных инициатив, другими словами, – реализацию интересов определенной группы представителей предпринимательской среды в целях развития собственного бизнеса.

Таким образом, анализ источников кластерных инициатив показал, что в реализации кластерной политики в России наибо-

лее вероятным является воплощение третьего и четвертого типов, поскольку специфика развития отечественной экономики определяется ведущей, предопределяющей ролью государства. А потому организация проведения территориальной кластерной политики в РФ осуществляется по типу «сверху-вниз», когда инициаторами поддерживающих кластеризацию процессов являются центральные или региональные органы власти, а объектами проведения политики становятся обычно группы родственных взаимосвязанных отраслей и подотраслей промышленности и сферы услуг страны.

Как показывает изучение зарубежного опыта, процесс кластеризации в большинстве случаев осуществляется по схеме «снизу-вверх», т. е. инициатива идет от малого бизнеса, взаимосвязанного с территорией, инфраструктурой, возможно, ресурсами, технологией или цепочкой создания стоимости. Основной целью в данном случае является стремление обеспечить свою стратегическую устойчивость и повысить конкурентоспособность за счет получения синергетических эффектов от определенной координации юридически самостоятельной деятельности и интеграции части ресурсных и инфраструктурных возможностей.

В качестве наглядного примера подобного рода поддержки можно рассматривать французскую программу Pole de Competitivite, запущенную в 2005 г. Данная программа вплоть до 2008 г. оказывала активную всевозможную поддержку различным инициативам, предоставляя средства от различных агентств участникам кластеров, размер которых оценивается в 1,5 млрд евро.

На сегодняшний день программа играет роль своеобразного куратора, оказывая поддержку более 70 кластерам. Основными показателями, которые служат основанием для включения в данную программу потенциальных участников кластера, являются:

- стратегия развития кластера не противоречит стратегии развития региона;
- прозрачность и доступность информации о деятельности кластера на международном уровне;

– кооперация участников и структурированная модель управления данным взаимодействием;

– способность генерировать синергии в разработках и исследованиях [7].

Кластерные инициативы проводились при поддержке промежуточных организаций, таких, как отраслевые ассоциации, агентства по развитию, исследовательские институты, университеты.

В России подобный сценарий реализации кластерной политики в большинстве случаев невозможен в силу определенных причин:

– главенствующая роль в процессе кластеростроения принадлежит властям и/или крупному бизнесу;

– недоступность организационных и финансово-инвестиционных ресурсов, ограниченность возможностей других участников кластера (например, субъекты малого предпринимательства);

– неразвитость инфраструктуры вокруг крупных проектов, которые могли бы послужить основой для создания кластера.

Однако наиболее глобальная причина сложившейся ситуации видится в советском наследии в виде территориально-промышленных комплексов (ТПК), поскольку данный принцип сохранился и в реализации кластерного подхода в российском варианте: поддержка осуществляется именно в отраслевом разрезе, в то время как реализация кластерных инициатив предусматривает поддержку именно технологий в рамках кластерных образований. Другими словами, необходимо смещение акцента с инвестирования в отрасли к поддержке инновационных технологий, ключевых областей компетенций и развитию областей применения. Возможно, именно такой принцип кластеростроения позволит повысить эффективность кластерных инициатив и позволит решить проблемы, связанные с социальным управлением кластерами.

По мнению Агафонова В. А., главным критерием отбора программ и проектов, которые могут выступать в роли объектов инвестирования (включены в инвестиционную стратегию социально-экономического развития региона) и претендовать на поддержку региональной администрации, должна являться их при-

надлежность к потенциальным «точкам роста» [1, с. 56]. Поэтому мы считаем, что развитие кластерных инициатив должно быть сопряжено с этими «точками».

«Точкой роста» для региона является такой вид деятельности, или сектор экономики, или конкретный проект, реализация которого обеспечивает развитие социально-экономической системы региона в целом [3, с. 26].

Активизация «точек роста» может осуществляться только на основе инноваций, т. е. изменений в деятельности организаций, входящих в точки развития или ее внешнего окружения.

Если «точка роста» не смогла реализовать свои возможности, то причиной тому в подавляющем большинстве случаев выступает отсутствие потребности в ее продуктах и услугах.

«Точку роста» можно рассматривать как связующий элемент некоторого основного вида деятельности, связанных с ним производств, обеспечивающих ее необходимыми факторами производства и сферы потребления продуктов и услуг. Данная совокупность образует «зону роста».

Можно выделить следующие особенности «точек роста» [1, с. 56]:

1) включение в систему межотраслевых связей, обеспечивающих высокий мультипликативный эффект, который стимулирует рост системы в целом (в идеале одна «точка роста» должна инициировать развитие другой, связанной с ней «точки роста»);

2) высокий уровень средней нормы добавленной стоимости, которая генерируется по всей совокупности предприятий, входящих в состав точки роста и сопряженных производств; обусловлено это тем, что основным механизмом роста по всей «зоне роста» выступает реинвестирование прибыли, генерируемой на образующих ее производствах;

3) создание новых рабочих мест (они обеспечивают рост качества жизни, формируют базу подоходного налога, генерируют рост платежеспособного спроса, что в конечном счете способствует росту валового регионального продукта);

4) создание устойчивого автономного спроса на продукцию базового производства, т. е. сфера потребления производимых продуктов и услуг должна расти соответствующими темпами. Это возможно, если потребителем продукции является дру-

гая «точка роста», или продукция удовлетворяет государственным нуждам, или существует устойчивый дефицит данной продукции, или существует устойчивый внешний спрос.

Стабильно развивающаяся «точка роста» должна быть ориентирована на внешний спрос – как внутрисоссийский (но вне данного региона), так и мировой. Устойчивый внешний спрос может быть обеспечен только при условии, что базовая деятельность «точки роста» обладает конкурентными преимуществами перед аналогичными видами деятельности в других регионах.

Таким образом, «точка роста» может выступать в роли первоосновы для формирования конкурентных кластеров. Другими словами, «точка роста» является пусковым механизмом развития не только на региональном уровне, но способна также сформировать условия для устойчивого экономического роста страны в целом и повышения национальной конкурентоспособности на международной арене.

Отсутствие анализа конкурентных преимуществ «точек роста» является слабым местом большинства разрабатываемых стратегий социально-экономического развития субъектов России:

- конкурентные преимущества описываются только в общем виде;
- конкурентные преимущества недостаточно обоснованы;
- конкурентные преимущества регионов похожи между собой: природные ресурсы, экономико-географические преимущества, расположение относительно транспортных коридоров;
- в качестве конкурентного преимущества чаще всего отмечается рекреационный потенциал;
- «точки роста» практически не упоминаются, а если упоминаются, то вне контекста конкурентных преимуществ [2, с. 89].

Для развития «точек роста» в регионе необходимо создание следующих условий:

- ресурсное обеспечение;
- наличие соответствующих технологических и институциональных предпосылок;
- наличие необходимой инфраструктуры (социальной, производственной, рыночной и информационной).

Основные вопросы, от решения которых зависит стратегия модернизации, заключаются в создании ресурсного потенциала модернизации экономики, в поиске и выборе его источников, в создании механизмов достижения поставленных целей на уровне региона. Это будет способствовать успешному достижению национальных модернизационных целей. Реализация последних в значительной мере зависит от концентрации ресурсов и усилий на приоритетных направлениях технологического и научно-образовательного развития страны, способных обеспечить конкурентоспособность наукоемкой продукции.

Таким образом, интеллектуальный капитал региона как основа сферы интеллектуальной деятельности в целом, и науки в частности, становится одним из важнейших ресурсов решения общенациональных задач в рамках реализации кластерной политики государства.

Библиографический список

1. *Агафонов В. А.* Инвестиционная стратегия региона и «точки роста» // Экономическая наука современной России. 2008. № 2.
2. *Климович Л. В.* Новая экономика как тенденция развития мирового хозяйства // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2002. № 1.
3. Мезоэкономика переходного периода. Рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г. Б. Клейнера. М. : Наука, 2001.
4. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации. Министерство экономического развития и торговли. 2008.
5. Об утверждении концепции кластерной политики Правительства области : Постановление Правительства Ярославской области от 30.06.2009 №650-п.
6. Стратегия социально-экономического развития Ярославской области до 2030 года.
7. *Тарасенко В. В.* Социологический анализ целей кластерных инициатив // Теория и практика общественного развития. 2011. № 5.
8. *Solvell O., Lindqvist G., Ketels C.* The Cluster Initiative Greenbook. Bromma tryck AB. Stockholm, 2003.

К ВОПРОСУ О ТРАКТОВКЕ СБЕРЕЖЕНИЙ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений. С одной стороны, они являются важнейшим показателем уровня жизни, непосредственно связанным с потреблением, доходами и расходами населения. С другой стороны, сбережения населения представляют собой ценный ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования хозяйства.

В экономической литературе существуют различные подходы к определению категории «сбережения». Рассмотрим некоторые из них. Понятие «сбережения» исследуется учеными-экономистами достаточно давно. Так, первую трактовку данной категории можно встретить в работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». Он рассматривал понятие сбережения с позиции накопления населением денежных средств через понятие «бережливость». А. Смит полагал, что «капиталы возрастают в результате бережливости. Бережливость, а не трудолюбие, является непосредственной причиной возрастания капитала... трудолюбие создает то, что накапливает сбережение. Но капитал никогда не мог бы возрастать, если бы бережливость не сберегала и не накапливала» [7].

Интересна также и точка зрения Дж. М. Кейнса на сущность «сбережений». В своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» он определяет сбережения как «...излишек дохода над тем, что затрачено на потребление...» [5].

Среди наших соотечественников и основоположников классической экономической теории проблемой сбережений занимались такие ученые, как И. Т. Посошков, Н. С. Мордвинов, С. Ю. Витте, М. И. Туган-Барановский и др. В частности, М. И. Туган-Барановский рассматривал вопрос трансформации сбережений в инвестиции, который возник с появлением нового

класса сберегателей – наемных рабочих. До этого в качестве сберегателей учеными (К. Маркс, М. И. Туган-Барановский, Н. Д. Кондратьев, и др.) рассматривался класс капиталистов. Так, М. И. Туган-Барановский отмечал: «...капиталисты стремятся капитализировать неупотребляемую ими самими часть прибыли и получить с нее новый доход». Наемные рабочие изымают из обращения деньги, аккумулируя сбережения в несвязанной форме [8, с. 253].

Касаясь практики современного банковского дела, можно привести пример трактовки сущности сбережений профессором О. И. Лаврушиным. Он определяет сбережения в сопоставлении с понятием «средства накопления», считая, что последние являются важной предпосылкой развития сбережений и кредитных отношений в стране. Они выражены в виде «определенного состава денежных накоплений, в который включаются остатки наличных денег, хранящихся у отдельных граждан, а также остатки денег на счетах в банках» [2, с. 22].

Во многих интернет-словарях сбережения определяются как накапливаемая часть денежных доходов населения, предназначенная для удовлетворения потребностей в будущем. То есть подчеркивается непосредственная связь категории сбережений с будущим периодом времени [6].

В настоящее время существует огромное количество различных трактовок сбережений. Но если рассматривать данную категорию в узком аспекте, то можно утверждать, что практически ученые, исследующие категорию «сбережения», сходятся во мнении, что сбережения – это свободные денежные средства, остающиеся после оплаты всех обязательных расходов и приобретения необходимых товаров. Так, в этой связи интересной представляется трактовка Д. Каримовой, которая считает, что сбережение – использование денежных ресурсов с целью извлечения будущих доходов или обеспечения будущего потребления [3, с. 64].

А. Н. Шохин дает следующее определение денежных сбережений: «...это постепенно сформированная и формируемая за счет части текущих доходов совокупность денежных средств, которая объективно необходима населению для обеспечения непрерывности процесса потребления и его возвышения в со-

ответствии со сложившимися закономерностями, условиями и формами реализации и роста необходимого продукта» [9, с. 54].

Ю. И. Кашин подчеркивает, что «...сбережения населения – это не результат превышения доходов над расходами ... или просто суммы, не имеющие какое-либо время непосредственного потребительского и платежного применения, не остаток удовлетворения нужд, а денежные средства, за которыми стоят реальные потребности, удовлетворяемые в процессе осуществления сложного единства интересов текущего и будущего потребления, причем нередко именно потребности в сбережениях во многом определяют характер построения населением потребительского бюджета, а не наоборот» [9, с. 12].

Также необходимо отметить, что в настоящее время различают 2 формы организации сбережений – организованные и неорганизованные. На существование двух форм аккумуляции сбережений (неорганизованной (несвязанной) – сокровище; организованной (связанной) – капитал) указывал еще К. Маркс. Но один из первых мотивов, побуждающих население аккумулировать сбережения в несвязанной форме, выявил Д. Кейнс. Он выделял мотив, связанный с доходом, и мотив предосторожности. Сила указанных мотивов, по мнению Кейнса, зависит от дешевизны и надежности способов получения наличности, издержек хранения наличных денег, психологических особенностей индивидуума, связанных с предпочтениями ликвидности. Организованные сбережения используются как источник инвестиций. Это прежде всего сбережения во вкладах и ценных бумагах. К неорганизованным сбережениям относят наличные деньги на руках у населения.

На наш взгляд, сбережения необходимо рассматривать в двух аспектах – широком и узком [1, с. 6]. В широком аспекте под сбережениями следует понимать те средства, которые общество не расходует (на потребительские нужды, на текущее производственное потребление). В этом смысле к сбережениям относятся сбережения населения, хозяйствующих субъектов и государства. В узком аспекте сбережения представляют собой средства, оставшиеся после уплаты всех налогов и не израсходованные на потребительские нужды, которые в будущем могут

быть использованы на различные цели (здесь речь идет уже о сбережениях населения).

Библиографический список

1. *Бибикова Е. А.* Сберегательная политика: Теория и методология. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2005. 228 с.

2. Деньги, кредит, банки : учеб. / под ред. О. И. Лаврушина. М. : Финансы и статистика, 2004. 457 с.

3. *Каримова Д.* Проблемы формирования и использования сбережений домохозяйств // Вопр. статистики. 2001. № 10.

4. *Кашин Ю. И.* Сбережения населения в СССР. М. : Финансы, 1979. 468 с.

5. *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. URL: http://www.modernlib.ru/books/keyns_d/obschaya_teoriya_zanyatosti_procenta_i_deneg/read/ (дата обращения : 13.11.2011).

6. Свободный словарь терминов, понятий и определений по экономике, финансам и бизнесу. URL: <http://termin.bposd.ru/publ/19-1-0-16747> (дата обращения : 13.11.2011).

7. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/index.php (дата обращения : 13.11.2011).

8. *Туган-Барановский М. И.* Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М. : Наука ; Российская политическая энциклопедия, 1997.

9. *Шохин А. Н.* Денежные сбережения населения как экономическая категория. М. : Препринт, 1985. 387 с.

А. И. Крупин
Администрация Палехского муниципального района
Т. К. Попова
Департамент внутренней политики Ивановской области

ОСНОВЫ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

В настоящее время вопросы анализа состояния и развития муниципальных образований представляют значительный интерес как с теоретической, так и с прикладной точек зрения. Необходимость получения достоверной информации для принятия управленческих решений в различных сферах функционирования муниципальных образований обуславливает целесообразность применения различных методов анализа, в том числе сравнительного.

Целью проведения сравнительного анализа в общем случае является получение характеристик явления через другие однородные явления.

Сравнение предполагает сопоставление изучаемых данных и фактов в определенных сферах деятельности, функционирования, например, сопоставление показателей экономической эффективности работы отдельных предприятий, производственных объединений с целью объективной оценки результатов их деятельности.

Сравнение является весьма распространенным методом экономического анализа. Различают горизонтальный сравнительный анализ, который применяется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического уровня исследуемых показателей от базового; вертикальный сравнительный анализ, используемый для изучения структуры экономических явлений; трендовый анализ, применяемый при изучении относительных темпов роста и прироста показателей за ряд лет к уровню базисного года, то есть при исследовании рядов динамики.

Существует несколько форм сравнения: с планом; с прошлыми периодами; с лучшим; со средними данными. Выбор

формы сравнения определяется в зависимости от целей исследования. Кроме того, методы проведения сравнительного анализа должны быть подобраны и адаптированы к проекту в соответствии с проблемами. Например, метод интервального ранжирования позволяет наглядно оценить разрыв между значениями индикативных показателей объектов, занявших первое место и следующие. То есть перед проведением сравнительного анализа необходимо определить в том числе направления использования его результатов.

В то же время необходимо учитывать, что применение сравнительного анализа имеет свои ограничения, связанные с доступностью и достаточностью информации.

Для успешного проведения сравнительного анализа необходимо создание системы показателей и определение источников их получения. Для формирования необходимого набора показателей могут использоваться разнообразные информационные источники: статистические данные, данные социологических исследований, ведомственная статистика и т.д.

Обязательным условием сравнительного анализа является сопоставимость сравниваемых показателей, предполагающая:

- единство объемных, стоимостных, качественных, структурных показателей;
- единство периодов времени, за которые производится сравнение;
- сопоставимость условий функционирования объектов;
- сопоставимость методики исчисления показателей.

К основным условиям сопоставимости относят соблюдение качественной однородности сравниваемых показателей, единство методики их расчета, применение единых измерителей и т. д. В случае необходимости возможно проведение перерасчета, например, используются нормированные значения показателей.

Для обеспечения сопоставимости показателей используется метод группировок – метод обработки и анализа статистических данных, при котором изучаемая совокупность явлений расчленяется на однородные по отдельным признакам группы и подгруппы и каждая из них характеризуется системой статистических показателей. Метод группировок применяется при ха-

рактике типов явлений и изучении взаимосвязей между различными признаками или факторами.

Важно соблюдать сопоставимость объектов, задать принципы интерпретации полученных данных, предусмотреть возможности внесения поправок.

В целом организация сравнительного анализа сводится к следующим этапам:

- выбор объектов сравнения;
- определение степени сопоставимости объектов;
- выбор вида сравнения (динамическое, пространственное, по отношению к плановым значениям);
- определение показателей, по которым должно производиться сравнение, и степени их сопоставимости;
- сбор и обработка информации об объектах, приведение показателей в сопоставимый вид;
- сравнение и анализ показателей, оценка достигнутых результатов, выявление причин расхождений по ним и факторов, определивших величину показателей;
- обобщение результатов анализа, разработка выводов и предложений.

Сравнительный анализ муниципальных образований необходимо рассматривать как систему: от сбора данных, их анализа до интерпретации результатов и подготовки базы для принятия решений, разработки планов действий и их реализации.

Сложность применения сравнительного анализа в отношении муниципальных образований обусловлена целым рядом факторов.

Во-первых, необходимо определиться с набором показателей. С одной стороны, это должно задаваться целями исследования, с другой – возможностями получения достоверных и сопоставимых данных.

Обычно в качестве показателей рассматриваются характеристики объекта, полученные на основе статистических данных. Также могут использоваться индикаторы – это производные, полученные на основе обобщения, сравнения показателей.

Сформированная система показателей способствует получению всестороннего представления о состоянии муниципаль-

ного образования. Показатели должны отвечать таким требованиям, как доступность, достоверность, оперативность, объективность, понятность, релевантность.

Информация, которой располагают органы местного самоуправления, не всегда бывает достоверной в связи с объективными особенностями ее сбора и обработки, поэтому необходимо проводить сопоставление данной информации с другими источниками.

Для проведения анализа источником информации обычно является муниципальная статистика. Однако полноценная и достоверная статистическая информация в разрезе муниципальных образований на сегодняшний день фактически отсутствует. Росстат расширил перечень показателей, разрабатываемых по муниципальным образованиям. Однако вопросы развития муниципальной статистики продолжают оставаться актуальными. Отслеживаемые показатели не дают полной и достоверной картины состояния и развития муниципального образования:

- 1) перечень показателей недостаточен;
- 2) выборка объектов статистического наблюдения не всегда объективно отражает ситуацию, то есть результаты выборочных обследований не являются репрезентативными;
- 3) некоторые показатели, характеризующие состояние экономики и социальной сферы муниципального образования, могут быть получены только на основе сплошного статистического обследования предприятий, расположенных на территории муниципального образования. Но такие наблюдения довольно дороги и проводятся с определенной периодичностью, а результаты заменяющих их выборочных обследований не могут быть репрезентативны на уровне муниципальных образований.

Дополнительную информацию можно получить из ведомственной статистики – информации органов государственной власти, предприятий, объединений.

Во-вторых, необходимо осмыслить и учесть особенности муниципальных образований и как объекта исследования, и их конкретные особенности.

С точки зрения системного подхода муниципальное образование – это сложная, открытая социально-экономическая система.

Муниципальные образования существенно отличаются по разным параметрам, факторам, влияющим на их развитие и состояние. Специфика выражается как в целевой ориентации развития, так и в особенностях развиваемых аспектов. Так, например, в Ивановской области при проведении оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления для обеспечения сопоставимости муниципальные районы разбиты на три группы: промышленно-сельскохозяйственные районы, сельскохозяйственно-промышленные районы, сельскохозяйственные районы.

В-третьих, следует выбрать вид сравнения в зависимости от целей исследования.

Возможность выбора вида и базы сравнения является особенностью сравнительного анализа. Анализ может быть проведен как с использованием «ориентиров развития», так и на основе достигнутого уровня.

В первом случае задаются ориентиры – лучшие, худшие либо средние показатели. В качестве базы для сравнения могут выступать максимальные (минимальные) значения какого-либо показателя по региону, по стране. Аналогично проводится сравнение со средними показателями: среднероссийскими, средне-региональными, средними по группе объектов с определенными характеристиками. Во втором случае сравнение объектов исследования производится с учетом фактически достигнутого уровня показателей.

Реализация обозначенных выше принципов при проведении сравнительного анализа муниципальных образований Ивановской области очерчивает следующие направления работы.

1. Выбор направления сравнительного анализа. Значительный эффект дает анализ показателей конкретного муниципального образования путем сравнения их с показателями лучших муниципалитетов. Информативным является сравнение показателей развития муниципалитета со средними показателями (по всем муниципальным образованиям, по аналогичным муниципалитетам региона или других субъектов). Для выработки ориентиров развития можно прибегнуть к сопоставлению с показателями по России, за рубежом. Это, например, целесообразно при оценке уровня жизни населения.

Полученные результаты весьма наглядно могут быть представлены в виде рейтинга.

2. Обеспечение сопоставимости объектов исследования. Так, например, при общем признании Ивановской области как депрессивного субъекта РФ можно отметить весьма неравномерный уровень развития муниципальных образований региона. Мы полагаем, что простое сравнение муниципальных образований, без учета их разнообразия, неспособно представить достоверные результаты. Поэтому целесообразна реализация двухшагового процесса: сначала определяются группы муниципальных образований, а потом внутри каждой из них проводится сравнение по установленному набору показателей. Использование двухшагового процесса позволяет нам более обоснованно сформировать группы муниципальных образований для проведения сравнительного анализа. При этом группировка муниципалитетов может проводиться в зависимости от целей исследования.

При отборе можно учитывать следующие признаки сопоставимости:

- тождество «специализации» муниципальных образований;
- идентичность изучаемых периодов;
- тождество стадий развития;
- сопоставимость стратегии развития;
- сопоставимость финансовых характеристик и т. д.

Сначала отбираются потенциально сопоставимые (сходство территории, специализации, численности населения) муниципальные образования, затем производится окончательный отбор с помощью дополнительных критериев.

3. Отбор показателей. Формирование массива показателей является определяющим для получения искомой итоговой информации. Каждый раз набор показателей задается целями исследования. Если задачей анализа является определение лучшего муниципального образования, то в качестве базы сравнения выделяют комплекс показателей, анализ которых позволяет всесторонне изучить результаты работы сравниваемых муниципалитетов.

4. Интерпретация полученных результатов. Обобщение совокупности полученной информации способно дать ответы на

вопросы, поставленные в начале исследования, либо стать промежуточным этапом для дальнейшей работы. Так, для вывода о наличии устойчивых тенденций развития необходимо сравнение по темпам роста ключевых показателей. Таким образом, анализ статистики, оценивающий достигнутый уровень развития муниципальных образований, дополняется динамическим анализом.

В качестве результатов проведения сравнительного анализа муниципальных образований можно рассматривать:

- сведения о состоянии исследуемых объектов;
- определение степени отклонения от каких-либо стандартов, средних и т. п.;
- проведение диагностики состояния и динамики развития;
- принятие обоснованных управленческих решений;
- корректировка целей и показателей.

Другой вариант интерпретации результатов сравнительного анализа заключается в построении матриц, позволяющих сочетать результаты сравнения муниципальных образований по разным направлениям. Это позволит получить более полную картину состояния и перспектив развития муниципалитетов (например, сопоставление муниципальных районов по уровню развития в конкретный момент времени и по динамике развития).

Полагаем, что применение сравнительного анализа в отношении депрессивных муниципальных образований с целью выявления ресурсов для преодоления депрессивного состояния и определения направлений развития может проводиться по следующему алгоритму.

• Группировка муниципальных образований. Метод группировок в отношении муниципальных образований применим для выяснения причин отставания одних муниципалитетов от других. В частности, данный прием может быть использован для выявления резервов развития депрессивных муниципальных образований.

• Проведение сравнительного анализа внутри группы с целью выявления общих характеристик и различий, а также оценки влияния отдельных факторов.

• Проведение сравнительного анализа с муниципалитетами, включенными в группу лучших. Выявление лучших муниципалитетов.

ципальных образований создает базу для определения «факторов успеха», характерных для них.

- Выделение базовых «факторов успеха» и сопоставление их с имеющимися ресурсами депрессивных муниципальных образований.

- Разработка программы действий и стратегии развития, направленной на преодоление депрессивного состояния.

Таким образом, предварительное изучение различных аспектов проведения сравнительного анализа муниципальных образований показало:

- 1) сравнительный анализ является важным источником информации для принятия управленческих решений;

- 2) для получения достоверных результатов применение сравнительного анализа требует соблюдения ряда условий, таких, как группировка объектов исследования и сопоставимости показателей;

- 3) возможности использования сравнительного анализа в отношении муниципалитетов определяются необходимостью исследования состояния и развития муниципальных образований;

- 4) ограничения применения сравнительного анализа при исследовании муниципальных образований обусловлены объемом и достоверностью информации.

ФАКТОРЫ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ ПРОЦЕСС ДИВЕРСИФИКАЦИИ

Процесс диверсификации является многогранным, сопровождающимся решением огромного ряда многопрофильных вопросов. Для изучения данного процесса стоит выделить два подхода: общеэкономический (эмпирический) и практический. В понятие диверсификации закладывается переход производства к многономенклатурности продукции или производства дополнительного, абсолютно нового продукта.

В этом процессе существует целый ряд определяющих и стимулирующих факторов данного процесса.

1. Анализ целесообразности перехода. В ходе данного анализа компания определяет цель, которую будет нести данный переход.

2. Анализ возможностей и преимуществ компаний.

3. Финансовый анализ, в ходе которого определяется финансовое состояние, а также выявляются финансовые возможности компании.

В данной статье поднимается проблема стимулирования процесса диверсификации в результате сложившихся условий конъюнктуры рынка. Процесс диверсификации может осуществляться двумя путями: за счет обновления и расширения ассортимента. Оба подхода являются абсолютно разными по своей сути. В первом случае компания на основе маркетингового и финансового анализа продолжает функционировать на том же рынке продукции, при незначительном изменении свойств продукта, он продвигается к покупателю как абсолютно новый. Во втором случае следует особо отметить маркетинговый анализ. Если в первом случае задачей маркетинговых служб является расширение рынка при помощи определения новых свойств товара, посредством которых осуществляется привлечение новых потребительских классов, то во втором случае маркетинговый анализ осуществляет выбор и освоение нового рынка, определение его перспективности. Финансовый анализ занимается в обо-

их случаях в основном вопросами рентабельности нового продукта, разработкой плана по привлечению капитала для приобретения основных средств, значительных оборотных средств. Типичным примером может быть рынок молочных продуктов, на котором функционирует компания Вимм билль дан. Для увеличения объемов реализации йогуртов компания, присвоив разные свойства продукту (питьевой, улучшающий пищеварение, обезжиренный), значительно расширяет диапазон потребительских групп.

В целом можно выделить две составляющие процесса диверсификации: рыночную и технологическую.

Также в данной статье хотелось бы ввести понятие «логистическая составляющая процесса диверсификации», которая определяет направление, в области которого происходит реализация процесса диверсификации. В результате исследования процесса было отмечено, что процесс диверсификации затрагивает три стадии функционирования производства.

1. Сырьевую часть.
2. Производственную часть.
3. Объектную часть.

Следует выделить принципы, определяющие начала процесса диверсификации, на примере одной из компаний города Иваново. Данная компания в своих активах имеет ряд сбытовых рычагов, а также целую серию производств: кондитерское, мясное и хлебобулочное. Принятие решений о диверсификации производства здесь осуществляется тремя методами.

1. Отдел маркетинга исследует рынок и определяет перспективные рынки, на которых компания могла бы легко функционировать.

2. Решение акционеров об увеличении прибыли.

3. В ходе производства основного продукта в технологии всегда существуют остаточные продукты, при помощи незначительной переработки которых получается новый продукт, который возможно реализовывать с высокой рентабельностью.

Крайне актуальной проблемой является рыночная перее- ориентация на производственных предприятиях, так как неполная загрузка ведет за собой целый ряд проблем: недополучение компанией запланированной прибыли, увеличение срока окупаемости проекта, а также риски, связанные с конъюнктурной ситуацией на рынке производимого товара [2, с. 34]. Примером

может стать комбинат детского питания города Северодвинска. В результате функционирования предприятия в 90-е годы произошло резкое снижение спроса на продукцию предприятия по причине изменения конъюнктуры рынка, а именно сокращения количества школ и садов в городе и в регионе. Для увеличения выручки предприятие вышло на рынок товаров «офисного» и домашнего потребления. Производство данного вида продуктов отличается высокой рентабельностью и высоким спросом, но стоит отметить, что его производство происходит на существующих производственных мощностях предприятия, в качестве затрат здесь можно выделить увеличение оборотных средств, заключение новых договоров с поставщиками. В данном случае компания уже начинает производить несколько продуктов.

Второй пример – производство хлебобулочных изделий. Современные конвейерные линии за счет автоматизации, а соответственно сокращения количества обслуживающего персонала, позволяют значительно увеличить производительность труда и, значит, уменьшить себестоимость продукции. Компании, которые вовремя не занялись обновлением производственных фондов, на сегодняшний день становятся неконкурентоспособными по причине высокой себестоимости производимой продукции. Но все-таки хлеб стоит отнести к товарам первой необходимости, следовательно, спрос на данный товар является постоянным. В Ивановском регионе актуальна проблема старения производственных фондов, многие компании крупных городов для увеличения сбыта продукции занимаются ее реализацией в регионе. По последним данным, загруженность производственных фондов компаний, занимающихся производством хлебобулочных изделий, составляет 33 %. Столь низкий показатель связан с попаданием в статистические данные целого ряда нефункционирующих предприятий и, как говорилось выше, неконкурентоспособных.

Каждый товар имеет свой жизненный цикл, первыми предпосылками его старения является снижение товарооборота. Порой при незначительных изменениях характеристик производимого товара, а также при введении дополнительного бренда происходит значительное увеличение продаж. Данный процесс можно отнести к процессу диверсификации [1, с. 4].

Разработка новых видов продуктов конкурентами также может послужить предпосылкой для расширения и диверсифи-

кации производства. Выявление отделом маркетинга новых развивающихся сегментов во многих крупных компаниях ведет к разработке и запуску новых производств. Промышленный шпионаж – это процесс получения коммерческой и технологической информации с целью получения преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности. В результате получения эффективной информации компания начинает вкладывать свои средства в открытие новых производств или переналадку имеющихся. Очень часто данное явление встречается в сфере цифровых информационных технологий, а именно, при разработке программного обеспечения, бытовых приборов, всевозможных гаджетов и т. д. Примером может быть компания APPLE, огласившая о выходе своего нового продукта и частично перечислившая его новые качества до начала запуска производства. Конкуренты в свою очередь выпустили подобный продукт с подобными свойствами.

Факторами, стимулирующими процесс диверсификации, являются использование новых технологий и запас дополнительного производства. В ходе разработки и использования новых технологий предприятие может выпускать продукцию с более высокими качественными характеристиками или охватывающую новый сегмент рынка.

Первыми шагами осуществления процесса диверсификации при открытии дополнительного производства является комплексный анализ, который, с одной стороны, имеет маркетинговую основу, а с другой – непосредственное желание и возможность расширения производства. Типичным примером может быть производство кондитерских изделий. Предприятие, производя продукцию для среднего класса, запускает производство подарочных товаров и товаров премиум класса.

На сегодняшний день достаточно часто встречаются сферы деятельности, в которых процесс диверсификации является крайне необходимым для функционирования компании, получение дохода в данном случае производится посредством заказов, и каждый заказ в свою очередь имеет специфические особенности. В качестве примера хотелось бы рассмотреть предприятия строительной сферы. Строительные компании, получая заказ, первоначально должны оценивать уровень своих возможностей согласно специфике получаемого заказа. Спецификой заказа может являться грунт, на котором будет осуществляться

строительство, климатическая зона размещения заказа и т. д. В разных местах требуются разные подходы к строительству и освоению нового подхода, а соответственно и переоборудование производственных мощностей.

На одних и тех же производственных линиях при помощи переналадки можно производить другие продукты. Типичным примером могут послужить предприятия в годы Великой Отечественной войны, когда на конвейерах по производству тракторов стали выпускать танки. Причиной этого являются «гибкие», легко перенастраиваемые, автоматизированные линии конвейерного производства.

При наличии сбытовой организации компания может осуществлять производство различных видов продукции. Такую методику используют японские компании. При развитии международной системы сбыта они начинают производить различные виды товаров. Так, в одном помещении наравне со сборкой автомобилей может производиться сборка лодочных моторов, мотоциклов и тягачей.

Многие предприятия, занимаясь основным видом деятельности, зачастую осуществляют накопление капитала и вкладывают свои собственные средства в открытие нового производства.

При возможности низких ставок по кредитам и активности инвесторов есть возможность расширения производства, а в дальнейшем – ассортимента производимой продукции [2, с. 34].

Рынок, на котором осуществляется основной вид деятельности, порой вплотную соприкасается с другими видами рынков, для входа на которые порой не требуется большого количества основных средств, а данный вид деятельности дает высокие показатели рентабельности и оборачиваемости и в конечном счете большую прибыль. Одним из примеров могут являться запрапочные станции, где предприятие функционирует как на рынке розничных продаж нефтепродуктов и одновременно на розничном рынке продуктов питания.

Покупка непрофильных активов может произойти в результате неблагоприятной конъюнктуры на рынках финансов, когда предприятие вкладывает свои средства, чтобы избежать процесса обесценивания, например, это могут быть акции компаний стабильного бизнеса, спрос на которые остается стабильный: мобильная связь, энергетические ресурсы и т. д. В случае

затруднения финансового состояния компания начинает заниматься непрофильным видом деятельности и соответственно разработкой непрофильных активов, примером могут служить компании, которые имеют полный цикл производства, в результате перевода одной стадии производства в руки другой компании происходит процесс высвобождения площадей, которые в дальнейшем при незначительном вложении могут приносить прибыль в виде ренты, но при этом предприятие продолжает осуществлять основной вид деятельности.

В ходе осуществления основного вида деятельности компания находится в прямой зависимости от рынка сырья, в результате резкого изменения конъюнктуры рынка компания зачастую вынуждена заниматься производством другого продукта. Типичным примером является засуха и неурожай зерновых культур в 2010 г. Многие производители начали выращивать новый вид зерна, тем самым создавая порой новые продукты. Пшеницы нет – переходим на кукурузу. Также после войны в Чеченской республике резко возрос спрос на строительную технику и строительные материалы, поэтому многие стали заниматься производством товара высочайшего спроса.

В своей деятельности предприятие пытается снизить издержки производства, что возможно за счет нахождения вблизи от сырьевой базы. В силу удачного географического местоположения компания начинает заниматься дополнительным видом деятельности, что снижает себестоимость продукта (строительство бань в лесных районах).

Библиографический список

1. *Газимагомедов И. Р.* Создание диверсифицированных компаний как условие формирования эффективной экономики // Региональные проблемы преобразования экономики. 2008. № 2. С. 1–4.
2. *Вереникин А. О., Волошин Д. И.* Исследование технологической структуры с помощью показателей специализации производства // Проблемы прогнозирования. 2005. № 1. С. 32–49.

ВОПРОСЫ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕР ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

При изучении научной и учебной экономической литературы по вопросам производства товаров, работ и оказания услуг можно увидеть, что выделяется производственная сфера (сфера материального производства) и непроизводственная сфера. «Народное хозяйство подразделяется на сферу материального производства и непроизводственную сферу» [6, с. 81]. «Различают материальное и нематериальное производство» [4, с. 12]. Понятия производственной сферы и сферы материального производства, как и понятия непроизводственной и нематериальной сферы, зачастую отождествляются.

В литературе приводится много определений данных сфер народного хозяйства, и, изучив их, можно отметить, что в производственной сфере создаются материальные блага, необходимые потребителю, а также операции, выполняемые с данными благами. Непроизводственная же сфера представляет собой область народного хозяйства, где материальные блага не создаются. На сегодняшний день материальное и нематериальное производство тесно взаимосвязаны [4, с. 12]. Развитие процессов индивидуализации массовой продукции сферы материального производства (сборка автомобилей, компьютеров с учетом индивидуальной потребности покупателя и т. п.) приводит к своего рода взаимопроникновению сфер материального и нематериального производства. Следовательно, можно говорить о том, что границы между производственной и непроизводственной сферами достаточно размыты. Общая точка зрения по принадлежности некоторых отраслей народного хозяйства к той или иной сфере отсутствует. Какие же отрасли народного хозяйства можно отнести к производственной, а какие к непроизводственной сфере? М. В. Солодков к материальному производству относит промышленность, сельское хозяйство, водное хозяйство,

транспорт грузовой, связь по обслуживанию предприятий производственной сферы, торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, заготовки, прочие виды деятельности материального производства; непроизводственная сфера по М. В. Солодкову включает в себя жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, транспорт пассажирский, связь по обслуживанию непроизводственных отраслей и населения, здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение, просвещение, культура и искусство, наука и научное обслуживание, управление, партийные и общественные организации [5, с. 45–46]. Данная классификация отраслей разработана при социализме, но она является актуальной и на сегодняшний день и имеет сходство с современными классификациями, особенно в части непроизводственной сферы. Развитие разделения труда, появление новых отраслей и производств, производящих материальные продукты, превращение науки в непосредственную производительную силу, превращение материального производства в наукоемкое производство делают весьма маневренной границу между производственной и непроизводственной сферами. Понятие производственной сферы у некоторых авторов заменяется понятием социальной сферы. «Социальная сфера – непроизводственная сфера общественного производства... К социальной сфере относятся искусство, культура, спорт, наука, образование, здравоохранение» [3, с. 879]. С. В. Шишкин, рассматривая характеристику отраслей социальной сферы, выделяет в отличие от А. Н. Азрилияна такие отраслевые системы, как здравоохранение, физическая культура и спорт, образование, культура, социальное обслуживание и социальное обеспечение, жилищное хозяйство, социальное страхование и пенсионное обеспечение [8, с. 12]. Б. Д. Бабаев отмечает, что к производственной сфере относятся базовые отрасли, создающие продукт как вещь в единстве его материально-вещественной и стоимостной сторон – промышленность, сельское хозяйство, строительство, рыболовство и пр. Все иные отрасли выступают как сфера услуг (материальных и нематериальных) и образуют инфраструктуру общества [4, с. 13].

Итак, мы можем отметить что, если говорить с точки зрения сферы услуг, материальное производство – это производство товаров-вещей и услуг, которые необходимы для этого про-

изводства и последующего оборота товаров-вещей (производственные услуги). Нематериальное производство включает в себя производство услуг непроизводственных, характерных для социальной сферы. В литературе подходы к рассмотрению услуг различны. М. В. Солодков считает, что услуга имеет двойное определение. «Во-первых, она трактуется как особая потребительная стоимость труда, которая выражается в том, что потребляется не в качестве вещи, а в качестве деятельности. Во-вторых, она понимается как форма непроизводительного труда» [6, с. 106]. Услуга по М. В. Солодкову характеризуется, таким образом, как вид деятельности и форма труда. Э. М. Агабабян описывает услугу не только как деятельность, но и как возникающий в результате целесообразной деятельности полезный эффект труда: «Под услугой следует понимать полезный эффект, который возникает в результате процесса производительного труда как целесообразной деятельности. Полезный эффект есть совокупность полезных свойств, направленных на удовлетворение той или иной потребности человека. Полезный эффект и есть потребительная стоимость, которая называется «услугой» лишь потому, что природа определенных потребностей человека делает носителем полезных свойств само протекание процесса производства (труда)» [1, с. 24–25]. Э. М. Агабабян определяет услугу как форму продукта производительного труда, а не экономическое отношение, не форма непроизводительного труда в отличие от М. В. Солодкова. Некоторые отождествляют сферу услуг лишь с непроизводственной сферой, группируя отрасли непроизводственной сферы, оказывающие различные услуги, в том числе услуги социальные, подчеркивая, что производственная сфера не включает сферу услуг [6]. Это является не совсем верным подходом – сфера услуг, как мы уже отметили выше, характерна как для нематериального, так и материального производства. Так, А. Н. Азрилиян в статье «сфера услуг» отмечает, что различают сферу услуг материального производства, сферу услуг в социальной сфере и сферу услуг духовной жизни [3, с. 879]. Л. И. Абалкин, определяя услугу, отмечает, что ее потребительная стоимость заключается в полезном эффекте живого труда. «Полезный эффект услуги не существует отдельно от процесса его производства в виде какой-либо вещи. По этой причине услуга в отличие от вещного продукта труда не может

быть накоплена, а процессы ее производства и потребления совпадают... Эффект от потребления услуги зависит не только от условий ее производства, но и от условий ее потребления» [2, с. 877]. Действительно, производство и потребление услуги по времени могут совпадать, однако это может иметь длительный характер – например, получение образования, пассажироперевозки. Также мы согласимся с тем, что условия потребления услуги не менее важны, чем условия, необходимые для ее создания, например, обученность учащихся будет зависеть не только от мастерства преподавателя, но и от способностей учащихся, желания у них обучаться и т. д. Л. И. Абалкин, как и многие авторы экономических статей, научных книг, учебных пособий, рассмотренных выше, разграничивает услуги на материальные и нематериальные, подчеркивая, что разграничиваются сферы материального и нематериального производства: «Услуги разграничиваются на нематериальные (услуги репетиторов, юристов, актеров, банковских работников и т. п.) и материальные услуги (ремонт бытовой техники, индивидуальный пошив одежды и т. п.). В последнем случае результатом производства и объектом потребления является материальная вещь, однако вещь индивидуализированная, в которой воплощен труд ее производителя в форме, учитывающей индивидуальные запросы потребителя. Эта форма услуг находится на стыке собственно сферы услуг и сферы материального производства» [2, с. 877].

Итак, услуга является важнейшим элементом как производственной (материальной) сферы, так и непроизводственной (нематериальной) сферы народного хозяйства страны. Это общее и, пожалуй, одно из главных в рассмотрении данных двух сфер. Без услуги в материальной сфере изготовленный продукт не был бы доставлен потребителю, не была бы замкнута воспроизводственная цепь. Без услуги немыслима и нематериальная сфера, ибо последняя и существует во многом благодаря существованию нематериальных услуг.

Не менее важным при рассмотрении сфер материального и нематериального производства является вопрос о роли, которую они играют в народном хозяйстве страны. Роль производственной сферы очевидна – без нее не был бы произведен продукт для потребителя и для дальнейшего производства. Непроизводственная сфера имеет также важное значение, в том числе для

развития материального производства. Роль непроизводственной сферы подчеркивает и С.В. Шишкин. Он пишет, что потребление предоставляемых непроизводственной сферой благ имеет значительные внешние эффекты, и что деятельность данных отраслей является объектом систематического применения ценностных оценок [8, с. 12]. Подчеркнем также – непроизводственная сфера и производственная сфера немыслимы друг без друга и при отсутствии одной из сфер немыслима была бы и другая.

Соотношение материальной и нематериальной сфер в экономике промышленно развитых стран примерно 40:60 (по показателям объема продукта, численности занятых) [4, с. 12]. Рассмотрим, какова доля материального и нематериального производства в Ивановской области за последние годы. По данным статистического ежегодника по Ивановской области за 2010 г. доля отраслей материального производства за 2008 г. составила 141971790 тыс. р., или 69,31 % ВРП, доля отраслей нематериального производства равнялась 62880652 тыс. р., или 30,69 % ВРП. Среднегодовая численность занятых в материальном производстве (2008 г., Ивановская область) составила 300,3 тыс. чел. (60,5 %) и 196,1 тыс. чел. (39,5 %) в нематериальном производстве. Итак, как говорят нам статистические показатели, в Ивановской области производится больше материального продукта, чем нематериального. Следовательно, мы можем сделать вывод о том, что в нашем регионе недостаточно развит рынок услуг. На это влияют определенные исторические условия (в Иванове всегда была развита промышленность, преимущественно текстильная). Инфраструктура остается недостаточно развитой, и, как следствие, сфера услуг в Ивановской области не имеет предпосылки для своего развития.

Итак, разграничение между производственной и непроизводственной сферами в экономике сегодня в Российской Федерации не производится, хотя данное разграничение, если бы оно имело место на сегодняшний день, имело бы важное значение и могло бы применяться при статистическом учете объема совокупного общественного продукта и национального дохода. По сути, непроизводственная сфера содержится за счет перераспределяемого из производственной сферы прибавочного продукта через государственный бюджет и личные доходы граждан, уп-

лачиваемые ими за услуги. Материальное производство – это основа остальных видов хозяйственной деятельности. То, что непроизводственная сфера не выделяется сегодня в нашей экономике, ведет к тому, что важность ее отраслей недооценивается, и, как следствие, недостаточно финансируется, что является недопустимым фактом.

Также необходима сопоставимость результатов труда работников непроизводственной сферы с результатом труда работников материального производства, т. е. чтобы учитывался не только необходимый труд, но и прибавочный труд работников непроизводственной сферы. Тем не менее сегодня в Российской Федерации заработная плата работников отраслей нематериальной – социальной – сферы не отображает необходимого труда, поэтому не может служить мерой для определения размеров прибавочного труда этих работников.

Библиографический список

1. *Абалкин Л. И.* Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина. М. : Экономика, 1999. 1055 с.
2. *Агабабян Э. М.* Экономический анализ сферы услуг. М., 1968.
3. *Азрилиян А. Н., Азрилиян О. М., Калашникова Е. В.* Новый экономический словарь. М. : Институт новой экономики, 2007. 1088 с.
4. *Бабаев Б. Д.* Экономика (экономическая теория): учеб. пособие / под ред. Б. Д. Бабаева. Иваново : Иван. гос. ун-т, 2008. 572 с.
5. *Солодков М. В., Тарасюк А. И.* Непроизводственная сфера в общественном производстве при социализме. М. : Изд. моск. ун-та, 1976.
6. *Солодков М. В.* Непроизводственная сфера при социализме. М. : Мысль, 1978.
7. Статистический ежегодник. Ивановская область. 2010 : стат. сб. / Ивановостат. Иваново, 2010. 487 с.
8. *Шшикин С. В.* Экономика социальной сферы. М. : ГУ ВШЭ, 2003. 368 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС И ОБЩЕСТВЕННО НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ТРУДА

Одним из наиболее значимых понятий экономической теории является понятие экономических интересов. Осуществляя экономическую деятельность, ее субъекты взаимодействуют между собой, следуя определенным интересам. Данные интересы выступают как сложная система, касающаяся производственных отношений в современном обществе.

В современном экономическом словаре говорится, что экономический интерес – «это объективные побудительные мотивы экономической деятельности, связанные со стремлением людей к удовлетворению возрастающих материальных и духовных потребностей» [1, с. 286]. Действительно, экономические интересы показывают степень и динамику удовлетворения определенных потребностей людей, а следовательно, и хозяйствующих субъектов экономики, на которых трудятся люди, являясь по сути причиной их взаимодействия.

Если говорить об экономических интересах современного предприятия (организации) в нашей стране – то есть в условиях рыночной экономики, то можно отметить, что целью его деятельности – по сути главным его интересом – является обеспечение своего нормального функционирования в данных условиях. Для достижения данной цели необходимо обеспечить условия (предпосылки, потребности), которые напрямую связаны с жизнедеятельностью современного предприятия. Такими необходимыми условиями являются потребности в средствах труда и предметах труда (т. е. в средствах производства), рабочей силе, которая является важнейшим элементом новой стоимости [3, с. 9] и организации производства системой управления. С другой стороны, необходимо реализовать произведенный продукт (или услугу), получив выручку, для обеспечения фонда возмещения материальных затрат на производство, фонда оплаты

труда работников предприятия и получения прибыли. Соблюдение данных условий дает предприятию возможность нормального функционирования. Таким образом, можно говорить о наличии определенного механизма и сохранении равновесия, т. е. гомеостазисе – с одной стороны, создаются нормальные условия жизнедеятельности организации, с другой стороны, реализуется продукция (услуги) и обеспечивается оптимальная выручка.

Экономические интересы хозяйствующих субъектов неразрывно связаны с понятием общественно необходимых условий (предпосылок, потребностей), диктуемых внешней средой (рынком в нашей стране). Например, если у предприятия существуют запросы в средствах производства, то они должны удовлетворяться на общественно необходимом уровне, равно как и выручка, получаемая предприятием от его деятельности должна быть на общественно необходимом уровне.

Не менее важным является вопрос о том, каковы экономические интересы наемного работника предприятия. Следует отметить, что они связаны с потребностями. Многие ученые сходятся во мнении, что формой проявления экономических потребностей являются экономические интересы. Экономические интересы служат опосредующим звеном между потребностями субъектов и их стимулом к производственной и иной общественной практике, являются социально и исторически обусловленной необходимостью удовлетворения потребностей. В свою очередь потребности составляют материальную основу экономических интересов, поскольку интерес рождается в процессе конкретных действий, направленных на удовлетворение потребностей. *Потребность* – нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида [1, с. 615]. Выделяются различные виды потребностей – материальные, социальные и духовные потребности. Потребности человека, как правило, бесчисленны, разнообразны, но возможности удовлетворения их обычно ограничены. Конкретные потребности людей выражаются в объектах, которые позволяют удовлетворить нужду способом, присущим культурному укладу общества и человека. Большинство потребностей периодически возобновляются, хотя при этом они могут менять форму своего конкретного проявления, а также степень настойчивости и

влияния на человека [2]. Что же касается конкретного работника предприятия, то у наемного работника есть жизненные запросы, т. е. такие потребности человека, которые диктует его повседневная жизнедеятельность; с другой стороны, работник получает определенное вознаграждение за свой труд на предприятии, размер которого должен быть не менее общественно необходимого уровня.

Основные, первоочередные потребности наемного работника (или, другими словами, структуру экономических интересов наемного работника), исходя из современных условий российской действительности, на наш взгляд, можно представить следующим перечнем:

- потребности в продуктах питания;
- потребности в продовольственных товарах краткосрочного и длительного пользования;
- потребности, связанные с обеспеченностью жильем и услугами ЖКХ;
- потребности в различных нематериальных услугах;
- потребность в труде и потребность в вознаграждении за труд;
- потребность в отдыхе и досуге;
- потребность в образовании и повышении квалификации;
- потребность в здравоохранении;
- потребность социальных взаимодействий в коллективе.

Итак, экономические интересы наемного работника сводятся к определенным потребностям. Большинство из обозначенных потребностей могут удовлетворяться благодаря тому, что работник получает вознаграждение за свой труд – заработную плату; при этом размер данной заработной платы должен находиться на общественно необходимом (общественно нормальном) уровне. Но для реализации некоторых из приведенных потребностей (например, потребность в труде) выплаты заработной платы недостаточно. На современном предприятии крайне необходимы также приемлемые условия труда для наемных работников, не только для их качественного исполнения своих трудовых обязанностей, но и для реализации их прав – а именно, общественно необходимые (или общественно нормаль-

ные) условия труда наемных работников. Многие исследователи отмечают, что если производственные условия не соответствуют общественно нормальным или если умелость работников и интенсивность их труда выше или ниже установившейся в обществе средней величины, то в этом случае созданная за час труда стоимость будет соответственно меньше общественно необходимой [5]. Следовательно, каждое предприятие должно стремиться к созданию таких общественно необходимых условий труда, но, как показывает практика, такие условия труда создаются сегодня далеко не на каждом российском предприятии.

Для формулирования общественно необходимых условий труда необходимо разработать соответствующие критерии, на сегодняшний день таких четких критериев не имеется. На наш взгляд, общественно необходимые условия труда могли бы выражаться в следующих основных критериях.

1. *Критерий гуманизации труда.* Критерий гуманизации труда отражает степень гуманизации труда на рабочем месте. Гуманизация труда приводит к повышению качества трудовой жизни, предопределяется улучшением нормирования труда, связана с совершенствованием организации рабочего места, повышением его ценности из-за повышения фактора морально-психического удовлетворения условиями труда, а не из-за солидного денежного дохода и страха потерять свое рабочее место. Проблема гуманизации труда нашла свое отражение во многих концепциях и теориях. Наиболее популярной теорией является концепция качества трудовой жизни, основные моменты которой нацелены на создание условий, препятствующих отчуждению труда. Основными критериями этой концепции являются: справедливое и достаточное вознаграждение за труд, безопасность труда, возможность развивать свои способности, возможность продвижения по служебной лестнице, социальная полезность работы [4]. То есть при гуманизации труда можно говорить о том, что не работник приспосабливается к рабочему месту, а как бы само рабочее место приспосабливается к работнику. С одной стороны, это удовлетворительное состояние техники, понятная работнику технология производства, соблюдение норм охраны труда, техники безопасности и санитарно-гигиенических условий труда, т. е. все объективные характеристики трудового

процесса, отражающие содержание труда и взаимосвязь труда со средствами производства. С другой стороны, для обеспечения надлежащего уровня гуманизации труда на предприятии должны быть нормальные рабочие отношения между членами трудового коллектива, сотрудники должны выступать друг для друга в большей мере соратниками, нежели конкурентами. Также для обеспечения надлежащего уровня гуманизации труда должна быть создана система материальной заинтересованности и ответственности каждого работника организации, которая включала бы в себя в том числе необходимую в какой-то мере самостоятельность каждого работника при выполнении им непосредственной работы, а также четкое разграничение его прав и обязанностей.

2. *Эргономический критерий.* Технические средства на каждом предприятии должны быть устроены таким образом, чтобы каждому работнику – от обслуживающего до административного персонала – было комфортно работать. В Российской Федерации требования эргономического критерия определяет соответствующий ГОСТ Р ИСО 6385-2007 «Эргономика. Применение эргономических принципов при проектировании производственных систем». В производственной системе на протекание рабочих процессов и обеспечение комфортных условий работы персонала оказывают влияние технологические, экономические, организационные, в том числе и человеческий, факторы, поскольку человек является неотъемлемой частью данной системы. Включение эргономических знаний в практику проектирования производственных систем в значительной мере должно быть направлено на обеспечение требований удобства работы и безопасности производственного персонала. Но, к сожалению, требования к эргономичности далеко не всегда соблюдаются на современных российских предприятиях.

Из 1 и 2 описанных выше критериев вытекают 3 и 4.

3. *Критерий возможности для человека обеспечить выполнение норматива.*

4. *Критерий комфортного самочувствия человека, удовлетворенности собственным трудом.*

Итак, можно сделать вывод о том, что экономические интересы наемного работника и предприятия неразрывно связаны ме-

жду собой. Создание общественно необходимых (или общественно нормальных) условий труда на современном российском предприятии будет способствовать реализации экономического интереса наемного работника, что в свою очередь будет реализовывать экономические интересы предприятия (организации).

Библиографический список

1. *Азрилиян А. Н., Азрилиян О. М., Калашикова Е. В.* Новый экономический словарь. М. : Институт новой экономики, 2007. 1088 с.
2. *Багадзе Н. Г.* Управление персоналом в сфере наукоемкого бизнеса. М. : Эксмо, 2002. 285 с.
3. *Брижак О. В.* Субъектное бытие отношений собственности: экономические интересы (политико-экономический аспект) // Вестник Московского университета. Серия 6 «Экономика». 2010. № 4. С.40–46.
4. *Лазарева Н. В., Михалева Р. И.* Роль гуманизации труда в повышении качества трудовой деятельности // Сборник научных трудов Северо-Кавказского государственного технического университета. Серия «Экономика». Вып. 2. Ставрополь : СевКавГТУ, 2000.
5. *Лукин В. Б.* Ценообразование : учеб. пособие. М. : МГУП, 2001. 183 с.

В. И. Куликов
Ивановский государственный университет
О. И. Куликова
Ивановский филиал Российского государственного
торгово-экономического университета

ФАКТОРЫ СТАБИЛИЗАЦИИ/ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Следует отметить, что уровень нестабильности и характер ее влияния на функционирование предприятий существенно различается в разных отраслях промышленности. Это определяется особенностями осуществляемой деятельности и выпускаемого продукта; рынков, на которых они функционируют; форм собственности и организационно-правовых форм, преобладающих в данной отрасли; разной степенью концентрации производства; масштабами бизнеса и размерами предприятий; различиями в уровне инновационности отраслей, степени господдержки и многими другими факторами.

Внешняя ситуация, в которой функционируют предприятия пищевой промышленности, также в решающей степени определяется соответствующими отраслевыми особенностями.

Ряд отраслевых факторов способствует стабилизации и обеспечивает устойчивость деятельности предприятий.

1. Пищевая промышленность играет важнейшую социально-политическую и экономическую роль в жизнедеятельности страны.

Стабильная работа отрасли является необходимым условием обеспечения нормальной социальной и политической ситуации в обществе. Пищевая промышленность является одной из основ экономической мощи страны. Это крупнейшее из обрабатывающих производств России.

Выдающаяся роль отрасли предопределяет повышенное внимание к ней органов государственной власти. Во-первых, в условиях чрезвычайной ситуации ей (но не отдельным предпри-

иям) гарантирована необходимая поддержка со стороны государства. Во-вторых, по отношению к предприятиям отрасли в большей мере, чем по отношению к предприятиям других отраслей могут использоваться меры государственного регулирования. Задача государства при этом состоит в стабилизации развития отрасли.

2. Предприятия пищевой промышленности удовлетворяют важнейшую жизненную потребность (если говорить о продуктах питания в целом).

Очевидно, что при любом развитии событий спрос на значительную часть продукции отрасли сохранится. Этот спрос не может быть отложенным (в отличие от спроса на технику или одежду). Удовлетворить этот спрос в такой большой стране, как Россия, за счет импорта невозможно. Поэтому пищевая промышленность имеет большую стабильность, чем большинство других отраслей обрабатывающей промышленности.

3. Для продукции пищевой промышленности характерен значительный консерватизм в потребительских предпочтениях.

Изменение вкусов и предпочтений в потреблении продуктов питания не так велико, как, например, по отношению к одежде, обуви, бытовой технике, компьютерам. Часто наиболее привлекательным является продукт уже известный, к которому потребитель привык.

4. Уровень инновационной активности в пищевой промышленности ниже, чем в большинстве других отраслей обрабатывающей промышленности.

Такое отношение к инновациям в значительной мере обусловливается позицией потребителей, в массе своей выступающих против существенных технологических преобразований. И в перспективе данный фактор будет играть стабилизирующую роль в функционировании предприятий пищевой промышленности.

Очевидно, что значительная стабильность отрасли в целом не означает соответствующей стабильности конкретных предприятий. Можно выделить целый ряд факторов, дестабилизирующих ситуацию, в которой функционируют предприятия пищевой промышленности.

1. Тесная связь с сельскохозяйственным производством и, следовательно, высокая зависимость от природно-климатических и погодных условий.

Сырьем для пищевой промышленности служит продукция сельского хозяйства. Производство этой продукции осуществляется в определенных природно-климатических и при определенных погодных условиях. Поэтому возникает зависимость от нестабильности и неопределенности природных условий не только сельского хозяйства, но и пищевой промышленности.

2. Локальность рынков сбыта многих видов пищевых продуктов.

Скоропортящимся и труднотранспортируемым является не только сырье для пищевой промышленности, но и производимый ею продукт. Таковым может быть и продукт, производимый из сырья транспортабельного и способного к долгому хранению (например, хлеб). Для таких продуктов реализация возможна только на рынках, территориально приближенных к предприятию. Это снижает возможности маневра при неблагоприятной конъюнктуре на рынке. Одежду и обувь при необходимости можно реализовать в другом конце страны, хлебобулочные изделия, молочные продукты, значительная часть мясных продуктов могут реализовываться преимущественно в ближайших регионах.

3. Высокая конкурентность рынков многих видов продовольственных товаров.

Концентрация производства в пищевой промышленности (за исключением производства однородного сырья, например сахара) в целом менее значительная, чем в машиностроении, химической промышленности, промышленности строительных материалов и т. д.

Высокий уровень конкурентности на рынке продовольственных товаров обеспечивается, несмотря на то, что в отрасли сформированы крупные холдинги, включающие в себя большое количество предприятий (например Вим-Биль-Данн и др.). Участниками конкурентных отношений выступают как холдинги, так и множество региональных крупных и средних предприятий, а также малых предприятий, в большинстве своем бази-

рующихся также в малых городах и максимально приближенных к производству сельскохозяйственного сырья.

Наличие в отрасли большого количества предприятий, обладающих многократно различающимися между собой потенциалами, имеющих совершенно разные тенденции развития, но при этом прямо конкурирующих между собой на одних рынках, создает довольно высокий уровень нестабильности и неопределенности ситуации, в которой функционируют предприятия отрасли.

Особо следует отметить факторы, оказывающие значительное дестабилизирующее влияние на производство отдельных видов продуктов.

1. Высокая эластичность спроса.

Несмотря на то, что для продовольственных товаров в основном характерна низкая и средняя эластичность, ряд товаров – высокоэластичны. Это те товары, которые никак не могут быть отнесены к удовлетворяющим первые жизненные потребности:

- продукты повседневного спроса состоятельных слоев населения (дорогие высококачественные мясные, рыбные, молочные продукты и т. п.);
- имиджевые продукты, играющие представительскую роль, используемые в качестве ценных подарков, например элитные виды алкогольных напитков;
- продукты, не обладающие, по мнению потребителей, большой полезностью и используемые для разнообразия как дополнение к столу (консервированные фрукты, маслины и т. п.).

Очевидно, что в условиях экономического кризиса происходит падение спроса на данные товары, в то время как спрос на основные продукты питания эконом-класса может возрасть.

2. Зависимость от состояния мировых рынков сырья.

Производство целого ряда пищевых продуктов существенно зависит от зарубежных поставщиков. При этом возникает целый ряд дополнительных рисков для использующих это сырье российских производителей: рост цен в силу неблагоприятной конъюнктуры рынка, сокращение производства сырья в связи с неблагоприятной политической или климатической ситуацией в соответствующих странах, трудности с транспортировкой сы-

рья, рост таможенных пошлин, запрет на ввоз по санитарным причинам и т. п.

Очевидно, что при прекращении или сокращении поставок из-за рубежа, роста цен на мировых рынках предприятие оказывается в более сложной ситуации. Например, введенные в 2011 г. ограничения на ввоз мяса из Германии в связи с диоксиновым скандалом существенно сказались на предприятиях, производящих колбасы и мясные полуфабрикаты из импортного мяса. Во-первых, возникли потери, связанные со сменой поставщиков, во-вторых, повысились цены на мясо.

Некоторые виды сырья закупаются только за рубежом. При этом часто поставщиками такого сырья выступает небольшое число стран, в том числе и со сложной внутренней ситуацией. Ярким примером является рынок какао-бобов, в значительной мере зависящий от ситуации в Кот-д'Ивуаре.

3. Высокая конкуренция со стороны иностранных производителей.

Существенное конкурентное давление на продукты премиум класса создают производители из стран Западной Европы. Это относится в основном к алкогольным напиткам, табачным изделиям, кондитерским изделиям. По товарам массового потребления серьезную конкуренцию российским предприятиям составляют украинские (кондитерские изделия, алкогольные напитки) и белорусские (молочные продукты).

Зависимость рынка продовольственных товаров от импортеров значительно повышает его нестабильность. Периодически осуществляются действия, влияющие на присутствие импортеров на рынке: новые таможенные правила, санитарные требования и т. п.

4. Резкие изменения потребительских предпочтений.

Поскольку продукты питания непосредственно влияют на жизнь и здоровье человека, то в определенных ситуациях возможно резкая переориентация значительной части населения с одних продуктов на другие. Так, информация о реальных (или возможных) вредностях определенного продукта может побудить потребителей приобретать товары-заменители. Тем самым произойдет существенное изменение ситуации для производителей как тех, так и других видов продуктов.

5. Изменение нормативно-правовой базы функционирования предприятий пищевой промышленности.

Действие этого фактора имело значение преимущественно для производителей алкогольной и табачной продукции. Однако в 2008 г. очень существенное изменение ситуации в связи с действием этого фактора произошло в молочной промышленности. Были приняты Федеральный закон от 12.06.2008 № 88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» и Федеральный закон от 24.06.2008 № 90-ФЗ «Технический регламент на масложировую продукцию». Новые регламенты резко осложнили деятельность заводов, производящих среды и молоко с использованием сухих ингредиентов.

Пищевая промышленность дифференцирована на 30 отраслей с более чем 60 подотраслями и видами производства. Для нее характерна высокая степень внутренней неоднородности с точки зрения действия факторов ситуационной нестабильности. Существенное различие между разными отраслями пищевой промышленности заключается как в степени нестабильности внешней ситуации, так и в составе тех факторов, которые эту нестабильность создают. В связи с этим рассмотрим особенности формирования ситуации в отдельных отраслях пищевой промышленности.

В рыбной промышленности в качестве важнейшего специфического фактора повышения нестабильности и неопределенности ситуации выступает промысловый характер получения большей части исходного сырья. Улов за сезон по отдельным видам рыбы и морепродуктов может очень сильно колебаться в зависимости от множества факторов: состояние и динамика популяции, миграция, погодные условия и т. п.

Для предприятий мясной промышленности можно выделить целый ряд факторов ведущих к дестабилизации и повышающих неопределенность развития ситуации.

1. Высокая зависимость от импорта сырья. Часто импортное сырье (говядина, свинина и мясо курицы) значительно дешевле отечественного. Периодическое прекращение или сокращение импорта от зарубежных поставщиков по различным причинам (санитарно-эпидемиологическим, политическим и др.) резко усложняет ситуацию, в которой работают многие отечест-

венные мясокомбинаты. Наименее эффективные из них в такой ситуации могут разориться.

2. Значительная часть готовой продукции является скоропортящейся с очень непродолжительным сроком хранения. Сюда можно отнести вареные колбасы, сосиски, сардельки. Существует множество причин (в том числе такие, которые трудно предвидеть заранее), по которым эту продукцию не удастся своевременно реализовать: неожиданный отказ важнейших торговых посредников, задержка в транспортировке, отключение электроэнергии и т. п.

3. Высокая конкурентность рынка, обостряющаяся присутствием на нем наряду с известными крупными производителями множества средних и мелких. Состав конкурирующих организаций на региональных рынках при этом весьма нестабилен. Ситуация усугубляется недобросовестностью конкуренции со стороны многих производителей

4. Большая дифференциация продукции по цене: от очевидно низкого качества по низким ценам (менее 100 р. за кг) до элитной (более 1000 р. за кг). Поэтому имеется большая зависимость востребованного ассортимента от доходов населения. При росте доходов – сокращение потребления дешевой продукции, при падении доходов – резкое снижение покупок дорогой.

5. Возрастает доля населения, считающего, что использование мясопродуктов современного производства может негативно влиять на здоровье. Существенную роль в этом играют соответствующие телепередачи, публикации в прессе и на соответствующих интернет-сайтах.

Факторы дестабилизации ситуации, отмеченные для мясной промышленности, в значительной мере характерны и для молочной промышленности. Однако имеются существенные особенности их действия.

1. Фактор малых сроков хранения в молочной промышленности действует значительно сильнее, чем в мясной промышленности. Скоропортящимися являются здесь не только большинство готовых продуктов, но также сырье и полуфабрикаты. Большие потери в связи с порчей возможны по всей производственной цепочке. Усиление действия этого фактора про-

изошло с переходом от сухого молока в качестве сырья к натуральному.

2. Высокую конкурентность рынка молочных продуктов формируют не только крупные производители федерального уровня. По продуктам, имеющим малые сроки хранения, таким как молоко, кисломолочные продукты и сметана круг конкурирующих предприятий составляют преимущественно производители из близлежащих регионов. Рост молочного рынка России в основном обеспечен активизацией локальных производителей.

3. Дифференциация продукции по цене и соответственно зависимость от уровня доходов населения в молочной промышленности также имеется. Однако она менее значительна, чем в мясной промышленности. Тем более, что молочная продукция в целом обладает большей доступностью для потребителей, чем мясная. Особое положение среди молочной продукции занимают сыры. Их дифференциация по цене и соответственно зависимость от динамики доходов потребителей аналогичны соответствующим характеристикам мясных продуктов.

4. Фактор ориентации на здоровый образ жизни работает скорее на развитие молочной промышленности. Существует устойчивое представление большинства потребителей, что молочные продукты полезны для здоровья. Некоторую нестабильность вносит переориентация потребителей на продукты с пониженной жирностью, с отсутствием химических добавок, с меньшим сроком хранения. В то же время говорить о неопределенности здесь не приходится, так как все эти изменения вполне прогнозируемы.

5. В 2008 г. определенную дестабилизацию ситуации для предприятий молочной промышленности вызвало принятие новых технических регламентов и изменение стандартов, предъявляемых к качеству продукции. Решение это, безусловно, полезное для потребителей и развития отрасли в целом, застало многие предприятия отрасли неготовыми к их реализации ни технически, ни технологически, ни финансово.

В действии факторов дестабилизации ситуации для предприятий кондитерской промышленности имеются и общие моменты с мясной и молочной промышленностью, и существенная специфика.

1. Импорт сырья как фактор возможной дестабилизации ситуации имеет для кондитерской промышленности наибольшее значение. Шоколад, важнейшее для этой отрасли сырье, поступает только по импорту, причем из стран со сложной политической ситуацией.

2. Конкурентность рынка достаточно высокая. Однако процесс концентрации производства сокращает количество конкурирующих организаций, тем самым стабилизируя ситуацию и делая ее более прогнозируемой.

3. Срок хранения кондитерской продукции в целом имеет менее существенное значение. Однако по отдельным видам товаров (скоропортящиеся торты, пирожные) влияние аналогично тому, что имеется в молочной промышленности.

4. Кондитерские изделия не относятся к жизненно необходимым продуктам. Сокращение их потребления не ухудшает полезность рациона питания. Такие продукты достаточно уязвимы в условиях экономического кризиса. Однако здесь имеется и существенная особенность. Во время кризиса, сопряженного для большинства людей со стрессами, потребность в сладостях может возрастать.

5. Ценовая дифференциация очень высока. С одной стороны, имеются очень дешевые продукты (карамели, пряники, печенье), спрос на которые может усиливаться при падении доходов населения. С другой стороны, имеется множество видов дорогой и очень дорогой элитарной продукции, потребление которой может существенно снижаться в условиях кризиса.

6. Выраженная сезонность продаж кондитерских изделий оказывает существенное дестабилизирующее влияние на функционирование предприятий отрасли. Рост продаж в предпраздничные периоды чередуется со значительным спадом в послепраздничные.

7. Ориентация на здоровый образ жизни, снижение массы тела существенно сдерживает рост потребления кондитерских изделий. Однако здесь также не все однозначно. Это одновременно может вести к изменению структуры спроса на продукцию отрасли. Может возрасти спрос на продукцию с пониженной калорийностью, а также на шоколад, позиционирующийся в

СМИ как продукт, полезный для здоровья. Спрогнозировать степень таких изменений достаточно сложно.

Всех отмеченным выше отраслям пищевой промышленности присуща (хотя и в разной степени) нестабильность и неопределенность внешней ситуации. Хлебопекарная промышленность, напротив, отличается значительной стабильностью и определенностью.

Стабилизации ситуации способствуют:

- неэластичность спроса на хлеб, являющийся важнейшим жизнеобеспечивающим продуктом питания;
- государственное регулирование ценообразования в отрасли;
- узкий ассортимент, что сокращает колебания спроса между разными ассортиментными группами;
- ограничение круга конкурирующих предприятий, производителей, расположенными в ближайших регионах;
- консервативность потребительских предпочтений;
- слабый интерес инвесторов к отрасли, снижающий вероятность неожиданного появления новых сильных конкурентов или резкого усиления уже работающих на рынке.

Таким образом, имеются существенные различия в степени нестабильности и неопределенности ситуации, в которой функционируют предприятия разных отраслей пищевой промышленности. Поэтому при формировании стратегии развития предприятия принципиально важно учитывать не столько ситуацию в пищевой промышленности в целом, сколько ситуацию в конкретной отрасли пищевой промышленности.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СРЕДЕ: ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ

Для того, чтобы правильно определить понятие стратегической ситуации, необходимо сначала дать понятие ситуации, в которой функционирует предприятие. Итак, ситуация функционирования предприятия – это совокупность факторов внешней и внутренней среды, определяющих тип поведения предприятия. Данное понятие не тождественно понятию рыночной конъюнктуры, поскольку в отличие от последней оно определяется не по рынку в целом¹, а индивидуализировано для конкретного хозяйствующего субъекта.

В ситуации функционирования предприятия можно выделить следующие компоненты:

- 1) внутриорганизационная
- 2) внеорганизационная макроуровня
- 3) внеорганизационная микроуровня

Внеорганизационная компонента микроуровня включает в себя:

- ситуацию функционирования предприятия с позиции обеспечения поставок;
- ситуацию функционирования предприятия с позиции обеспечения продаж;
- ситуацию функционирования предприятия с позиции непосредственного взаимодействия с органами государственного управления (налоговые органы, администрация региона и др.);
- ситуацию функционирования предприятия с позиции рынка финансовых ресурсов;

© Куликова Е. В., 2011

¹ Конъюнктуре рынка в «Современном экономическом словаре» дается следующее определение – «экономическая ситуация, складывающаяся на рынке, характеризуемая уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемами продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой производства и потребления» [4, с. 223].

- ситуацию функционирования предприятия с позиции рынка трудовых ресурсов и т. д.

К внеорганизационной компоненте макроуровня относятся:

- ситуация функционирования предприятия в мировой, национальной, региональной экономической среде;

- ситуация функционирования предприятия в мировой, национальной, региональной правовой среде;

- ситуация функционирования предприятия в мегакультурной (международной, национальной, региональной) среде;

- ситуация функционирования предприятия в мировой, национальной, региональной технологической среде.

Кроме того, можно выделить два типа ситуации функционирования предприятия: стратегическая ситуация и текущая (тактическая) ситуация. Текущая ситуация определяется сложившимся на данный момент времени сочетанием факторов внешней и внутренней среды.

Стратегическая ситуация формируется сочетанием относительно устойчивых факторов, действие которых распространяется на стратегический период. При стабильном состоянии экономики горизонт реалистичного прогнозирования стратегической ситуации составляет в среднем 3 года. В условиях же экономического кризиса он значительно уменьшается (до 1 года), что связано с высокой степенью неопределенности в экономике.

Необходимо отметить, что одним из основных отличий стратегической ситуации от тактической является то, что невозможно дать достаточно точную оценку ее состояния, поскольку все ее параметры необходимо прогнозировать. И прогноз этот (с учетом длительности прогнозного периода) носит весьма вероятностный характер. Тактическая ситуация может быть оценена значительно точнее.

Исследование стратегической ситуации очень существенно для решения конкретных прикладных вопросов. Проводя оценку стратегической ситуации для конкретного предприятия, необходимо определить и оценить внешнюю среду, включая факторы макросреды и факторы микросреды (непосредственного окружения), а также факторы внутренней среды предприятия. Причем оценка факторов внутренней среды является тем более важной, чем большая доля рынка ему принадлежит, поскольку в

этой ситуации само предприятие может оказывать значительное влияние на свое непосредственное окружение, а иногда даже и на макросреду (например, в ситуации естественной монополии).

Основным этапом оценки стратегической ситуации для конкретного предприятия является анализ его макросреды, складывающийся из политической, экономической, социальной и технологической и других компонент.

Факторы макросреды, хотя и действуют опосредованно, но оказывают длительное и достаточно глубокое влияние на происходящие на предприятиях процессы. С одной стороны, они могут существенно изменить ситуацию, в которой находятся целые отрасли, ухудшив или улучшив положение всех находящихся в этой среде предприятий. С другой стороны, они могут оказывать и дифференцированное влияние, ухудшая положение одних и улучшая положение других.

Рассмотрим в самом общем виде факторы формирования стратегической ситуации для предприятий Российской Федерации, в той или иной степени подходящих для любого отраслевого рынка. Данные факторы имеет смысл сгруппировать следующим образом.

1. Факторы макросреды.

1) Экономические факторы.

Уровень инфляции – чем он выше, тем более нестабильна стратегическая ситуация для предприятия, тем сложнее ему принимать стратегические решения. Кроме того, уровень инфляции обратно пропорционален объему спроса: чем выше инфляция, тем меньше продукции человек может приобрести.

Уровень таможенных пошлин (как импортных, так и экспортных) – следует учитывать при формировании стратегии развития предприятия, если оно занимается экспортом своей продукции за границу, либо использует в своем производстве импортные материалы и комплектующие, или ему необходимо импортное оборудование.

Процентная ставка – влияет на возможность доступа предприятия к кредитным ресурсам.

Реальный доход на душу населения – от этого фактора зависит объем спроса на производимую предприятием продукцию.

Степень интеграции страны в мировую экономику – чем она больше, тем больше ситуация в экономике страны зависит

от событий, происходящих как в мировой экономике в целом, так и в экономиках отдельных стран, что повышает нестабильность стратегической ситуации для предприятия. В качестве наиболее яркого примера можно привести мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., который начался с кризиса на ипотечном рынке США и затронул экономики стран всего мира, в том числе и России.

Вступление России в ВТО – очевидно, что этот процесс по-разному скажется на стратегической ситуации предприятий разных отраслей экономики. Многие отрасли являются достаточно уязвимыми (особенно АПК, легкая промышленность), поскольку в связи с предстоящим вхождением России в ВТО наша страна будет вынуждена снижать таможенные пошлины на ввозимую импортную продукцию, это поставит отечественных производителей лицом к лицу с иностранными конкурентами, которые зачастую имеют преимущество над российской продукцией, как по качеству, так и по цене.

Стадия экономического цикла – для оценки стратегической ситуации необходимо знать в какой точке экономического цикла находится национальная экономика в данный момент и какие стадии цикла она будет проходить в рамках стратегического периода. Главным образом это касается стадии кризиса.

2) Политические факторы.

Политическая система в стране – оказывает значительное влияние на стратегическую ситуацию предприятия, поскольку, например, при авторитаризме и тоталитаризме происходит сосредоточение власти в руках одного или нескольких человек, что значительно повышает уровень неопределенности во внешней среде предприятия.

Степень стабильности политической ситуации – оказывает достаточно сильное воздействие на стратегическую ситуацию предприятия. При низкой степени стабильности, например, приход к власти в стране нового руководителя может значительно изменить политический курс.

Отношение федеральной власти к данной конкретной отрасли – положительное или отрицательное отношение власти страны к отрасли, к которой относится предприятие, может оказывать сильное позитивное или негативное влияние на стратегическую ситуацию предприятия. Также можно сказать, что этот

фактор характеризуется значительной неопределенностью. В качестве одного из наиболее ярких примеров негативного влияния можно привести ситуацию, сложившуюся в игорном бизнесе, который в 2007 г. был резко ликвидирован на всей территории Российской Федерации, за исключением четырех игровых зон [2]. К позитивному влиянию данного фактора можно отнести принятие решения о поддержке развития определенной отрасли. Одной из таких отраслей является автомобилестроение¹. Кроме того, следует отметить, что сила влияния данного фактора непосредственно связана с вышеописанным фактором «политическая система в стране», в наибольшей степени усиливаясь при авторитарной и тоталитарной форме правления.

3) Правовые факторы.

Законодательные акты, касающиеся национального рынка в целом и отдельных отраслей в частности, локальные законодательные акты – они обуславливают правовую среду, в которой функционирует предприятие; после принятия новых законов или отмены существующих стратегическая ситуация функционирования предприятия может резко видоизмениться.

Уровень исполнения законов – при недостаточно высоком уровне соблюдения правовых норм стратегическая ситуация предприятия может резко измениться в негативную сторону (в качестве примера здесь можно привести такое явление, как рейдерство).

4) Социально-демографические факторы.

Уровень жизни населения – оказывает влияние на покупательную способность населения и его потребительские предпочтения; с ростом уровня жизни предпочтение отдается более качественным товарам, большее внимание уделяется соответ-

¹ Премьер-министр РФ Владимир Путин заявил о намерении правительства продолжать политику поддержки и развития отечественного производства, в том числе в сфере автомобилестроения на региональной конференции «Единой России» в Нижнем Новгороде 14 сентября 2010 г.

Премьер подчеркнул, что правительство продолжит поддержку отечественной автопромышленности. Поддержка автомобилестроения, заметил В. В. Путин, была вопросом принципиального выбора – «по какому пути нам идти, особенно в условиях кризиса» [1].

вию их модным тенденциям, их инновационности (особенно это касается высокотехнологичных электронных продуктов).

Уровень образования – влияет аналогично предыдущему фактору.

Половозрастная структура – также оказывает влияние на потребительские предпочтения населения; кроме того, если целевой аудиторией товара является определенный пол или конкретная возрастная группа, данный фактор влияет на емкость рынка; также при предложении инновационных товаров следует учитывать то, что старшее поколение является более консервативным, в то время как молодежь активно использует в своей жизни технические новинки.

Численность населения – данный фактор определяет емкость рынка (особенно численность населения на локальном рынке, где предприятие реализует свою продукцию).

5) Историко-культурные факторы.

- Особенности национальной культуры.
- Локальные культурные традиции.
- Религиозные традиции.

Данные факторы оказывают основополагающее влияние на потребительские предпочтения и могут касаться различных сфер жизни человека (главным образом питания, одежды и т. д.)

6) Технологические факторы.

Степень развитости техники и технологии в стране в целом и в отрасли в частности – возрастающие требования к уровню технологии производства, в том числе и для того, чтобы успешно конкурировать с технически развитыми зарубежными производителями, в настоящее время стали серьезной угрозой конкурентоспособности отечественных предприятий.

Уровень износа производственного оборудования – техническая оснащенность производства во многом определяет уровень качества производимой продукции. Зачастую на отечественных предприятиях обновление их технологической базы происходит достаточно медленно, притом, что срок службы части оборудования составляет зачастую несколько десятков лет.

Зависимость предприятий от импортного оборудования – предприятиям многих отраслей отечественной промышленности достаточно часто приходится закупать импортное производственное оборудование, поскольку отечественных производителей

оборудования для некоторых отраслей практически не осталось, а произведенное ими оборудование значительно уступает по качеству и инновационности импортному.

7) Природно-географические факторы.

Климат – оказывает влияние на потребительские предпочтения, особенно по отношению к товарам пищевой и легкой промышленности, а также строительной отрасли.

Географическое местоположение региона – напрямую связано с предыдущим фактором, т. е. в зависимости от климата в данном регионе меняются потребительские предпочтения его населения. Кроме того, большое влияние оказывает расположение региона, в котором расположено предприятие, поблизости от границ со страной, активно производящей и экспортирующей конкурентоспособную на рынке данного региона продукцию. Например, регионы Дальнего Востока России, расположенные на границе с Китаем, где конкуренция с китайскими производителями аналогичных товаров чрезвычайно высока.

Устойчивость природной среды (возможность возникновения природных катаклизмов) – в регионе с высокой вероятностью возникновения природных катаклизмов стабильность стратегической ситуации будет значительно ниже, чем в регионах с их низкой вероятностью.

II. Факторы микросреды.

1) Поставщики.

При оценке стратегической ситуации предприятия следует рассмотреть следующие моменты для каждого поставщика:

- заключен ли с данным поставщиком долгосрочный контракт;
- степень соблюдения предприятием сроков поставки сырья и материалов;
- ценовая политика поставщика, соблюдает ли он ценовые договоренности по поставляемым продуктам;
- есть ли выгода для предприятия при смене данного поставщика;
- вероятность возникновения форс-мажорной ситуации, которая помешает поставщику соблюсти договоренности с предприятием.

Кроме того, необходимо принять во внимание, контракт какого типа был заключен с поставщиком: классический, не-

оклассический или имплицитный [3, с. 238–239]. Это связано с тем, что при классическом типе контракта уровень неопределенности данного фактора значительно выше, чем при других типах контрактов, поскольку связь предприятия с поставщиком будет недостаточно крепкой.

2) Потребители.

При оценке стратегической ситуации предприятия следует рассмотреть следующие моменты для каждой группы потребителей:

- возможность изменения половозрастной структуры населения (например, резкое повышение уровня рождаемости);
- лояльность потребителей к продукции предприятия, возможность того, что они предпочтут товар конкурента.

3) Конкуренты.

При оценке стратегической ситуации предприятия следует рассмотреть следующие моменты:

- возможность резкой смены тактики действий для каждого предприятия-конкурента;
- возможность сговора между конкурентами;
- возможность выхода на рынок новых конкурентов;
- возможность использования конкурентами недобросовестных способов конкурентной борьбы.

Библиографический список

1. Информационно-аналитический портал, посвященный политической жизни Северо-Западного региона Российской Федерации. URL: <http://www.zaks.ru/>

2. О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон от 29 декабря 2006 года № 244-ФЗ.

3. *Олейник А. Н.* Институциональная экономика : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2000. 416 с.

4. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. М. : ИНФРА-М, 2007. 495 с.

ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ В РАМКАХ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

В диссертационном совете Ивановского государственного университета защищена диссертация Маловой А. А. «Аренда: политико-экономический аспект». Автором самостоятельно из практики получены следующие результаты: а) маржа российских банков в лизинговых договорах превышает западный уровень; б) ресурсы российских банков недостаточны для роста рынка аренды (лизинга) и удовлетворения растущего спроса рынка; в) как альтернатива банкам может выступить отрасль-производитель (жилье, офисы, станки и оборудование, дорожная и строительная техника), где кредитором-инвестором будут выступать субъекты хозяйственных отношений отрасли (трудовые коллективы и собственники звеньев цепи производственной кооперации). Малова А. А. исходит из следующих постулатов кластерного строительства: а) интересы участников подстраиваются под конечный результат работы отрасли; б) хозяйственная деятельность в большей своей части прозрачна для партнеров; в) конечный результат распределяется по итогам деятельности отрасли.

Вспоминается диссертация 2009 г. Поповой Т. К. «Отчуждение труда как система экономических отношений на уровне предприятия: взаимосвязь политэкономического и институционального аспектов». Появление и развитие наукоемкого производства требует определенных перемен в трудовых отношениях. Необходимо изменить отношение к труду (путем сочетания трудовых и хозяйских функций) для нового качества роста. С проблемой преодоления отчуждения труда связана не только заинтересованность общества в повышении эффективности труда, но и проблема формирования психологического самочувствия сотрудников. С политэкономической точки зрения труд как фактор производства будет эффективен при условии одновременно-

го выполнения трудовой функции и функции хозяйской, включающей функции управления и функции собственника. Негативные последствия отчуждения труда должны подвести собственника к мысли, что улучшение экономического положения работника выгодно самому капиталу. Согласование интересов наемных работников и работодателей способствует созданию объективных предпосылок для осознанной активности по смягчению отчуждения, является основой построения эффективного механизма, обладающего возможностями дальнейшего роста и развития. Таким образом, гармоничное сочетание интересов собственников и наемных работников – залог стабильности и развития предприятия. Решение видится в следующих моментах: наделение работников акциями фирмы, участие в прибылях, положительная мотивация, учет требований работников через различные формы, социальная ответственность перед работниками, партисипативное управление, система прозрачных финансов, участие в капитале, распоряжение фондом оплаты труда, участие в принятии решений.

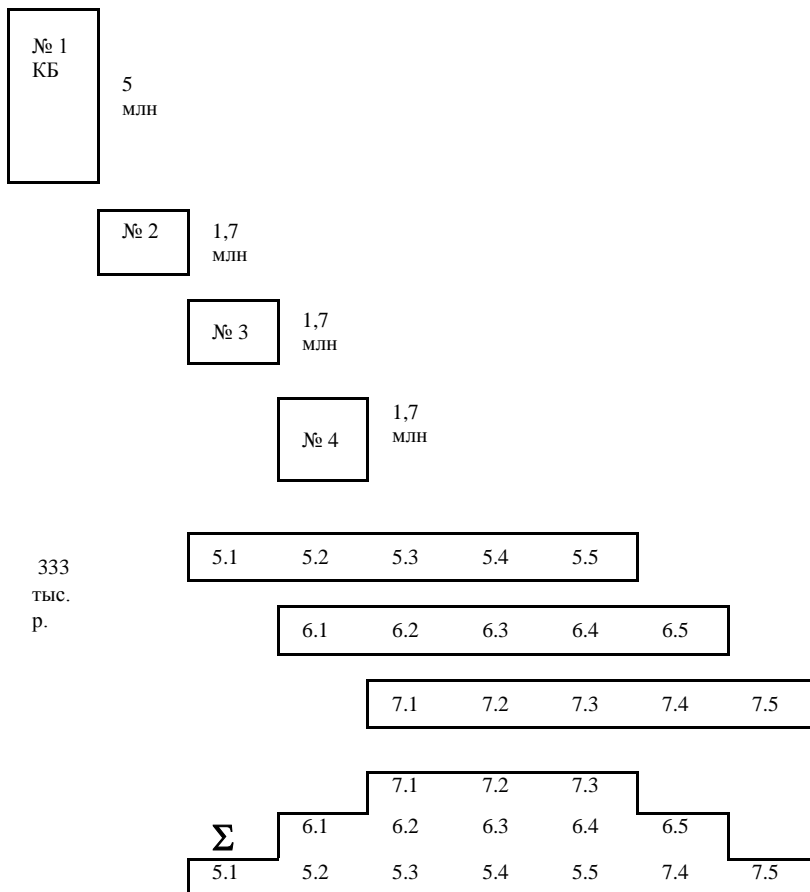
Мы в свою очередь предлагаем в рамках кластерного подхода использовать опыт ФГУП «ГСКТБ краностроения» как точки роста производства кранов на заводах России и СНГ в 1996–2004 годах. Выдвигаемая нами теория, примененная в цепи производственной кооперации (КБ, создание опытного образца, производство и испытание мелкосерийной партии, начало серийного производства), находит теоретическое обоснование для использования в следующих звеньях цепи. Лизингодатели сложной техники (зданий и сооружений) в сроки эксплуатации будут гарантировать сбор денег от арендаторов (лизингополучателей) для оплаты затрат отрасли-производителя (смежных отраслей). Кредитным институтом в этом случае становятся физические лица: трудовые коллективы и собственники предприятий звеньев цепи производственной кооперации.

На таких принципах мы разрабатывали и применяли положение об оплате труда в КБ (приложение к коллективному договору). Из положительного опыта приведем два примера. 1) Творческий коллектив конструкторов на стадии проектирования конструкторской документации (когда нет конкретного заказчика) знал возможный фонд оплаты труда за свою работу.

2) КБ в условиях задержек оплаты заказчиками выполненных конструкторских работ не оплачивало пени и штрафы за несвоевременно оплаченные налоги (с ФОТ и прибыли).

Приведем графический пример наших предложений (см. график).

1	2	3	4	5	6	7	8	9
год	год	год	год	год	год	год	год	год



Примечание: высота графика показывает сумму платежей в год

В цепи производственной кооперации три звена:

- 1) конструкторское бюро;
- 2) машиностроительный завод;

3) специализированная организация по эксплуатации техники (в нашем случае дочерняя фирма машиностроительного завода). Вот как будет выглядеть включение стоимости проекта конструкторской документации в 5 млн р. (эпюра № 1; 1 год графика производственный цикл проектирования) в выпускаемые три годовые партии кранов (эпюры № 2–4; выпуск серийной продукции машиностроительным заводом со 2-го по 4 год от начала проектирования) и дальнейшее распределение по пяти годам эксплуатации их на стройке (эпюры № 5–7 в 3–9 годы). В нашем абстрактном примере переход права собственности на проект конструкторской документации не переходит к машиностроительному заводу в день передачи проекта или в день государственных испытаний опытного образца. Дочерняя фирма машиностроительного завода из выручки от эксплуатации техники (лизинга, аренды) выплачивает КБ разработчику техники его долю: в 3 и 9 году 333 333 р., в 4 году и 8 666 667 р. В 5, 6, 8 годах по 1 млн р. В налоговый период поступления денег в КБ происходит начисление ФОТ творческому коллективу (и вспомогательному персоналу) на счета налогового учета.

Мы приводим *равномерное* включение стоимости (цены) поставщика (КБ поставщик МЗ; МЗ поставщик лизингодателя) в стоимость готовой продукции (см. график). Стабильный, ровный рынок сбыта. Цены поставщиков стабильные. Другой вариант. Высокие цены на услуги могут позволить значительную долю себестоимости перечислять материнской компании в первые годы. С течением времени совокупность факторов может измениться (снижение выручки от продаж и/или возрастание затрат (сырье, материалы)) и доля перечислений снижается. Она может быть и *повышающейся*. В целях конкурентной борьбы цена на услугу может быть установлена в размере покрытия текущих затрат дочерней компании без значительных перечислений материнской. В таком бюджете могут быть значительными затраты на продвижение услуги на рынок. С течением времени на занятом рынке цена будет увеличена, а первоначальные затраты сокращены и как результат-увеличение отчислений материнской компании. Также может быть *сезонный* график. Доля отчислений материнской компании будет больше в период сезонного оказания услуги и меньше в другие периоды.

Е. А. Лазурин
Всероссийский заочный финансово-экономический институт,
Ярославский филиал

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Одним из важнейших секторов экономики страны является агропромышленный комплекс (АПК). Уровень и темпы развития АПК региона напрямую связаны с его продовольственной безопасностью и стабильностью внутреннего продовольственного рынка. АПК включает отрасли, имеющие тесные экономические и производственные связи, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и хранении и доведении до потребителя. АПК также обеспечивает сельское хозяйство средствами производства, а перерабатывающую промышленность – сырьем. АПК оказывает большое влияние на уровень благосостояния страны, поскольку объемы его продукции составляют около 80 % всех товаров народного потребления. Однако АПК никогда не играл и сегодня не играет ведущей роли в экономике Ярославского Верхневолжья. Основная причина этого – расположение области в зоне низкотемпературного, нестабильного, «рискованного» земледелия.

Сельское хозяйство – основная составляющая АПК – является отраслью экономики, в основном обеспечивающей продуктами питания население.

Сельское хозяйство области включает земледелие (растениеводство) и животноводство. В последние годы удельный вес растениеводства в сельском хозяйстве стал уменьшаться – оно стало уступать позиции животноводческому направлению (несмотря на то, что растениеводство меньше пострадало в годы рыночных преобразований – оно в меньшей степени связано с другими отраслями хозяйства). Животноводческая продукция стоит дороже и становится предпочтительной для производства (о значении животноводства свидетельствует приоритет в посе-

вах кормовых культур, особенно многолетних трав). По интенсивности сельского хозяйства Ярославская область занимает промежуточное положение между интенсивными (по российским критериям) регионами Центрально-Черноземного района, Северного Кавказа и Поволжья и экстенсивными регионами Севера, Сибири и Дальнего Востока.

Сельское хозяйство тесно связано с природными условиями. Растениеводство зависит от ареала распространения конкретного вида растений, определяемого продолжительностью вегетационного периода, требовательностью к теплу и свету, плодородием и степенью увлажнения почв. На животноводство природные факторы влияют опосредованно – через кормовую базу. Для сельского хозяйства Ярославской области характерно сезонное производство: многие подотрасли растениеводства из-за резко континентального климата, обеспечивающего достаточно продолжительный зимний период, подчинены сезонным природным ритмам.

Ярославская область, несмотря на компактность территории, имеет все типичные для центра Русской равнины типы рельефа – от высоких моренных гряд до плоских озерных котловин. Ее поверхность представляет собой волнистую равнину с очень небольшими колебаниями абсолютных высот, постепенно понижающуюся с запада на восток. Подобный тип поверхности территории в целом благоприятен для сельскохозяйственной деятельности.

Отсутствие на территории области и вблизи ее гор позволяет воздушным массам проникать на нее со всех направлений, что приводит к частой изменчивости погоды. Вторжение арктических воздушных масс с севера приносит на территорию области похолодание – зимой здесь устанавливаются сильные морозы, весной – заморозки, выпадает снег или дождь. С южным тропическим воздухом в область приходят весной – тепло, летом – жара или обильные обложные и грозовые дожди, зимой – сильные снегопады, метели или оттепели с дождем и мокрым снегом. Западный перенос воздушных масс обеспечивает поступление на территорию морского воздуха умеренных широт.

Период времени с положительными значениями температур в области на два месяца длиннее периода с отрицательными

значениями. Среднемесячная температура воздуха в июле составляет + 17,2 °С, в январе – -11,2 °С. Зимой наиболее холодными являются Любимский, Первомайский и Пошехонский районы.

Ярославская область находится в зоне избыточного увлажнения: осадков на ее территорию выпадает в среднем 500–600 мм в год, причем 2/3 – в теплый период (в наиболее влажные годы количество осадков может достигать 900 мм, в сухие – 300–350 мм). Минимальное количество осадков приходится на западный Брейтовский район; наиболее же увлажненными являются северные Пошехонский, Даниловский, Первомайский районы. Следует отметить, что растениеводство области страдает не столько от недостатка влаги, сколько от несвоевременного выпадения осадков: их недостаток весной отрицательно сказывается на вегетационном развитии растений, а избыток в летний период неблагоприятно влияет на уборку урожая.

Снежный покров, предохраняющий почвы от охлаждения, сохраняется на поверхности обычно 5 месяцев (около 150 дней). При этом за зиму накапливается в среднем 50–60 см снега, в многоснежные зимы – 70–80 см и более. При наличии снежного покрова на больших территориях возможен подзимний сев культур.

Наиболее распространены на территории области слабокислые дерново-подзолистые почвы (рН 5,0–5,5) – на них приходится 46,7 % ее площади; они же входят в число пригодных для земледелия почв. Их мощность доходит до 1,5 м., содержание гумуса в горизонте – 3,5 %. Эти почвы содержат достаточно влаги, но в них мало питательных веществ. Однако при достаточном удобрении и хорошем уходе они могут давать довольно высокие урожаи.

В юго-восточной части области (район Владимирское Ополье) находятся более плодородные серые лесные почвы, однако ареал их распространения весьма невелик – всего 1,2 %. Они близки к нейтральным, содержание гумуса в них – 3–6 %. Серые лесные почвы способны давать высокие урожаи пшеницы, гречихи, сахарной свеклы и других культур.

Остальные виды почв области без ряда дополнительных мер (главным образом существенных методов обработки) для растениеводства непригодны. Это в основном кислые болотно-

подзолистые почвы, занимающие второе место по распространенности (16,4 %) (содержат до 4 % гумуса, но бедны элементами питания и требуют внесения больших количеств органических и минеральных удобрений и раскислителей). Их целесообразно оставлять под сенокосы и пастбища, проводя известкование. Для возделывания большинства зерновых, овощных, кормовых культур и закладки садов эти почвы необходимо осушать. Болотные почвы, распространенные на 8,2 % территории области, могут использоваться под выращивание сельскохозяйственных культур только после коренных мелиоративных работ, что требует больших инвестиций. Наиболее крупные массивы этих почв находятся в Некоузском, Мышкинском, Рыбинском, Большесельском районах. Дерново-глеевые почвы сосредоточены на 4,2 % территории. Они распространены в основном в заволжской части области и четко привязаны к понижениям рельефа. Содержание гумуса в них высокое – до 10–12 %. Эти почвы также лучше других обеспечены азотом, фосфором, калием, и их справедливо относят к числу наиболее плодородных, однако они способны к переувлажнению, особенно в дождливые годы. Поэтому они обычно находятся под лугами и пастбищами и без серьезных осушительных мероприятий в распашку вовлекаться не могут. Следует отметить также наличие в области существенных массивов дерново-подзолистых почв, распространенных в основном на северо-востоке (Любимский, Даниловский, Первомайский районы). Супесчаные и песчаные почвы часто встречаются в районах, тяготеющих к Волге.

Почвенный покров области по сочетанию типов почв, их механическому составу наряду с агроклиматическими условиями в целом благоприятны для выращивания зерновых, кормовых и овощных культур.

Следует, однако, заметить, что сельскохозяйственное производство области в последние годы испытывает снижение плодородия используемых почв. Так, около 30 % площади земель сельскохозяйственного пользования подвержены водной эрозии, 13 % сельхозугодий заболочено. В среднем по области переувлажненные почвы составляют более 25 % и нуждаются в осушении. Такие почвы сосредоточены в основном в Мышкинском и Некоузском районах, меньше всего их в Тутаевском и Борисог-

лебском районах. Более половины всех сельскохозяйственных угодий области имеют низкое содержание гумуса (менее 2 %). В районах же, где используются минеральные удобрения, возникает угроза накопления нитратов в сельскохозяйственной продукции. Кроме прочего, площадь угодий в области неуклонно сокращается за счет зарастания их кустарником и лесом.

При общем земельном фонде области, составляющем около 4 млн га, более половины земель (52 %) приходится на земли сельскохозяйственного назначения. Доля пашни в их объеме – 75 % (800 тыс. га, в том числе посевных площадей – около 400 тыс. га), пастбищ – 15 %, сенокосов – 8 %. По районам сельскохозяйственные земли распределяются неравномерно: наибольшим их фондом обладают Пошехонский, Переславский, Рыбинский районы, наименьшим – Гаврилов-Ямский и Мышкинский. Основная часть сельскохозяйственных угодий области занята под кормовыми травами и зерновыми культурами.

Земледелием в Ярославской области занимаются с XII в. (оно начиналось с освоения окрестностей озер Неро и Плещеево и территории будущего Угличского района). С этих времен структура посевов в области в сравнении с другими регионами была специфической: практиковалась в основном ржано-овсяно-льняная система плюс огородничество (близкой к ярославской структуре была структура посевов только псковская).

В настоящее время в области ведущее место отведено зерновым (озимым и яровым) и зернобобовым культурам. Все они отличаются коротким вегетационным периодом и предъявляют скромные требования к условиям вегетации.

К важнейшим зерновым культурам области относятся рожь, ячмень, пшеница, овес. Рожь отличается устойчивостью к сложным природно-климатическим условиям произрастания и меньшей требовательностью (в сравнении, например, с пшеницей) к теплу и плодородию почв. Ячмень – одна из самых скороспелых зерновых культур, хорошо переносящая заморозки и отличающаяся устойчивостью к засухе. Его используют чаще всего для кормовых целей и применяют в пивоварении. Из зерновых крупяных культур в области выращивают гречиху, хотя и требовательную к влаге, однако хорошо произрастающую на малоплодородных и бедных гумусом почвах.

Зернобобовые культуры (кукуруза, горох, соя, люпин, фасоль, чечевица) в Ярославской области выращивают чаще всего на зеленую массу.

В области также повсеместно распространены и кормовые культуры – клевер, свекла, турнепс и другие.

Огородничество на территории области зародилось близ озера Неро, богатого плодородным илом – сапропелем (ростовская приозерная котловина), поэтому почвы окрестностей г. Ростова позволяют выращивать и получать богатые урожаи репчатого лука, зеленого горошка, огурцов, цикория, томатов, мяты, тмина. Ростовский район, – пожалуй, единственное место в России, где организовано плантационное возделывание и переработка культурного цикория.

Картофель и овощи в области выращиваются главным образом личными подсобными хозяйствами населения (79 %), а также крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (3 %) и сельскохозяйственными предприятиями (18 %). Последние заняты также выращиванием кормовых, зерновых и зернобобовых культур.

Динамика производства продукции растениеводства за последнее десятилетие приведена на примере зерновых и картофеля на рис. 1 и 2 [2].

Из представленных данных следует, что с 2002 г. объемы их сбора существенно понизились, пройдя через минимум (середина нулевых годов), что, безусловно, связано с уменьшением посевных площадей указанных культур. Урожайность продукции растениеводства области приведена в таблице 1.

Из направлений животноводства в области распространены скотоводство (крупный рогатый скот – КРС), овцеводство, свиноводство, птицеводство.

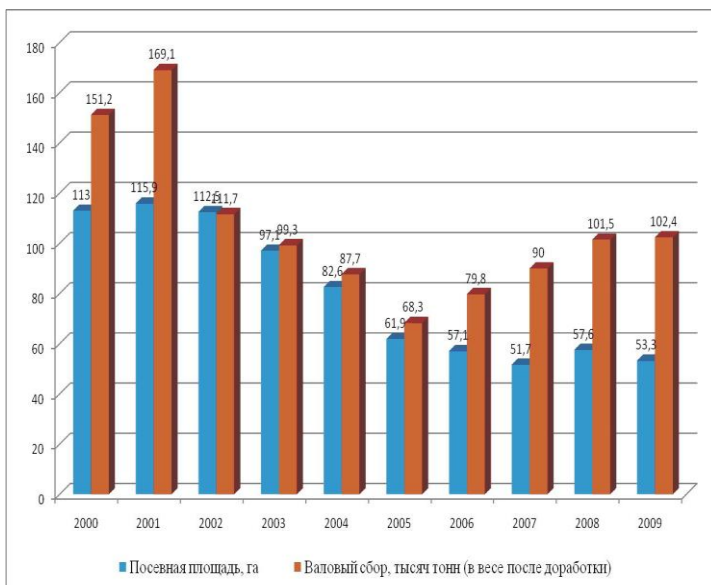


Рис. 1. Производство зерновых в Ярославской области

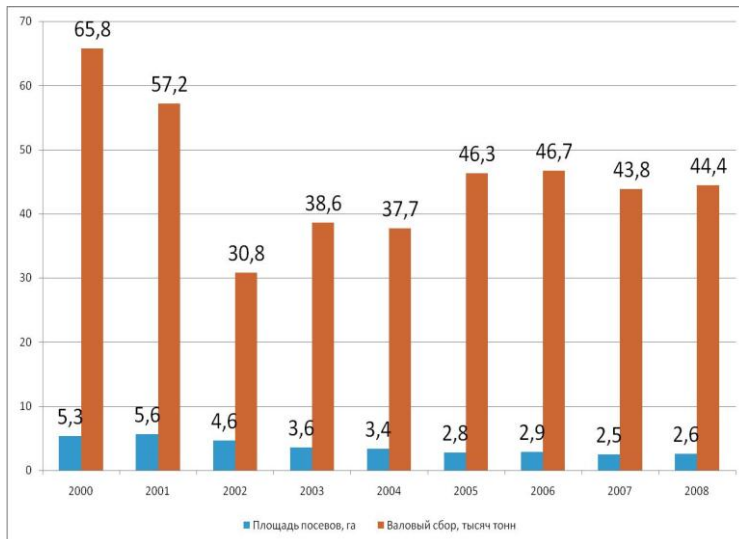


Рис. 2. Производство картофеля в Ярославской области

Таблица 1

**Средняя урожайность продукции растениеводства области
в 2008–2010 гг. [1]**

Культура	ц/га
Пшеница озимая	18–22
Пшеница яровая	16–19
Рожь яровая	15–18
Ячмень яровой	21–24
Овес	14–17
Зернобобовые	13–16
Лен-долгунец	4–7
Картофель	110–140
Овощи (откр. грунт)	280–320

КРС области представлен главным образом молочной породой. Черно-белая по окраске ярославская молочная порода выведена в XIX в. в Ярославской губернии длительным отбором наиболее продуктивных местных животных. Работы по ее созданию стимулировались появлением в Ярославской губернии маслодельной и сыродельной отраслей промышленности, призванных обеспечивать продовольствием Москву, Санкт-Петербург и другие города. Выведенная порода является одной из лучших в Российской селекции. Жирность молока при среднем годовом удое, равном 3500–4000 кг, составляет 4,0–4,2 %, достигая в ряде случаев 6 %. При этом быки весят 770–860 кг, коровы – 450–550 кг. Современный ареал распространения породы ограничивается в основном областями, соседними с Ярославской (главным образом это Тверская, Вологодская, Костромская области). Следует отметить, что Ярославская молочная порода была использована при выведении костромской породы КРС.

Племенная база молочного животноводства Ярославской области в настоящее время состоит из 5 племенных заводов и 25 племенных репродукторов. поголовье коров в племенных хозяйствах составляет 25 % от общего поголовья коров, имеющегося у сельскохозяйственных предприятий области. Средняя продуктивность коров в племенных хозяйствах в 2007 г. составила 5485 кг молока.

Поголовье КРС в области на начало 2010 г. составило около 160 тыс., в том числе коров – более 70 тыс.; от последних было получено около 300 тыс. т. молока за год.

Главное направление овцеводства – производство шерсти, овчин и кожи для изготовления одежды и обуви (в общем производстве мяса доля овцеводства невелика). Овцеводство Ярославской области представлено грубошерстной короткохвостой романовской породой, выведенной около 200 лет назад в окрестностях города Романово-Борисоглебска (ныне г. Тутаев).

Овцы этой породы отличаются узкой мордой с острыми косо поставленными зубами, что позволяет им на скудных пастбищах (часто после выпаса коров) находить корм. Они способны адаптироваться к разным условиям (от холода $-25-30^{\circ}\text{C}$ до жары более 30°C); их выносливость позволяет им делать многокилометровые переходы.

Взрослых овец стригут трижды в год – в марте, июне и сентябре. Настриг шерсти овец – 2,5–3 кг от баранов и 1,5–1,8 кг от маток. Романовская овчина считается лучшей в мире: она теплая, прочная, легкая, мягкая, красивая, с высоким качеством мездры. Лучшие овчины («петровские») получают от молодняка 5–6-месячного возраста, еще не стриженного. «Петровские» овчины имеют рыжеватый цвет (на развороте – голубой), длинный шелковистый пух; они легко поддаются искусственной завивке. Романовские овцы являются многоплодными (до 7 ягнят за окот), дают до 200 л молока за лактацию. Бараны весят до 70 кг, матки до 45 кг; длительность жизни овец составляет 14–15 лет. Поголовье овец в области на начало 2010 г. составило более 30 тыс.

Свиноводческое направление в Ярославской области преобладает в основном в Брейтовском районе, давно известном селекцией в свиноводстве. Здесь путем искусственного отбора и скрещивания местных позднеспелых пород животных с такими географически удаленными продуктивными породами, как крупная белая, средняя белая литовская и другими, была получена популярная брейтовская порода свиней. Это животные белой масти, крепкой конституции с хорошо развитыми окороками густого мясосального типа. Они хорошо приспособлены к местным условиям, быстро откармливаются на рационах с большим содержанием картофеля и сочных кормов. Живая мас-

са хряков составляет 300–350 кг, маток 220–260 кг, плодовитость – 11–12 поросят за опорос. Молодняк при откорме к 7-месячному возрасту весит 90–100 кг. поголовье свиней в области на начало 2010 г. составило около 73 тыс.

В области достаточно распространенным и стабильным является птицеводство (в основном куры, гусей, уток и других видов домашних птиц в области практически не разводят). Основной объем продукции этой отрасли производится на птицефабриках главным образом поточным методом. Среди лучших птицеводческих комплексов выделяются ОАО «Ярославский бройлер», ОАО «Волжанин» (Рыбинский район), ЗАО «Волна-2» (Тутаевский район), ОАО «Некрасовская птицефабрика» (Некрасовский район). Для производства яиц в области в настоящее время используется птица кроссов «Хайсекс белый», «Хайсекс коричневый», «Птичное». поголовье кур в сельскохозяйственных организациях области в 2009 г. составило более 5,5 млн; от них было получено около 850 млн яиц.

В 2009 г. убойный вес всех отраслей продукции животноводства превысил 65 тыс. т.

Сельскохозяйственное производство области (и связанных с ним пищевой и перерабатывающей отраслей) на протяжении многих лет испытывает ряд трудностей.

В течение длительного периода отмечается сокращение темпов роста АПК. Так, за период 2000–2007 гг. посевные площади в среднем уменьшились на 24 % (зерновых культур – на 48 %, кормовых – на 19 %, картофеля – на 8 %), поголовье крупного рогатого скота – на 35 % (коров – на 39 %), овец – на 29 %. В результате снизились объемы производства зерна – на 41 %, картофеля – на 17 %, кормов – на 23 %, мяса – на 19 %, молока – на 13 %.

Резко снижается численность работающих в сельскохозяйственном производстве (за последние 5 лет в среднем на 6 % ежегодно).

Ежегодно обновление машинно-тракторного парка в среднем не превышает 1,5 %, выбывает же из него более 8 % техники. В связи с этим в 2007 г. по сравнению с 2000 г. парк тракторов уменьшился в 1,5 раза, зерноуборочных комбайнов – в 1,6 раза, кормоуборочных – в 1,3 раза.

Недостаточным является и уровень притока инвестиционных ресурсов в сельскохозяйственное производство.

Несмотря на усилия реформаторов, доля фермерских хозяйств в аграрном секторе области остается минимальной (на 2008 г. их число составило 2044, предоставленная им площадь земельных участков – 45,6 тыс. га). Доля поставляемой ими продукции не превышает 1 %. Незначительная ее часть приходится и на сельскохозяйственные организации (кооперативы, акционерные общества и пр.). Более же половины сельскохозяйственной продукции выращивается в хозяйствах населения. Перечисленные показатели ниже средних по стране и Центральному федеральному округу.

Следует отметить, что основную часть прибыли от реализации животноводческой продукции, овощей и фруктов (от 40 до 60 %) имеют не производители ее, а посредники. Опережающими темпами при этом растут цены на необходимые фермерам промышленные товары и услуги.

Сложившаяся ситуация определяется следующими основными причинами ухудшения экономических показателей АПК области.

1. Низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, обновления основных производственных фондов и воспроизводства природно-экологического потенциала.

2. Неблагоприятные общие условия функционирования сельского хозяйства в связи с ростом цен на топливо, электроэнергию, горюче-смазочные материалы, промышленную продукцию, услуги связи и пр., опережающим рост цен на сельскохозяйственную продукцию.

3. Неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей (особенно малых форм хозяйствования) к рынкам материально-технических, финансовых и информационных ресурсов.

4. Финансовая неустойчивость отрасли, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, недостаточным притоком инвестиций.

5. Дефицит квалифицированных кадров вследствие низкого уровня жизни в сельской местности и ее качества, отсутствие экономических условий для альтернативной занятости.

Таким образом, неблагоприятные природные и социально-экономические условия ставят ярославскую деревню в невыгодное положение в сравнении с городом.

Исходя из сложившейся ситуации, для обеспечения эффективного решения поставленных задач необходимо разработать ведомственные целевые программы по подотраслям сельского хозяйства. Из средств областного бюджета предусматривается реализация мероприятий по следующим направлениям.

1. Повышение уровня развития социальной инфраструктуры и инженерного обустройства сельских поселений.

2. Техническая и технологическая модернизация АПК за счет приобретения сельскохозяйственными предприятиями высокотехнологичных видов техники, машин и оборудования.

3. Совершенствование кадрового обеспечения АПК.

4. Проведение в растениеводстве комплекса мер по сохранению и поддержанию почвенного плодородия, развитию кормопроизводства и семеноводства.

5. Повышение роли племенных хозяйств в развитии животноводства и птицеводства.

6. Развитие тех предприятий перерабатывающей промышленности, которым требуется государственная поддержка.

7. Строительство новых предприятий перерабатывающей промышленности, а также модернизация оборудования, техническое перевооружение, реконструкции цехов и участков действующих.

8. Внедрение современных технологий производства пищевых продуктов, расширение ассортимента, повышение качества и конкурентоспособности производимой продукции.

Меры, направленные на реорганизацию АПК области и финансовое оздоровление сельскохозяйственных организаций, принимаются согласно постановлениям Правительства Ярославской области от 05.04.2010 № 187-п «Об утверждении областной целевой программы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий Ярославской области на 2010–2014 годы» и от 31.01.2011 № 32-п «О государственной поддержке развития

агропромышленного производства Ярославской области». Последнее было принято в начале текущего года на основе постановления Правительства РФ от 29 декабря 2010 г. № 1174 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из ФБ бюджетам субъектов РФ на поддержку отдельных подотраслей растениеводства».

Это, безусловно, должно способствовать повышению уровня развития АПК региона и продовольственного обеспечения населения, а также успешной реализации всего комплекса целей социально-экономического развития Ярославской области.

Библиографический список

- 1.URL: <http://www.adm.yar.ru/apk/karta.htm>
- 2.URL: <http://www.adm.yar.ru/apk/zerno.htm>

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

- «Экономика аренды»
- «Эффективный арендатор»
- «Пучок» прав и «пучок» обременений арендатора
- «Коммерческое зонирование территории города»
- «Лучшие, средние и худшие коммерческие зоны»

Данная статья является своеобразным «подведением итогов» работы над диссертационным исследованием на тему: «Развитие арендных отношений с учетом современных взглядов на ренту (на примере рынка аренды недвижимости г. Иваново)».

Наиболее существенные результаты, полученные автором, и их научная новизна.

1. На основе изучения литературы по аренде определено, **какие науки «задействованы»** при освещении вопросов арендных отношений, что позволило говорить **о междисциплинарном подходе** к рассмотрению проблематики аренды.

Аренда изучается следующими *направлениями экономической науки*:

– *политическая экономия* выделяет экономические и правовые отношения собственности; аренда рассматривается как форма развития отношений собственности (А. В. Сидорович, В. И. Лоскутов, В. М. Рутгайзер, А. Д. Берлин, М. И. Семенушкин, В. И. Королев);

– *микрoэкономика* изучает отдельные рынки, в том числе рынок капитала, с выделением в его структуре рынка *основного* капитала;

– *региональная экономика* рассматривает рынок аренды недвижимости как составную часть регионального рынка недвижимости и регионального рынка в целом;

– *экономика города* определяет роль и место локального рынка аренды недвижимости в развитии города, в обеспечении его экономической самодостаточности;

– *экономика недвижимости* формируют такие формы бизнеса как аренда, лизинг, девелопмент (А. Н. Асаул, В. А. Горемыкин, В. И. Ресин, П. Г. Грабовой, И. К. Талье, А. М. Абашина, Л. Н. Бражникова, Е. В. Леонтьева, И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге);

– *управление недвижимостью*: здесь рассматриваются организационные основы управления объектами недвижимости, проведение взвешенной арендной политики (В. И. Кошкин, М. М. Соловьев, С. Н. Максимов, П. Г. Грабовой);

– *оценка недвижимости* включает определение рыночной стоимости аренды, расчет потенциального валового дохода (ПВД) на основе ставок арендной платы при использовании метода прямой капитализации в рамках доходного подхода (Д. Фридман, Н. Ордуэй, С. В. Грибовский, коллективы авторов под руководством А. Г. Грязновой и М. А. Федотовой).

Правовым оформлением арендных отношений и совершенствованием законодательства в области аренды занимается *юридическая наука*.

Интеграция экономических наук при изучении арендных отношений способствует обратному процессу – *выделению в самостоятельную область экономической науки экономики аренды* («все об аренде»).

2. При анализе определений аренды, содержащихся в литературе, выделены *основные подходы* к пониманию сущности аренды, а также *ключевые принципы и свойства* арендных отношений на основе разделения их на *экономические* и *юридические* принципы и свойства и установления *приоритетов* в каждой группе.

3. Изложена *авторская позиция* и дано *авторское определение* аренды; аренда рассмотрена в двух аспектах: *аренда как экономическое отношение* и *право аренды*.

В современной экономике идут объективные процессы расщепления прав собственности. На наш взгляд, арендные отношения, являющиеся одним из направлений отношений собственности, могут быть рассмотрены именно с позиции *расщепле-*

ния *прав собственности*. В случае аренды на базе расщепления прав собственности происходит:

– с одной стороны, обособление функции владения (владеет собственник-арендодатель, а пользуется арендатор);

– с другой стороны, обособление функции пользования и частичного распоряжения (арендатор пользуется и, по договору с арендодателем, частично распоряжается имуществом, например, производит «улучшения», сдает его в субаренду).

Таким образом, мы определяем *арендные отношения как комбинацию отношений пользования и частичного распоряжения*.

4. Создан «Пучок прав и пучок обременений арендатора».

Назову некоторые из прав (правомочий) арендатора.

1. Право **физического обладания** объектом аренды (*не владения*).

2. Право **пользования** объектом аренды: удовлетворение потребности, извлечение дохода.

3. Право **частичного распоряжения** объектом аренды: сдача объекта аренды в субаренду, создание улучшений (в т. ч. неотделимых) на объекте аренды.

4. Право на возмещение стоимости улучшений (в т. ч. неотделимых) при прекращении арендных отношений.

5. Право на равноправность арендаторов: отсутствие дискриминации, оценка деятельности с одинаковых позиций.

6. Право на социальную поддержку предпринимателя-арендатора.

7. Право на льготные режимы (по арендной ставке, по срокам аренды, «арендные каникулы»).

Обременения (ответственность) арендатора.

Предпосылки обременений.

Арендатор (как и собственник, арендодатель) осуществляет свою деятельность не изолированно, не сам по себе, а в обществе, т. е. среди людей и с помощью людей, поэтому он не может не считаться (и должен считаться) с их интересами.

Обременения:

– по отношению к собственнику (арендодателю): сохранность объекта аренды, содержание прилегающей территории, охрана;

– по отношению к наемному персоналу (*социальная ответственность*): трудоустройство работников с соблюдением норм Трудового законодательства РФ (с записью в трудовой книжке), вознаграждение работников сообразно затратам и результатам труда, выплата заработной платы в полном объеме, отказ от «заработной платы в конвертах», уплата в полном объеме социальных налогов;

– по отношению к обществу.

5. Разработана *«Система показателей арендных отношений»*, включающая показатели состояния, динамики и эффективности арендных отношений: «классические» экономические показатели были спроецированы на сферу арендных отношений, в дополнение к ним предложен ряд «новых» показателей («арендоемкость товарооборота», «арендная нагрузка на 1 занятого», «доля арендной платы в издержках обращения арендатора», «уровень доступности аренды»).

Все показатели *систематизированы* и *апробированы* на основе результатов деятельности предпринимателей-арендаторов г. Иваново.

6. Подняты и всесторонне рассмотрены *проблема эффективности* и *проблема срочности* арендных отношений.

7. Введено в оборот и теоретически обосновано понятие *«эффективный арендатор»*.

Эффективного арендатора мы определяем как:

– организатора эффективной работы предприятия на базе арендованного имущества;

– предпринимателя, стремящегося к расширению производства через накопление капитала;

– человека инновационного, открытого для любого положительного опыта;

– социально-ответственного предпринимателя.

Более того, *эффективные арендаторы должны способствовать дальнейшему развитию арендных отношений.*

8. Разработана *классификация арендаторов земельно-имущественных комплексов (ЗИК)* в условиях города.

В качестве классификационных признаков взяты:

– форма собственности арендуемых объектов;

– типы арендуемых объектов;

– виды экономической деятельности на арендуемых объектах;

- масштаб экономической деятельности на арендуемых объектах;
- уровень взаимодействия с собственником объекта;
- продолжительность аренды;
- местоположение арендатора в экономическом пространстве города.

9. Проведен *социологический опрос предпринимателей-арендаторов*, занимающихся торговой деятельностью на территории г. Иванова, на основе анкеты, разработанной лично соискателем и включающей вопросы, отражающие «срез» экономического исследования. Результаты анкетирования обобщены и проанализированы, сформулированы основные выводы: создан «некоторый» портрет современного арендатора.

Например, на вопрос «Эффективный арендатор»: кто он? Какими деловыми качествами должен обладать современный арендатор, чтобы быть эффективным?» получены следующие ответы: целеустремленность, расчетливость, «продвинутость», умение правильно выбрать арендуемое помещение, «быстрое реагирование арендатора на возникающие проблемы с помещением аренды», знать складскую, транспортную логистику, надежность в отношениях с партнерами, работоспособность («работать»).

10. Дан критический анализ *структур* арендной платы, предлагаемых в различных методиках. Выделены *типы структуры* арендной платы: поэлементная, коэффициентная и смешанная.

Выстроена *система факторов*, влияющих на структуру арендной платы.

11. Проведено *коммерческое зонирование территории города*.

Выделены и охарактеризованы *лучшие, средние и худшие коммерческие зоны*. Определена *регулирующая роль* худшей коммерческой зоны в формировании уровня арендной платы.

Наш главный вывод: на территории г. Иванова формируются *новые центры* коммерческой активности: прямые выходы из центра города по московскому и нижегородскому направлениям. Город переходит к *полицентрической* модели развития.

12. Предложена *методика* расчета арендной платы с включением в ее структуру *рентной составляющей*.

ДИНАМИКА СРЕДНЕДУШЕВЫХ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Доходы населения оказывают влияние как на социальную составляющую жизни – уровень и качество жизни населения, так и на экономическую. Напрямую от уровня доходов зависит покупательная способность и покупательная активность населения. Доходы стимулируют уровень потребления, а значит, и производства.

Доходы населения оказывают влияние на трудовой потенциал региона в связи с тем, что недостаточный уровень жизни порождает миграцию и отток населения. Социально-экономические условия также оказывают существенное влияние на приток внутренних и внешних инвестиций в экономику региона, на предпринимательскую активность.

В последние годы уровень среднедушевых денежных доходов населения Российской Федерации продолжал постепенно повышаться. В Ивановской области наблюдалась такая же тенденция. В 2009 г. среднедушевые денежные доходы населения Ивановской области составили 9343 р., увеличившись по сравнению с 2008 г. на 11,8 %, а по сравнению с 2005 г. – более чем в 2,5 раза [3, с. 51].

К сожалению, уровень среднедушевых денежных доходов в Ивановской области продолжает оставаться самым низким среди областей Центрального федерального округа и почти в 2 раза ниже среднероссийского показателя.

В рассматриваемый период среднедушевые денежные доходы в России превышали величину прожиточного минимума более чем в 2,5 раза. В Ивановской области это соотношение постепенно росло от 1,3 раз в 2005 г. до 2 раз в 2009 г. Несмотря на положительную динамику, темпы роста денежных доходов в регионе остаются недостаточными для достижения среднероссийских показателей.

Таблица 1

Среднедушевые денежные доходы населения, р. в месяц [4, с. 174]

	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Российская Федерация</i>	8111,9	10196,0	12602,7	14940,6	16856,9
Владимирская область	4141,1	5684,7	7095,9	9596,1	10944,4
Ивановская область	3486,3	4464,8	5692,8	8353,8	9343,2
Костромская область	4934,2	9266,5	7711,4	9413,2	10442,1
Ярославская область	6263,8	8153,6	9937,6	12587,2	13111,1

Важным показателем, характеризующим уровень бедности, является численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. В 2009 г. этот показатель в Ивановской области 22,7 % от общей численности населения региона. За период с 2005 г. его величина снизилась на 18,6 процентных пункта. В то же время численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в Ивановской области на 9,5 процентных пункта выше среднероссийского значения и является самой высокой среди областей ЦФО.

Таблица 2

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, % от общей численности населения региона [4, с. 104]

	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Российская Федерация</i>	17,7	15,2	13,3	13,4	12,3
Владимирская область	29,2	25,1	22,7	19,6	19,2
Ивановская область	41,3	34,6	31,6	22,6	22,7
Костромская область	23,5	19,3	18,9	18,7	19,7
Ярославская область	17,4	13,7	15,1	14,5	16,1

Одним из важнейших социально-экономических индикаторов является средний уровень заработной платы. Значение данного параметра для функционирования территориальной социально-экономической системы трудно переоценить, поскольку заработная плата является основным компонентом в доходе большинства граждан. Именно уровень заработной платы создает предпосылки формирования определенного уровня и качества жизни в границах муниципального образования, при этом напрямую от данного показателя зависит следующее [1]:

1. привлекательность территориальной единицы как перспективного места проживания, что определяет направленность миграционных потоков;

2. емкость потребительского рынка, а, следовательно, темпы роста и структура отраслей, обеспечивающих этот рынок, таких, как сфера розничной торговли и сфера услуг;

3. высокий уровень оплаты труда является основой социальной стабильности в пределах соответствующей территориальной единицы, гарантирует лояльность жителей по отношению к работодателям и представителям публичной власти, прежде всего муниципальной.

В Ивановской области так же, как и в целом по Российской Федерации, основную часть доходов населения составляет заработная плата. В 2009 г. заработная плата составляла 38,1 % от общей величины среднедушевых денежных доходов населения региона. Кроме того, традиционно заметную роль в структуре доходов населения области играют социальные выплаты. В 2009 г. они составили четвертую часть всех доходов населения в Ивановской области, при этом в целом по России эта величина не превышала 15 %.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в Ивановской области в 2009 г. составила 11488 р. За период с 2005 по 2009 г. средняя зарплата в регионе выросла в 2,2 раза.

Таблица 3

Темпы роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, % [4, 179]

	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	124,3	127,8	127,2	107,8
Ивановская область	123,7	128,4	124,9	112,5

Темп роста заработной платы в Ивановской области в последние годы снижается, что не позволяет достичь среднероссийского показателя. Величина средней заработной платы в регионе остается ниже средней по России почти на 40 %.

Различия в оплате труда по отраслям экономики в Ивановской области существенны. Так, в 2009 г. ниже средней по области заработная плата была в таких отраслях, как сельское хозяйство, рыболовство и рыбоводство, текстильное и швейное производство, образование, здравоохранение и предоставление

социальных услуг и др., такая ситуация сохранялась на протяжении всего анализируемого периода.

Наиболее высоко в Ивановской области оплачивается труд в финансовой сфере: средняя заработная плата работников в этой сфере в 2009 г. превышала среднюю по области более чем в 2 раза. Также выше средней по области в 2009 г. заработная плата была в следующих отраслях: государственное управление и обеспечение военной безопасности, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, операции с недвижимым имуществом [5].

По муниципальным районам Ивановской области информация о величине среднемесячной начисленной заработной плате работников представлена только по таким сферам, как обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, сельское хозяйство, а также в среднем по району.

Из 21-го района Ивановской области в 2009 г. выше среднего значения по региону был показатель заработной платы только в Комсомольском районе. В 2005 г. такими районами были Ивановский и Лежневский [2].

В целом темпы роста заработной платы в регионах области достаточно хорошие. Так, в Пестяковском, Южском, Пучежском районах темп роста зарплаты в 2009 г. составил более 123 %, что выше среднероссийского показателя.

Самые низкие показатели оплаты труда отмечены в 2009 г. в Вичугском, Савинском, Шуйском и Палехском районах Ивановской области. Такая ситуация сохранялась на протяжении всего анализируемого периода.

Наиболее высокую заработную плату в Ивановской области получали в 2009 г. работники сферы производства и распределения электроэнергии, газа и воды в Комсомольском районе – 23916 р. Также выше средней по региону была зарплата у работников данной сферы в Кинешемском, Южском, Ильинском, Ивановском, Гаврилово-Посадском и Родниковском районах.

В 2009 г. самые высокие показатели заработной платы (выше средней по области) в обрабатывающих производствах были в Комсомольском, Лухском, Приволжском, Пестяковском и Тейковском районах. В сельском хозяйстве – в Лежневском районе.

В 2009 г. в Гаврилово-Посадском, Пучежском и Шуйском районах Ивановской области заработная плата составляла самую высокую долю в объеме продукции обрабатывающих производств (10,9, 6,3 и 5,7 % соответственно). В то же время производительность труда в этих районах одна из самых низких в нашей области: соответственно 78, 106 и 133 млн р. на тысячу занятых, что также ниже среднероссийского показателя (213 млн р. на тысячу человек).

Самая высокая производительность труда в 2009 г. наблюдалась в Лухском, Ивановском и Тейковском районах. Однако доля заработной платы в продукции обрабатывающих производств составила менее 2 %. В среднем по стране этот показатель составил 8,7 %.

Темпы роста производительности труда и заработной платы в районах Ивановской области в 2005–2009 гг. не были равномерными, поэтому однозначно сказать опережает ли рост заработной платы рост производительности труда или наоборот пока представляется затруднительным.

Таким образом, несмотря на постоянный рост доходов населения Ивановской области, их недостаточная величина, а также высокий уровень бедности не обеспечивают привлекательность региона для жизни, инвестиций. Дальнейшее исследование данной проблемы должно помочь в разработке мер, обосновывающих политику повышения доходов населения в Ивановской области.

Библиографический список

1. *Победин А. А.* Внутрорегиональная дифференциация муниципальных образований как проблема социально-экономического развития Свердловской области. URL: <http://vestnik.uara.ru/issue/2010/04/15/> (дата обращения : 08.10.2011).
2. Районы Ивановской области : стат. сб. / Ивановостат. Иваново, 2010. 153 с.
3. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2010 : стат. сб. / Росстат. М., 2010. 654 с.
4. Российский статистический ежегодник. 2010 : стат. сб. / Росстат. М., 2010. 813 с.
5. Труд и занятость в России. 2009 : стат. сб. / Росстат. М., 2009. 623 с.

РАЗЛИЧНЫЕ ПРОГРАММЫ ПО КРЕДИТОВАНИЮ, ИХ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Мировые финансовые проблемы, постоянные изменения на рынке ценных бумаг, проблемы стран Еврозоны заставляют задумываться при принятии решения семье, гражданам о возможности и необходимости получения кредита на определенные цели. Освещение в прессе экономических проблем и постоянно мелькающие первые полосы о нестабильности финансово-экономической ситуации как в стране, так и в мире в целом наталкивают на мысль о необходимости отложить на неопределенный срок долгожданные покупки.

Привычка жить в кредит, навязываемая западным образом жизни, стала популярной и в нашей стране. Интернет и телевидение усыпаны предложениями о кредитовании, а что же происходит на самом деле и как не потеряться при таком огромном выборе? Как мы видим, на сегодняшний момент предложения банков сосредоточены в основном на выдаче небольших сумм на короткий период. Например, «СовкомБанк» предлагает жителям регионов присутствия Банка (Центральная Россия, Сибирь, Дальний Восток, Краснодарский край) оформление кредита по ставке 12 % годовых, при этом оговаривается, что в рамках акции сумма кредита 50 тыс. р., срок кредитования 6 месяцев. Как видно из новостей, многие банки готовы предложить низкий процент на небольшой срок, что говорит о неготовности или невозможности использования банком длинных денег. Получается, что банки заинтересованы в прибыли в короткий период, а потребности жителей сосредоточены зачастую на дорогостоящих покупках, таких, как жилье, автомобиль. Вот тут-то, казалось, нам и помогут предоставляемые банками специализированные программы по кредитованию на покупку в определенных сферах. В частности при покупке автомобиля это автокредитование с пониженным процентом и фактически автомобилем

в качестве залога. Ипотека – также существующее направление практически в каждом банке. Стоит заметить, что условия при этом существенно отличаются от обычных программ кредитования на 2–5 % годовых, а это уже немалая сумма. Отсюда напрашивается несколько вопросов. Первый: действительно ли специализированные программы по кредитованию экономичней и дешевле, а самое главное, какие плюсы и минусы существует при этом? Второй: какие программы выгодней: банков или недавно пришедших на рынок банков фирм производителей автомобилей и как не растеряться в этом выборе?

Предметом сравнения предлагаем выбрать обычный автомобиль стоимостью 350 тыс. р., продающийся практически в любом городе, и сравнить предложения от банков, когда человек просто взял кредит наличными на автомобиль, или он обратился в банк автоконцерна, у которого покупает автомобиль.

Допустим, мы будем использовать кредитный продукт Сбербанка «На неотложные нужды», ставка по этому кредиту 19 % годовых. При сумме в 350 тыс. р. график погашения при аннуитентных платежах будет выглядеть следующим образом (табл. 1).

Как видно из таблицы 1, переплата по кредиту за 3 года равна приблизительно 111800 р., что равно почти 1/3 стоимости кредитного продукта.

Далее приведена таблица, основанная на дифференцированных платежах (табл. 2). При использовании специализированного кредита, а именно автокредита на новый автомобиль, графики будут выглядеть, как показано на таблицах 3 и 4.

Как видно из таблиц, негласным «лидером» является пока что автокредит и именно итоговая сумма выплат при дифференцированных платежах. Дифференцированные платежи – это способ погашения кредита, при котором основная сумма займа выплачивается равными долями, а проценты начисляются на остаток (такой способ погашения кредита также называют «коммерческим», «классическим», «начисление процентов на остаток»).

Таблица 1

Аннуитентные платежи

Месяц	Платеж по основному долгу	Платеж по процентам	Остаток основного долга	Итого
1	7288,22	5541,87	342725,06	12830,09
2	7403,61	5426,48	335321,45	12830,09
3	7520,84	5309,25	327800,61	12830,09
4	7639,92	5190,17	320160,69	12830,09
5	7760,88	5069,21	312399,81	12830,09
6	7883,76	4946,33	304516,05	12830,09
7	8008,59	4821,50	296507,46	12830,09
8	8135,39	4694,70	288372,07	12830,09
9	8264,20	4565,89	280107,87	12830,09
10	8395,05	4435,04	271712,82	12830,09
11	8527,98	4302,11	263184,84	12830,09
12	8663,00	4167,09	254521,84	12830,09
13	8800,17	4029,92	245721,67	12830,09
14	8939,50	3890,59	236782,17	12830,09
15	9081,04	3749,05	227701,13	12830,09
16	9224,83	3605,26	218476,30	12830,09
17	9370,89	3459,20	209105,41	12830,09
18	9519,26	3310,83	199586,15	12830,09
19	9669,98	3160,11	189916,17	12830,09
20	9823,09	3007,00	180093,08	12830,09
21	9978,62	2851,47	170114,46	12830,09
22	10136,62	2693,47	159977,84	12830,09
23	10297,11	2532,98	149680,73	12830,09
24	10460,15	2369,94	139220,58	12830,09
25	10625,77	2204,32	128594,81	12830,09

Окончание табл. 1

26	10794,01	2036,08	117800,80	12830,09
27	10964,92	1865,17	106835,88	12830,09
28	11138,53	1691,56	95697,35	12830,09
29	11314,89	1515,20	84382,46	12830,09
30	11494,04	1336,05	72888,42	12830,09
31	11676,03	1154,06	61212,39	12830,09
32	11860,90	969,19	49351,49	12830,09
33	12048,70	781,39	37302,79	12830,09
34	12239,47	590,62	25063,32	12830,09
35	12433,26	396,83	12630,06	12830,09
36	12630,06	200,15	0,00	12830,21
Всего:	350013,28	111870,08	350013,28	461883,36

Таблица 2

Дифференцированные платежи

Месяц	Платеж по основному долгу	Платеж по процентам	Остаток основного долга	Итого
1	9722,59	7389,16	340290,69	17111,75
2	9722,59	5387,93	330568,10	15110,52
3	9722,59	5233,99	320845,51	14956,58
4	9722,59	5080,05	311122,92	14802,64
5	9722,59	4926,11	301400,33	14648,70
6	9722,59	4772,17	291677,74	14494,76
7	9722,59	4618,23	281955,15	14340,82
8	9722,59	4464,28	272232,56	14186,87
9	9722,59	4310,34	262509,97	14032,93
10	9722,59	4156,40	252787,38	13878,99
11	9722,59	4002,46	243064,79	13725,05
12	9722,59	3848,52	233342,20	13571,11
13	9722,59	3694,58	223619,61	13417,17

Окончание табл. 2

14	9722,59	3540,64	213897,02	13263,23
15	9722,59	3386,70	204174,43	13109,29
16	9722,59	3232,76	194451,84	12955,35
17	9722,59	3078,82	184729,25	12801,41
18	9722,59	2924,87	175006,66	12647,46
19	9722,59	2770,93	165284,07	12493,52
20	9722,59	2616,99	155561,48	12339,58
21	9722,59	2463,05	145838,89	12185,64
22	9722,59	2309,11	136116,30	12031,70
23	9722,59	2155,17	126393,71	11877,76
24	9722,59	2001,23	116671,12	11723,82
25	9722,59	1847,29	106948,53	11569,88
26	9722,59	1693,35	97225,94	11415,94
27	9722,59	1539,41	87503,35	11262,00
28	9722,59	1385,46	77780,76	11108,05
29	9722,59	1231,52	68058,17	10954,11
30	9722,59	1077,58	58335,58	10800,17
31	9722,59	923,64	48612,99	10646,23
32	9722,59	769,70	38890,40	10492,29
33	9722,59	615,76	29167,81	10338,35
34	9722,59	461,82	19445,22	10184,41
35	9722,59	307,88	9722,63	10030,47
36	9722,63	153,94	0,00	9876,57
Всего:	350013,28	104371,84	350013,28	454385,12

Таблица 3

Аннуитентные платежи

Месяц	Платеж по основному долгу	Платеж по процентам	Остаток основного долга	Итого
1	7757,86	4375,00	342242,14	12132,86
2	7854,84	4278,02	334387,30	12132,86
3	7953,02	4179,84	326434,28	12132,86
4	8052,44	4080,42	318381,84	12132,86
5	8153,09	3979,77	310228,75	12132,86
6	8255,01	3877,85	301973,74	12132,86
7	8358,19	3774,67	293615,55	12132,86
8	8462,67	3670,19	285152,88	12132,86
9	8568,45	3564,41	276584,43	12132,86
10	8675,56	3457,30	267908,87	12132,86
11	8784,00	3348,86	259124,87	12132,86
12	8893,80	3239,06	250231,07	12132,86
13	9004,98	3127,88	241226,09	12132,86
14	9117,54	3015,32	232108,55	12132,86
15	9231,51	2901,35	222877,04	12132,86
16	9346,90	2785,96	213530,14	12132,86
17	9463,74	2669,12	204066,40	12132,86
18	9582,04	2550,82	194484,36	12132,86
19	9701,81	2431,05	184782,55	12132,86
20	9823,08	2309,78	174959,47	12132,86
21	9945,87	2186,99	165013,60	12132,86
22	10070,20	2062,66	154943,40	12132,86
23	10196,07	1936,79	144747,33	12132,86
24	10323,52	1809,34	134423,81	12132,86
25	10452,57	1680,29	123971,24	12132,86
26	10583,22	1549,64	113388,02	12132,86

Окончание табл. 3

27	10715,51	1417,35	102672,51	12132,86
28	10849,46	1283,40	91823,05	12132,86
29	10985,08	1147,78	80837,97	12132,86
30	11122,39	1010,47	69715,58	12132,86
31	11261,42	871,44	58454,16	12132,86
32	11402,19	730,67	47051,97	12132,86
33	11544,72	588,14	35507,25	12132,86
34	11689,02	443,84	23818,23	12132,86
35	11835,14	297,72	11983,09	12132,86
36	11983,09	149,95	0,00	12133,04
Всего:	350000,00	86783,14	350000,00	436783,14

Таблица 4

Дифференцированные платежи

Месяц	Платеж по основному долгу	Платеж по процентам	Остаток основного долга	Итого
1	9722,22	5833,33	340277,78	15555,55
2	9722,22	4253,47	330555,56	13975,69
3	9722,22	4131,94	320833,34	13854,16
4	9722,22	4010,41	311111,12	13732,63
5	9722,22	3888,88	301388,90	13611,10
6	9722,22	3767,36	291666,68	13489,58
7	9722,22	3645,83	281944,46	13368,05
8	9722,22	3524,30	272222,24	13246,52
9	9722,22	3402,77	262500,02	13124,99
10	9722,22	3281,25	252777,80	13003,47
11	9722,22	3159,72	243055,58	12881,94
12	9722,22	3038,19	233333,36	12760,41
13	9722,22	2916,66	223611,14	12638,88
14	9722,22	2795,13	213888,92	12517,35

Окончание табл. 4

15	9722,22	2673,61	204166,70	12395,83
16	9722,22	2552,08	194444,48	12274,30
17	9722,22	2430,55	184722,26	12152,77
18	9722,22	2309,02	175000,04	12031,24
19	9722,22	2187,50	165277,82	11909,72
20	9722,22	2065,97	155555,60	11788,19
21	9722,22	1944,44	145833,38	11666,66
22	9722,22	1822,91	136111,16	11545,13
23	9722,22	1701,38	126388,94	11423,60
24	9722,22	1579,86	116666,72	11302,08
25	9722,22	1458,33	106944,50	11180,55
26	9722,22	1336,80	97222,28	11059,02
27	9722,22	1215,27	87500,06	10937,49
28	9722,22	1093,75	77777,84	10815,97
29	9722,22	972,22	68055,62	10694,44
30	9722,22	850,69	58333,40	10572,91
31	9722,22	729,16	48611,18	10451,38
32	9722,22	607,63	38888,96	10329,85
33	9722,22	486,11	29166,74	10208,33
34	9722,22	364,58	19444,52	10086,80
35	9722,22	243,05	9722,30	9965,27
36	9722,30	121,52	0,00	9843,82
Всего:	350000,00	82395,67	350000,00	432395,67

Поскольку при дифференцированных платежах сам кредит выплачивается равными долями в течение всего срока погашения, размер общего платежа каждый месяц уменьшается, а погашение основного тела кредита равномерно распределено на весь срок кредитования. Однако, выбирая эту схему погашения кредита, заемщик должен быть готовым к тому, что первый платеж по кредиту будет самым крупным за весь срок кредитования, а первые годы – самыми тяжелыми с точки зрения финан-

совой нагрузки (при выборе дифференцированных платежей общий доход семьи должен быть примерно на четверть больше, чем при аннуитентных). Зато остаток задолженности вместе с процентными начислениями снижается каждый последующий период.

При обращении к официальным автодилерам при покупке, например, распространенного в нашей стране автомобиля Renault Logan можно встретить предложение с 0 % переплаты за автомобиль, где разница в затратах клиента между стоимостью кредита по указанной ставке и по ставке 12 % в кредитном договоре компенсируется соразмерным снижением цены на автомобиль. Клиент обязан застраховать автомобиль по полисам КАСКО и ОСАГО. Кредит погашается ежемесячно равными (аннуитетными) платежами.

Как видно из новостей, подобные акции не редкость и проводятся различными автоконцернами. Также сюда можно добавить правительственные программы о снижении процентной ставки на 2/3 от ставки рефинансирования ЦБ РФ и программу утилизации.

Таким образом, у покупателя существует выбор, все зависит фактически от первоначального взноса и последующих платежей, а также привязанности к банку. Получается, что, имея первоначальный взнос и возможность платить достаточно большую сумму от стоимости кредита, человек может сэкономить огромную сумму на процентах. А в некоторых случаях и вообще его не выплачивать (имеется в виду пример с 0 % переплаты по кредиту). Поэтому прежде чем покупать автомобиль или другие товары/услуги в кредит, стоит ознакомиться со всеми возможностями его получения и последующего погашения.

Из всего вышенаписанного можно сделать вывод, что при использовании специализированных программ банками навязаны определенные условия, такие, как необходимость в страховке КАСКО, выплаты по кредиту, большой первоначальный взнос. С другой стороны, все это как раз и придает банку уверенность в 100 % возврате денежных средств, а в этом случае значительное снижение кредитных рисков и сказывается на конечной цене продукта.

Совсем по-другому обстоят дела при покупке машин у банков автоконцернов, где основная идея – минимизировать потери клиента при покупке автомобиля с помощью «карманных» банков, продать именно свой автомобиль. Зачастую стоимость кредитного автомобиля через такие специализированные банки гораздо ниже, чем у конкурентов, что в итоге скажется и на мнении при выборе потребителем.

Покупка жилья и автомобиля – это одни из приоритетных направлений банков, каждый из них стремится иметь в наличии достаточную продуктовую линейку в этом направлении. Грамотный потребительский выбор зачастую может привести к существенной экономии при выплате процентов банкам за использование кредита. Мы надеемся, что доступность информации и грамотные консультации автомобильных дилеров помогут в этом покупателям.

ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В современных условиях стратегическое управление и инновационное управление становятся одноуровневыми понятиями. Эффективное стратегическое управление в условиях жесткой конкуренции невозможно без реализации конкурентных преимуществ в инновационной сфере. На основе интеграции понятий «стратегическое управление» и «инновационное управление» было выделено новое понятие «стратегическое инновационное управление».

Достаточно полно суть стратегического инновационного управления раскрывает В. Г. Медынский: «это такое управление инновационной фирмой (организацией), которое, опираясь на научный потенциал как основу, ориентирует ее инновационную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит современные изыскания, отвечающие требованиям конкуренции и позволяющие добиться преимуществ, что в совокупности дает возможность фирме выжить в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей» [8, с. 259].

Стратегическое инновационное управление – это сложное понятие:

- во-первых, это инновационное управление, то есть управление созданием и распространением нововведений;
- во-вторых, это стратегическое управление, то есть управление разработкой и реализацией стратегии;
- в третьих, это синтез инновационного и стратегического управления. Такой подход находит отражение при проведении типологического анализа.

В инновационной деятельности существенное значение имеет типология инноваций, в стратегическом управлении – типология стратегий, а в стратегическом инновационном управлении типология инновационной стратегии.

Типология инноваций базируется на определении самой инновации как конечного результата творческой деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции, реализуемой на рынке, либо нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Существует классификации инноваций таких авторов, как Завлин П. Н., Грибов В. Д., Пригожин А. И., Ильенкова С. Д., Пелих А. С. [6, 4, 12, 7, 10]. Данная классификация была систематизирована нами с точки зрения отношения их к стратегическому управлению организации, при этом был введен и ряд дополнительных классификаций, отражающих аспект стратегического управления (таблица 1).

В настоящее время существует достаточно четкая типология стратегий развития организации, например, практически все авторы выделяют эталонные и конкурентные стратегии. Важно обеспечить правильную согласованность этих типов стратегий. На наш взгляд, следует разделить типы стратегий по уровням её разработки. Основные уровни разработки стратегии представлены в табл. 2.

Первый уровень – корпоративная стратегия – определяет перспективы развития предприятия в целом. Здесь можно выделить следующие виды стратегий (табл. 3) [2, 15].

На втором уровне – стратегия стратегических зон хозяйствования – могут быть выделены следующие виды стратегий (табл. 4) [3, 11].

Третий уровень – функциональная стратегия, – представляет собой управленческий план в конкретной сфере деятельности предприятия. Типы стратегий представлены в таблице 5.

Таблица 1

Классификация инноваций

Признак	Виды инноваций
– в зависимости от предмета	Продуктовые Технологические Процессные Комплексные
– по степени новизны	Основаны на новых открытиях Основаны на применении ранее открытых явлений
– по характеру удовлетворяемых потребностей	Ориентированы на существующие потребности Создают новые потребности
– по месту и роли в процессе производства	Основные Дополняющие
– по масштабам распространения	Ставшие основой для отрасли, производящей однородный продукт Применяются во всех отраслях Региональные В рамках предприятия
– по направлениям воздействия	Расширяющие Рационализирующие Замещающие
– по распространению	Единичные Диффузные
– по распространению на систему предприятия	В рамках подразделения В рамках совокупности подразделений В рамках предприятия
– по сфере деятельности	Технологические Экономические Социальные
– по степени активности	Реактивные Опережающие
– по критерию эффективности	Экономические Социальные Экологические Интегральные
– по характеру целевой ориентации	Тактические Стратегические

Таблица 2

Основные уровни разработки стратегии фирмы

Уровни разработки стратегии	Ответственные за разработку (принятие решения)	Содержание разработки
Корпоративная стратегия	Директор, ключевые вице-директора	<p>Определение основных направлений развития организации</p> <p>Обеспечение реализации целей и миссии организации</p> <p>Выбор приоритетных конкурентных преимуществ организации</p> <p>Распределение стратегических ресурсов</p>
Стратегия стратегических зон хозяйствования (СЗХ)	Главный менеджер/руководитель СЗХ	<p>Определение направлений развития СЗХ</p> <p>Обеспечение реализации корпоративной стратегии</p> <p>Выбор конкурентных преимуществ СЗХ</p> <p>Распределение ресурсов СЗХ</p>
Функциональная стратегия	Функциональные менеджеры/ руководители функциональных подразделений	<p>Определение развития функциональных служб организации</p> <p>Обеспечение реализации корпоративной стратегии и стратегии СЗХ</p>

Таблица 3

Классификация корпоративных стратегий

Признаки	Типы стратегий
– по степени обоснованности	Стратегия, разработанная на основе планово-аналитических методов Стратегия, определенная на основе прошлого опыта и интуитивных предположений Стратегия действий по обстоятельствам
– по степени активности	Активная Пассивная
– по количеству целей	Одноцелевая Многоцелевая
– по целевым критериям	Позиция на рынке Повышение уровня продукта Обеспечение устойчивости предприятия Развитие потенциала Расширение деятельности
– по степени риска	Высокорисковая Среднерисковая Низкорисковая
– по направлениям роста	Концентрированная Интегрированная Диверсифицированная Сокращения
– по уровню характера взаимодействия с внешней средой	Адаптационная Изолированная Подавляющая
– по изменениям масштаба деятельности	Стратегия роста Стратегия умеренного роста Стратегия сокращения Комбинированная
– по характеру взаимоотношений с участниками рынка	Наступательная Наступательно-оборонительная Оборонительная (выживания)
– по степени сложности	Простая Сложная
– по обеспеченности ресурсами	Не требующая изменений ресурсной базы Требующая увеличения ресурсной базы Предполагающая сокращение ресурсной базы

Таблица 4

Классификация стратегий СЗХ

Признаки	Типы стратегий
– по уровню концентрации	Стратегия усиления позиции на рынке Стратегия развития рынка Стратегия развития продукта
– по характеру интеграции	Стратегия обратной вертикальной интеграции Стратегия вперед идущей интеграции
– по типам диверсификации	Стратегия централизованной диверсификации Стратегия горизонтальной диверсификации Стратегия конгломератной диверсификации
– по видам сокращения	Стратегия ликвидации Стратегия «сбора урожая» Стратегия сокращения Стратегия сокращения расходов
– по видам конкурентной борьбы	Стратегия лидерства за счет экономики на издержках Диверсификация Фокусирование

Таблица 5

Классификация функциональных стратегий

Признаки	Типы стратегий
– по сферам деятельности	НИОКР, производства, маркетинга и сбыта, финансов, трудовых ресурсов, информационных систем и т. д.

Основная цель функциональных стратегий – это поддержка генеральной стратегии бизнеса. Кроме того, они раскрывают пути достижения целевых показателей по каждой функциональной сфере.

Системность стратегического управления обеспечивается согласованностью и тесной связью между стратегиями разных уровней. В рамках системы стратегического управления предполагается связь между разными стратегиями, которые взаимосвязаны между собой, создавая единую целостную стратегию предприятия.

Интеграция инновационного управления и стратегического управления может выражаться в стратегических факторах возникновения инноваций, в степени инновационности стратегии и в разработке инновационной стратегии.

Стратегическими факторами, способствующими возникновению инноваций, являются [5, с. 415; 16, с. 389].

- желание предприятия быть лидером на товарном рынке;
- постоянно изменяющиеся потребности покупателей;
- действия конкурентов на рынке;
- инновационный потенциал предприятия;
- необходимость приспособления к новым условиям хозяйствования;

- структурные отраслевые изменения;
- переход на новые рынки;
- улучшение конкурентоспособности;
- экономическая безопасность и устойчивость предприятия;
- максимизация прибыли в долгосрочном периоде.

Инновационность стратегии может быть связана:

- с использованием новой технологии;
- с производством нового продукта;
- с использованием новых методов управления;
- с использованием новых методов в маркетинге;
- с обучением персонала в области инноваций

Инновационная стратегия играет особо важную роль. Она «должна повышать и/или поддерживать конкурентный статус выпускаемой предприятием продукции» [14, с. 270]. К тому же инновационная стратегия позволяет реализовать другие функциональные стратегии, а также стратегии СЗХ и корпорации в целом.

Различные авторы выделяют несколько признаков классификации инновационной стратегии: Веснин В. Р., Парахнина В. Н., Санто Б., Афонин И. В. [2, 9, 13, 1]. Мы систематизировали данные классификации и ввели ряд дополнительных признаков (таблица 6).

Таблица 6

Классификация инновационных стратегий

Признаки	Типы инновационных стратегий
– по степени активности	Активная Пассивная
– по типу адаптации	На основе традиционной адаптации На основе принципиально нового подхода к адаптации
– по уровню разработчиков	На уровне предприятия На уровне государства
– по предметному содержанию	Продукта Технологии Методов организации Персонала Маркетинга Финансов
– по целям предприятия	Наступательная Оборонительная Имитационная Зависимая Традиционная Оппортунистическая
– по широте применения	Всемирная Страновая Региональная Отраслевая Предприятия
– по характеру изменений	Совершенно новый продукт Качественные изменения характеристик продукта Модификация продукта Фиктивная имитация инноваций
– по характеру влияния на инновационную деятельность предприятия	Создание условий Подготовка к инновациям Создание инноваций Продвижение инновационного продукта
– по этапам инновационного процесса	Исследовательская Конструкторская Производственная Сбытовая

Одним из ключевых факторов развития организации в стратегической перспективе является активность инновационной деятельности. Она обеспечивает повышение уровня функционирования предприятия и позволяет ему приобрести конкурентные преимущества, необходимые для реализации главных целей и стратегии развития предприятия.

Библиографический список

1. *Афонин И. В.* Инновационный менеджмент : учеб. пособие . М. : Гардарики, 2007.
2. *Веснин В. Р.* Стратегическое управление : учеб. М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.
3. *Виханский О. С.* Стратегическое управление : учеб. М. : Экономистъ, 2006.
4. *Грибов В. Д., Леонов А. Л.* Экономика предприятия сервиса : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2006.
5. *Елизаров Ю. Ф.* Экономика организаций : учеб. для вузов. М. : Экзамен, 2005.
6. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. СПб. : Наука, 2000.
7. Инновационный менеджмент : учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент», специальностям экономики и управления / под ред. С. Д. Ильенковой. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
8. *Медынский В. Г.* Инновационный менеджмент : учеб. М. : ИНФРА-М, 2007. 295 с.
9. *Парахина В. Н., Максименко Л. С., Панасенко С. В.* Стратегический менеджмент: учеб. М. : КНОРУС, 2007.
10. Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие / под ред. А. С. Пелиха. М., Ростов н/Д : Изд. центр «МарТ», 2003.
11. *Портер М.* Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.
12. *Пригожин А. И.* Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). М. : Политиздат, 1989.
13. *Санто Б.* Инновация как средство развития : пер. с венгер. М. : Прогресс, 1990.
14. Стратегический менеджмент / под ред. А. Н. Петрова. СПб. : Питер, 2007.
15. *Томпсон А. А., Стрикланд А. Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки реализации стратегии : учеб. для вузов : пер. с англ. / под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
16. Экономика организации (предприятия) : учеб. / под ред. Н. А. Сафронова. М. : Экономистъ, 2005.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАБОТ ВРЕМЕННО ОТСУТСТВУЮЩЕГО ПЕРСОНАЛА И ИХ ОПЛАТА

В условиях экономического кризиса и существенного снижения объемов реализации, а соответственно, и прибыли коммерческих структур, возникла необходимость экономии. Возникает вопрос – на чем экономить? Многие из руководителей действуют так называемыми непопулярными методами, один из которых – сокращение численности работников фирмы.

Но за сокращением, при условии, что штат изначально не был «раздут», возникает ряд проблем.

1. В случае отсутствия работника необходимо заменить его функционально так, чтобы другой работник выполнял свою работу и работу отсутствующего. При этом отсутствующий работник не всегда имеет возможность «передать» дела. Необходимо свести к минимуму возможность ошибки работника при выполнении смежных работ. Ошибка возможна при недостаточной информированности принимающего дела работника.

2. Надо адекватно (достойно, но без лишних потерь для работодателя) премировать работника за выполнение им смежных заданий.

Для начала рассмотрим, как происходит замещение временно отсутствующих работников в отдельном подразделении на конкретном предприятии. ОАО «Завод им. В. А. Дегтярева» (далее ОАО «ЗиД») является крупнейшим Российским заводом машиностроительного комплекса. В связи с разнородной деятельностью для каждого его структурного подразделения существует свое штатное расписание и положение о премировании за основные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Проведем анализ обязанностей менеджеров по продажам Управления маркетинга и продаж (далее УМП), являющимся подразделением ОАО «ЗиД». Естественно, основной обязанностью менеджеров является продажа продукции предприятия.

При этом данный процесс можно разделить на следующие составляющие.

1. Поиск потенциальных покупателей.
2. Получение заявки.
2. Переговоры и переписка с потенциальными покупателями.
3. Согласование условий договора.
4. Оформление договора.
5. Ввод данных по договору в информационную систему предприятия.
6. Формирование в информационной системе данных, регламентирующих отгрузку продукции.
7. Контроль за исполнением условий договора (поступление денежных средств, своевременная отгрузка продукции).

Также в обязанности каждого менеджера входят: планирование продаж будущих периодов, контроль дебиторской задолженности, составление отчетов.

Все эти функции выполняет каждый менеджер УМП в полном объеме.

Надо отметить, что в УМП все менеджеры поделены на бюро в соответствии с однородностью рынка продаж по назначению продукции: спецпродукция для внутренних продаж, гражданская продукция, продукция производственно-технического назначения, продукция для продажи на экспорт. В свою очередь бюро делятся на группы в зависимости от ряда признаков: регионы продаж, номенклатура продукции, группы покупателей и т. д. Разделение на бюро верно и вполне оправданно, т. к. связано с особенностями поведения покупателей на конкретном рынке. А вот разделение работников внутри бюро считаю не вполне целесообразным по следующим причинам:

– задачи разнородны и требуют разной организации работ и должны выполняться людьми с разными психофизическими характеристиками;

– накапливается слишком большой объем субъективной информации, которая трудно передается;

– трудно осуществлять контроль за конкретными этапами процесса продажи.

Таблица 1

**Разделение бюро на группы по ряду задач,
объединенных по характеру и однородности исполнения**

Группа	Характер работ	Приоритетные качества работника	Наименование работ
1	Активное общение с людьми, деловая переписка, анализ рынка	Коммуникабельность, стрессоустойчивость, способность к анализу; знание психологии, деловой этики, правил переписки, основ маркетинга, офисных компьютерных программ	Поиск потенциальных покупателей Получение заявки Переговоры и переписка с потенциальными покупателями
2	Согласование и оформление документов	Усидчивость, аккуратность, коммуникабельность; знание гражданского права, основ делопроизводства, офисных компьютерных программ	Согласование условий договора Оформление договора
3	Работа на персональном компьютере с использованием специального программного обеспечения	Усидчивость, внимательность, интуиция, хорошая память, склонность к системному анализу; знание специального программного обеспечения, средств электронной связи	Ввод данных по договору в информационную систему предприятия Формирование данных в информационной системе, регламентирующих отгрузку продукции
4	Анализ текущей ситуации, влияние на эту ситуацию и объективное прогнозирование продаж будущих периодов	Способность к анализу и логическим умозаключениям; знание специального программного обеспечения, методов анализа	Контроль за исполнением условий договора Планирование продаж будущих периодов Контроль дебиторской задолженности Составление отчетов

Из данной таблицы мы видим, что интересы последовательно идущих групп пересекаются. Поэтому, у работников всех групп должны присутствовать такие общие знания, как знание персонального компьютера на уровне среднего офисного работника, знание структуры предприятия, знание внутренних регламентирующих документов предприятия, информация о бизнес-партнерах, рынках сбыта и т. д. То есть работники разных групп могут дублировать друг друга в определенных задачах, что предполагает частичную взаимозаменяемость работников между группами.

Внутри групп предполагается полная взаимозаменяемость работников. Это оправдано повторяемостью работ внутри отдельной группы.

При этом можно максимально нивелировать негативное влияние человеческого фактора на качество и эффективность выполняемых задач. Это достигается общностью выполняемых функций внутри групп и строго регламентированной передачей информации от группы к группе при последовательности задач, выполняемых разными группами.

Для учета текущей информации внутри групп менеджерам необходимо вести учет выполнения той или иной задачи с помощью персонального компьютера и специальных программ. Например, менеджеры первой группы должны вести:

- учет потенциальных покупателей, с которыми проводились или будут проводиться переговоры, с указанием результатов переговоров;

- учет поступающих на предприятие заявок от покупателей до момента заключения договора или отказа от сделки.

Другие группы также ведут учет в соответствии с поставленными задачами. Наличие такого учета обеспечит:

- доступность и объективность информации, передаваемой от работника к работнику; даже при условии отсутствия одного менеджера, другой примет его работу без участия отсутствующего;

- возможность наиболее полного контроля со стороны руководителей за исполнением поставленных задач и текущей ситуацией в подразделении;

– возможность адекватной оценки объема работ каждого менеджера.

Для учета и распределения работ, выполняемых менеджерами УМП, можно использовать диаграмму Ганта. Длина отрезка (графической плашки) будет соответствовать доле объема выполняемых работ во всем объеме работ групп или бюро. Разность в длине отрезков, соответствующих определенной задаче, у отдельных менеджеров объясняется разным опытом работы и квалификацией.

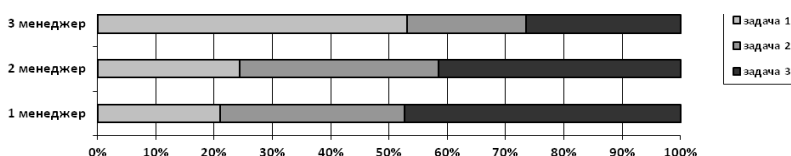


Рис. 1. Распределение работ внутри группы

По аналогии графического распределения задач внутри групп можно распределить функции и полностью по бюро. В этом случае мы увидим, какие работы можно будет совмещать работниками разных групп.

При рациональном распределении между работниками задач не стоит забывать об адекватном премировании работников за выполнение ими смежных заданий.

В данном случае нам неинтересна вся система премирования, а только та ее часть, которая касается доплат за выполнение обязанностей временно отсутствующего работника. Хотя стоит отметить, что взаимоотношения подразделений ОАО «ЗиД» строятся на основе хозрасчета, т. е. каждое из них имеет строго ограниченный фонд оплаты труда, складывающийся из оклада (приблизительно 25–30 %) и премиального фонда. Именно за счет премиального фонда и будет оплачиваться смежная работа.

Рассмотрим положение о премировании работников УМП. В этом положении указана возможность получения работниками такой доплаты, но данный процесс никак не регламентирован, только обозначен источник – премиальный фонд. Поэтому на практике решение данного вопроса дано на откуп начальникам

УМП и начальников структурных подразделений Управления. Часто эти решения носят субъективный характер, что нарушает один из принципов взаимоотношений начальника и подчиненного – открытость и обоснованность принимаемых решений.

Применяя ранее рассмотренные диаграммы Ганта, мы можем адекватно расценить выполняемые работы и перераспределять премии между работниками в зависимости от совмещаемых задач. Оценку той или иной задачи можно осуществлять в соответствии с набором критериев: продолжительность работы, объем работы, важность выполняемой работы.

Таким образом, мы сформулировали принципы совершенствования системы перераспределения и премирования работ внутри структурного подразделения ОАО «Зид».

Данная система соответствует следующим принципам:

- структурность (поддается детальному описанию и построению целостной структуры);
- открытость (доступность и понятность информации каждому работнику);
- гибкость (система должна быстро и безболезненно подстраиваться под меняющуюся ситуацию);
- справедливость.

В заключение хотелось бы отметить, что построение подобной системы предполагает ее полную автоматизацию. На ОАО «Зид» данный процесс возможен на основе внедренной на предприятии Корпоративной Системы Управления, которая охватывает все сферы деятельности предприятия, в том числе и процесс продаж продукции.

ЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

Процесс производства, как известно, есть превращение факторов производства (экономических ресурсов) в товары и услуги. Таким образом, факторы производства – это ресурсы, с помощью которых можно организовать производство жизненных благ. Нет единой точки зрения среди экономистов на тождественность или различие понятий «экономические ресурсы» и «факторы производства». Представляется не лишним основания мнение о том, что ресурсы – это факторы производства в потенции, т. е. они становятся факторами производства, если используются в производственном процессе.

Классическая политическая экономия XIX в. выделяла три фактора производства – труд, землю и капитал. Речь, конечно же, идет об агрегированных факторах. На уровне экономической организации они приобретают более конкретный вид в зависимости от специфики производства. Затем в конце XIX в. к трем классическим факторам присоединяют четвертый – предпринимательство (предпринимательскую способность).

Современные экономисты пытаются расширить список факторов производства, объясняя это меняющимися условиями производства. Наиболее часто в качестве фактора производства выделяют «информацию» [3, 5, 7, 9], определяя ее как фактор, который «систематизирует знания, материализованные в систему механизмов, машин, оборудования, модели менеджмента и маркетинга» [12, с. 218].

В качестве факторов производства в современной экономике выделяют «науку», «экологию», а также «общую культуру» и «социальные факторы». Думается, что вопрос о конкретном составе комплекса факторов производства и о содержании каждого из понятий, определяющих эти факторы, является дискуссионным и требует дальнейшего исследования. Мы в данной

статье попытаемся доказать обоснованность рассмотрения в качестве фактора производства «знания» наряду с другими классическими факторами производства, а также показать отличие этого понятия от понятия «информация».

По нашему мнению, именно знания являются фактором производства, а не информация. При подробном рассмотрении двух на первый взгляд похожих понятий видно, что они несут разную смысловую нагрузку.

Информация – сведения об окружающем мире и протекающих в нем процессах, воспринимаемые человеком или специальным устройством [6]. Знание есть продукт общественной материальной и духовной деятельности людей; идеальное выражение в знаковой форме объективных свойств и связей мира, природного, человеческого [11, с. 126]. В организациях под знаниями понимается потенциал для действий, который напрямую связан с результатами, это способность к эффективным действиям, которые увеличивают темпы инновационной экономики.

Информация и знание выражаются в знаковой форме, имеют свойство накапливаться и объективизируются в процессе развития общества, они являются результатом познания, но знания не имеют количественной меры. Также в философии знание определяется как противоположное незнанию, то есть отсутствие проверенной информации о чем-либо, что свидетельствует о том, что знания более достоверны.

Что касается термина «информация», то он предполагает «нечто приходящее к человеку по разным каналам, передаваемое и кодируемое, обрабатываемое и перерабатываемое при поступлении в качестве разных ощущений, сигналов или стимулов в ходе восприятия мира» [4]. Следовательно, мы можем сделать вывод, что знания формируются на основе уже проверенной информации, то есть являются ее производной. Если рассматривать с точки зрения менеджмента, то именно знания являются фактором производства, с помощью которого формируется дополнительная ценность продукта.

Для того чтобы обосновать нашу позицию, что знания являются фактором производства, следует рассмотреть круг категорий: информация – знания – интеллектуальный капитал – человеческий капитал – интеллектуальная собственность.

Как мы уже рассмотрели выше, знания являются производным от информации, затем знания преобразуются в интеллектуальный капитал, который в свою очередь является знанием, которое может существовать в явной и неявной форме. И затем все это трансформируется в интеллектуальную собственность, которая, согласно ГК РФ, является исключительным правом гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации.

Также стоит обратить внимание и на то, что в экономике знания рассматриваются не только как фактор производства, но и как продукт особого рода, обладающий особыми свойствами: 1) не исчезает при потреблении, 2) неделим, 3) уникален. Все это превращает их в ресурс, что в свою очередь придает им еще большую значимость в процессе производства. Но знание не приспособлено к тому, чтобы быть продуктом, т. к. очень трудно посчитать затраты на его производство, никто не может определить, где заканчивается одно знание и начинается другое (знание трудно измерить как количественно, так и качественно), что мешает ему стать продуктом.

Отличительной особенностью знания как фактора производства является то, чем этот фактор отличается от других факторов производства (труда, земли, капитала, предпринимательской способности). Но в современной постиндустриальной экономике трудно выделить знание как отдельный, самостоятельно существующий фактор производства. Это связано с тем, что на данном этапе развития промышленности и науки классические факторы производства играют более заметную роль, чем знания.

Знания как фактор производства на практике проявляются в других факторах, дополняя их и увеличивая их значимость в той или иной сфере производства.

Во-первых, в труде – это знания работником своей профессии: приемы труда, секреты профессии и т. д. В экономике знаний труд включает в себя определенную долю знаний, которая увеличивается с развитием промышленности. Но стоит обратить внимание на то, что здесь говорится не о тех знаниях, которые были получены в различных учебных заведениях, а о тех, которые «приобретаются в обиходном общении и относятся

к культуре повседневности» [2, с. 12], т. е. опыт, рассудительность, способность к координации, коммуникабельность и т. д.

Во-вторых, они проявляются в капитале как интеллектуальный капитал. В своей работе «Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций» [10] Т. Стюарт выделил три составляющих интеллектуального капитала: человеческий капитал, организационный капитал, потребительский капитал. Применительно к нашей статье в этом пункте можно выделить только человеческий капитал. Тогда как человеческий и организационный капитал относятся к труду. Также стоит обратить внимание на то, что знание может быть составной частью капитала только в том случае, если оно кем-то присвоено, является чей-то собственностью. Таким образом, не всякое знание можно сюда включать.

В-третьих, в факторе «земля» – это знания, обеспечивающие экономическое плодородие почвы, связанные с агротехникой, ирригацией, технологией сельскохозяйственного производства, а также геологией (если в понятие «земля» включаются и полезные ископаемые).

В-четвертых, в предпринимательской способности – это знание рынка, его законов, технологических особенностей конкретного производства, правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, социальной психологии и психологии личности и многое другое, что способствует более эффективному соединению трех других факторов производства (земли, труда и капитала), снижению риска и умножает прибыльность данного вида бизнеса.

В соответствии с этим факторные доходы на знание выступают во всех 4 формах: заработной плате, проценте, ренте, прибыли. Но для того, чтобы знание как фактор стало производительным, оно должно соединиться с классическими факторами производства, то есть стать их неотъемлемой частью.

В «растворенном» состоянии в других факторах знания присутствуют всегда, но их роль возрастает в постиндустриальном обществе, в инновационной экономике, основанной на знании. Знания приобретают в производстве продукта (товара, услуги) все большую самостоятельную роль, становясь ключевым фактором производства.

Стоимость фактора производства возрастает с ростом в нем доли знания. В ряде современных производств знания играют ключевую (основополагающую) роль, хотя не могут заменить полностью традиционные факторы производства.

Возможно, особенность этого фактора производства то, что на практике оно, «знание», не выступает как самостоятельный фактор наряду с другими четырьмя, а является их составной частью. Изменяются лишь пропорции его представительства в конкретном факторе.

С институциональной точки зрения предприятие представляет собой «связь специфических договоров между владельцами ресурсов» [1, с. 152]. В связи с этим, особенно в условиях российской действительности, возникают проблемы спецификации прав собственности на конкретные ресурсы и особенно права собственности на знания в целом и как составную часть основных экономических ресурсов особенно, а также проблема институционального регулирования обмена частичными правомочиями в процессе организации, осуществления и прекращения деятельности предприятия (экономической организации). Эта проблема находится в поле как формальных (правовые нормы), так и неформальных институтов (моральные правила, обычаи), выражающихся в отсутствии традиций уважительного отношения к чужой (неважно частной или государственной) собственности.

В реальной действительности определение некоторых прав собственности представляет большую сложность, например, определение права на владение частью электромагнитного спектра для осуществления радио и телевидения или право на изготовление определенного лекарственного препарата на основании научного открытия. Некоторые права собственности, по крайней мере в данное время, не имеют точного определения. «Кто, например, — задается вопросом Д. Сакс, — является владельцем звена ДНК новой формы жизни, созданной в биотехнологической лаборатории? Кому принадлежит право использовать только что открытую математическую теорему, имеющую важное значение для разработки усовершенствованных компьютерных программ?» [8, с. 152–153].

Нечеткая спецификация прав собственности имеет отрицательные последствия для эффективности национальной экономики, она порождает непредсказуемость результатов экономических действий и снижает заинтересованность субъектов рыночных отношений в расширенном использовании того или иного ресурса, т. к. не позволяет четко рассчитывать на полную реализацию собственности на него.

В данной статье мы коснулись только некоторых сторон определения знания в качестве фактора производства. Дальнейшего исследования требуют проблемы оценки вклада знания в созданиестоимости товара, количественного его определения, конкретных форм не только основных факторных доходов, но и их производных и превращенных форм. Дискуссионным остаются и многие другие аспекты данной научной проблемы.

Библиографические источники

1. Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономии / под общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга. М. : Экономика, 2006.
2. *Горц А.* Нематериальное. Знание, стоимость и капитал : пер. с нем. и фр. М. М. Сокольской. М. : Высшая школа экономики, 2010.
3. *Золотарев А. В.* Информация как фактор производства на микроуровн: дис. ... канд. экон. наук, 08.00.01. Волгоград, 2006.
4. *Зорин А.* Информация и знание // Государственная служба. 2004. № 3(29).
5. *Китаев А. В.* Информация в системе факторов общественно-го производства : дис. ... канд. экон. наук, 08.00.01. Ростов н/Д, 2007.
6. *Ожегов С. И.* Словарь русского языка. М., 1990.
7. *Переломова И. Г.* Информация на рынке факторов производства : дис. ... канд. экон. наук, 08.00.01. Ярославль, 2004.
8. *Сакс Д.* Рыночная экономика и Россия. М.: Экономика, 1995.
9. Степанов Е. Б. Информация как фактор производства : дис. ... канд. экон. наук, 08.00.01. Кострома, 2000.
10. *Стюарт Т. А.* Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций : пер. с англ. М. : Поколение, 2007.
11. *Философский словарь* / под ред. И. Т. Фролова. М. : Политиздат, 1981.
12. *Экономическая теория (Политэкономия)* : учебник / под общ. ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. М. : ИНФРА-М, 2008.

М. Е. Муслова
Ивановский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
Б. Д. Бабаев
Ивановский государственный университет

ЛОКАЛЬНОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ КАК НАУЧНОЙ

В политэкономической литературе тема воспроизводства всегда была популярна, однако тема локального (местного) воспроизводства – достаточно новая и малоисследованная, хотя по отдельным ее аспектам существуют разработки в Иванове и в Шуе (Б. Д. Бабаев, М. Е. Муслова, Е. Е. Николаева, О. В. Патреева, Е. М. Сулова и др.) – особенности этих исследований в том, что авторы увязывают вопрос по преимуществу с малыми городами депрессивного типа.

Например, в диссертации и публикациях М. Е. Мусловой рассматривался широкий спектр вопросов функционирования малых городов указанного типа:

– специфика малых городов, особенности депрессивного состояния, насущный круг проблем, принципиальные пути их решения, домашние хозяйства в условиях депрессивного города, стратегии выживания домашних хозяйств и пр. [2].

В диссертации и трудах О. В. Патреевой проанализированы такие вопросы как: типы воспроизводства, характерные для депрессивного муниципального образования, функционирующие в рамках местного воспроизводства хозяйственные контуры и характер взаимосвязи между ними, воспроизводственные цепи и их значение для понимания особенностей локального воспроизводства и др. [3, с. 333–338].

В диссертации и трудах Н. Феоктистовой рассматривается многообразие аспектов, характеризующих локальный рынок: место и роль локального рынка, как рынка местных товаров в структуре рынка малого города (в структуру этого рынка входят фрагменты регионального, национального и мирового рынка, взаимодействующая с локальным рынком как рынком местного

производства и предложения и местного спроса и потребления), факторы, способствующие сохранению локального рынка в указанном узком значении и факторы, подрывающие этот рынок, динамика круга товаров, формирующих ассортимент локального рынка, общая тенденция развития этого рынка и др.

В диссертации Е. М. Суловой в рамках локального воспроизводства выдвинута тема личного сектора экономики, взаимодействующего с розничным рынком. Сама тема личного сектора выводится из анализа уровня обобществления экономики. Выдвинут тезис, что современная экономика, характеризуется незавершенностью обобществления труда и производства. В этих условиях неизбежно возникают хозяйства населения (домашнее хозяйство как сфера производительного труда, поскольку без них невозможно достигнуть общественно необходимого уровня занятости, продукта, доходов, обеспечения рынка товарной массой (достижения равновесия на рынке в секторах, где в обеспечении предложения участвует непосредственно население) по сути на долю хозяйств населения попадает ответственная задача, которая характеризуется как достраивающая функция – «доведение» экономики до уровня необходимой целостности и связанности.

В трудах Б. Д. Бабаева ставится применительно к теме локального воспроизводства такие вопросы фундаментального характера, как методология изучения локального воспроизводства, как теоретической проблемы, постановка этой проблемы как научно-исследовательской с разграничением политико-экономического и институционального аспектов, а также с выделением прикладной проблематики, разграничение проблематики и структуры общественного воспроизводства от проблематики и структуры локального воспроизводства (различия достаточно серьезные, хотя бы в силу того, что общественное воспроизводство трактуется в рамках закрытой системы, а локальное воспроизводство подается как открытая система). Особое значение приобретает теоретический подход, когда с одной стороны появляются объективные экономические основы местного воспроизводства, анализ достигает такой глубины, когда формулируется понятие закона (аспект политической экономии), с другой – само экономическое развитие понимается как экономическое поведение хозяйствующих субъектов, локальное вос-

производство трактуется как система взаимодействующих институтов (институциональный подход). Указанным автором ставятся и другие вопросы [1].

Определяя, с учетом выше названных разработок, подходы к дальнейшему рассмотрению проблематики локального воспроизводства, можно предложить следующий вариант его понимания, как научно-исследовательской проблемы.

1. Обзор литературы по теме общественного воспроизводства, при этом очень важно выяснить, какие сюжеты разработаны, в каком ключе они подаются, насколько актуальны эти вопросы в настоящее время.

2. Подчеркивается, что общественное воспроизводство – есть категория многоуровневая. Можно выделить такие уровни: мировой (планетарный), межстрановой (межстрановая интеграция), национальный, межрегиональный, региональный, уровень муниципального образования, уровень предприятия, уровень домашнего хозяйства, уровень индивида. Не исключено выделение и некоторых других уровней, например, уровня регионального кластера или уровня народнохозяйственного комплекса (например агропромышленного комплекса, лесопромышленного комплекса и др.

3. Трактовка локального воспроизводства как открытой системы: с одной стороны это внутренняя система связей, с другой стороны внешняя система связей, которые можно раскрыть при помощи внутренних и внешних финансовых потоков.

Одним из вариантов такого исследования может стать анализ кругооборотных схем, специфичных для малого города. Критерием классификации данных кругооборотных схем может быть, например, классификация на отрасли самозарабатывающие и отрасли, которые покоятся на самообслуживании города или района.

4. Структура локального воспроизводства, предполагающая выделение хозяйственных контуров, воспроизводственных цепей и пр.

5. Особенности локального воспроизводства в условиях депрессивных муниципальных образований, при этом важно уточнение понятий «депрессивный регион», «депрессивное муниципальное образование»,

6. Постановка проблемы уровня обобществления экономики, обозначение вопроса, что современная экономика России характеризуется незавершенностью обобществления труда и производства, что вызывает определенные и достаточно существенные социально-экономические следствия. В рамках такого подхода реально выделение темы «личный сектор экономики» и локального рынка в узком понимании этого слова.

7. Дифференциация видов экономической деятельности, одни из которых нацелены на самообеспечение МО, а другие нацелены на зарабатывание денег, нацеленные на вывоз товаров и услуг за пределы малого города. В рамках этих рассуждений важно ввести тему ввоза товарной массы.

8. Надлежит охарактеризовать противоречия, характерные для локального воспроизводства с выделением того типа, который характерен для муниципальных образований депрессивного типа.

9. Необходимо определить роль и место домашнего хозяйства в системе локального воспроизводства.

Проанализировав, таким образом, МО с различных позиций и определив «узкие места» в функционировании локальной воспроизводственной системы (в первую очередь несамодостаточность и ее причины) можно корректно сформулировать направления трансформации некоторых социально-экономических функций МО, в первую очередь для обеспечения выживания, а также для возможности поступательного развития. Подобные изменения достижимы, например, за счет более полного использования (на ряду с отраслевым и производственным) территориального и социального потенциала города.

Библиографический список

1. *Бабаев Б. Д., Муслова М. Е.* Локальное (местное) воспроизводство: теоретико-прикладные проблемы : монография / под ред. Б. Д. Бабаева. Шуя, 2011.

2. *Муслова М. Е.* Домашнее хозяйство и его особенности в малом городе: политэкономический аспект: научное издание / под ред. Б. Д. Бабаева. Иваново-Шуя, 2007.

3. *Патреева О. В.* Кругооборотные схемы местных ресурсов // Актуальные проблемы современного хозяйственного развития: воспроизводственный аспект : сб. науч. тр. / под ред. Б. Д. Бабаева. Иваново, 2010.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО МЫШЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Известно, что при всех тяготах и издержках российских рыночных реформ и их уже 20-летней истории очень многие и у нас, и на Западе считают нашу страну еще далеко не рыночной в современном понимании этого термина. Достаточно сказать, что подавляющее большинство руководителей малых предприятий ориентируются в ценообразовании своей продукции отнюдь не на спрос (ориентация на спрос в ценообразовании малых предприятий, судя по их ответам, остается редкостью). Чаще фигурируют другие ориентиры (цены конкурентов, издержки и т. п.). Это показывает, что даже в сегменте малого бизнеса конкурентная среда пока отнюдь не сформировалась [6, с. 1].

Чтобы достичь прогресса в рыночном развитии страны или отдельно взятого региона, необходимо вырастить жизнестойкую предпринимательскую экосистему.

Предпринимательская экосистема состоит из многих элементов (лидерство, культура, фондовые рынки, продвинутые покупатели и прочее), между которыми существуют сложные связи. Каждый способствует развитию предпринимательства, но сам по себе не обеспечивает его устойчивый рост, ведь залог успеха – в сочетании факторов [2, с. 2].

Помимо мер государственной поддержки малого и индивидуального предпринимательства, благоприятного налогового режима и гражданского законодательства страны, правового порядка в обществе и прочих условий для ведения бизнеса, важным фактором является распространенность среди населения рыночных принципов поведения. Можно предположить, что чем больше в регионе предпринимателей и чем эффективней их деятельность, тем более распространены рыночные ценности среди населения. Но как это определить – много или мало зарегистрировано и ведут свою деятельность предпринимателей на определенной территории? Часто применяют такой относительный

показатель, как критическая масса предпринимателей в расчете на определенное число жителей. В России этот показатель в 2008 г. составлял в среднем по стране 9,5 зарегистрированных малых предприятий в расчете на 1000 чел. населения [5]. Критическая масса малых предприятий в международной практике определяется из расчета одно предприятие на 30–50 жителей определенной территории [8]. То есть в пересчете на 50 жителей (берем по минимальной границе) критическая масса предпринимателей в среднем по России составляет 0,475. В старопромышленных регионах, таких, как Костромская и Ивановская области, этот показатель еще ниже – 0,35, т. е. треть от нормы. Эти цифры пока еще очень далеки от необходимых для создания нормальной конкурентной среды. Соответствует заявленным требованиям предпринимательская среда лишь в Москве – в расчете на 50 жителей столицы зарегистрировано одно малое предприятие. На государственном уровне ставится задача наращивания предпринимательского потенциала России. Президент Российской Федерации высказывается по этому поводу оптимистично: «Мы к чему стремимся? Чтобы у нас процентов 30–40 людей стали предпринимателями, – заявил Медведев, – Если мы такие цели перед собой ставим, мы должны объяснять людям, что это за труд, в чем его сложности, в чем его преимущества». А без предпринимательства, уверен глава государства, у нашей страны нет никакого будущего – ни цивилизованного, ни нецивилизованного [3].

В настоящее время доля предпринимателей от числа занятых в экономике граждан в среднем по стране достигает лишь 5 % (причем это суммарная доля малых предприятий и индивидуальных предпринимателей). В типичных для Центрального Федерального округа старопромышленных областях (Костромской и Ивановской) эта величина чуть меньше среднероссийского значения – 4,7 %. И даже в рыночно продвинутой Москве процент предпринимателей среди занятых в экономике жителей столицы немногим превзошел средний по стране – 5,5 % [9]. Все это свидетельствует о недостаточной рыночной ориентации населения России в целом, т. к. разница в накопленной предпринимательской массе между передовыми, экономически развитыми регионами и регионами-аутсайдерами невелика.

Большинство стран бывшего Советского Союза, за исключением стран Балтии, также пока не могут похвастаться развитыми предпринимательскими экосистемами. Своеобразное сравнительное экспресс-исследование по определению критической массы предпринимателей провел в Украине и Польше профессор Киевского национального экономического университета Виталий Нелеп. Проезжая по трассе Краков – Киев, он подсчитывал малый бизнес, который можно было увидеть из окон автобуса по обе стороны дороги с рекламных щитов или воочию. Эксперимент длился 30 минут, данные по городам не учитывались.

В Польше за 30 минут (проехали 30–40 км) автор зарегистрировал (на 8 страницах) порядка 106 вывесок предпринимателей, причем автора поразила также буйная фантазия поляков в организации малого бизнеса. Помимо магазинов, гостиниц и заведений питания, предприятий по предоставлению услуг автомобилистам, были зафиксированы аграрные предприятия и организации, предприятия по предоставлению строительных услуг, в том числе завод строительных конструкций, рекламировались кровля, камин, предприятия по предоставлению разнообразных услуг: по продаже и рубке дров, погрузочные работы, скупка металла, прием стеклотары, ритуальные услуги.

Аналогичное исследование было проведено во Львовской и Киевской областях. Но тут за час автор заполнил лишь одну страницу: традиционные шиномонтаж и автозаправки, несколько придорожных кафе, продажа из рук грибов, ягод, овощей и фруктов. Таким образом, соотношение числа польских предпринимателей к украинским коллегам составляет примерно 16 к 1 (если учесть, что за 30 минут автор зафиксировал на 8 страницах наименования польских предприятий малого и среднего бизнеса, а украинские малые предприятия уместились на одной странице за 60 минут наблюдений).

Почему такая колоссальная разница? На этот вопрос преуспевающие предприниматели отвечают: «Некому, пока нет критической массы предпринимателей».

Действительно, поляки всегда были предпринимателями как по форме, так и по содержанию. Так, земля у них даже в коммунистические времена оставалась в частной собственности (кроме 15 % земель в западной Польше, которые отошли от

Германии после войны и где были созданы госхозы). Оставалось право на мелкий бизнес и в других сферах – позволялось нанять до пяти работников. А у нас частная инициатива последний век уничтожалась всеми методами, и люди разучились самостоятельно принимать решения, рисковать. Социализм отучил от этого. Тогда как у поляков это в крови [7, с. 1, 2].

Преобразовать культуру, то есть традиционный, глубоко укоренившийся менталитет, невероятно трудно. Но, как показал опыт Ирландии и Чили, изменить отношение к предпринимательству можно меньше чем за поколение. До 1980-х годов ирландская молодежь готовилась работать в госструктурах, в сфере финансовых услуг или в сельском хозяйстве. Не выплатить кредит считалось недопустимым, банкротов клеймили позором. Родители не поощряли дух предприимчивости в детях, и из молодых мало кто думал о собственном бизнесе. Но к 1990-м в Ирландии появились сотни новых софтверных компаний – достаточно было нескольким удачливым первопроходцам получить урожай на этой «щелине». Многие стали получать немалые доходы. И, что не менее важно, предприниматели усвоили: неудача – дело временное.

Профессор Университета Миннесоты Рейчел Скарман описала, как в Чили всего за десять лет образ предпринимателя из негативного («жадный эксплуататор») стал позитивным. Этому способствовал правительственный курс, направленный на либерализацию чилийской экономики. В Чили до 1980-х годов образованный средний класс не занимался предпринимательством, не вкладывал капитал «в дело», предпочитая не экономить и инвестировать, а потреблять. Но к 1990-м представители чилийского среднего класса говорили: «Сейчас молодежь и вообще все хотят быть предпринимателями. Когда газета дает интервью с успешным empresario, все его читают. Как он этого добился? Раньше этим никто не интересовался...»

СМИ могут здорово помочь – не только отмечая победы, но меняя общественное мнение. Крупнейшая в Пуэрто-Рико ежедневная газета El Nuevo Dia решила поддержать отечественное предпринимательство и стала каждую неделю отводить одну из полос рассказам об успехах молодых компаний. Они просветили публику относительно возможностей и способов ведения бизнеса [1, с. 7].

Судя по царящим в российском обществе настроениям, среди населения нашей страны в настоящее время преобладают убеждения, характерные для граждан Ирландии или Чили 1980-х годов. Это явление также отмечает и президент Российской Федерации Д. А. Медведев. На встрече с представителями российского малого бизнеса глава государства, реагируя на звучавшие замечания о не самом хорошем отношении к предпринимателям со стороны простых граждан, признал, что это надо менять. «Казалось бы, 20 лет уже существует рыночная экономика, а стереотипы остаются», – заметил он. Эти стереотипы идут вразрез с теми задачами, которые ставятся на государственном уровне [3].

И пока еще мы только приближаемся к психологическому портрету среднестатистического жителя среднеразвитой европейской или южноамериканской страны образца начала 1990-х гг. Достаточно привести данные российских рекрутинговых агентств – в настоящее время желающих на место чиновника – 52 чел. (прямой эфир телепередачи «Открытая студия» 5 канала Санкт-Петербург от 11.03.2011 г.). И это не удивительно, ведь на сегодняшний момент в России средняя заработная плата чиновника равна 60 000 р., в то время как средняя заработная плата учителя 17 400 р.

Также в последнее время многими авторами проводятся различные исследования по составлению психологического портрета среднего россиянина, по выявлению преобладающих жизненных позиций. Так, например, ученые из Российской экономической школы Ирина Денисова, Екатерина Журавская и Маркус Эллер, используя подробные данные по 10 000 россиян, рассмотрели предпочтения граждан внутри одной и той же страны – России. Средний россиянин не доверяет другим, не любит частных предпринимателей и выступает за укрепление роли государства в экономике (полностью отдавая себе отчет в его коррумпированности) [2, с. 1]. К тем же выводам пришли авторы исследования ценностных сопоставлений россиян и граждан ряда европейских стран – В. Магун, М. Руднев. По результатам их работы, можно представить сегодняшнего среднего россиянина как человека, который при сравнении с жителями большинства других включенных в исследование европейских стран крайне высоко ценит безопасность и защиту со стороны

сильного государства; он слабее привержен ценностям новизны, творчества, свободы и самостоятельности и меньше ценит риск, веселье и удовольствия. Сходная выраженность перечисленных ценностей характерна и для представителей ряда других европейских стран, чаще – постсоциалистических и средиземноморских.

Средний россиянин сегодня сильнее, чем жители большинства европейских стран, привержен ценностям богатства и власти, а также личного успеха и социального признания. Обратим внимание, что сильная приверженность ценностям личного успеха и богатства не сочетается в сознании россиян со столь же выраженной смелостью, готовностью действовать по-новому, идти на риск и принимать самостоятельные решения. Даже ради успеха и богатства люди не готовы к действиям, выходящим за пределы исполнительской рутины и требующим от них повышенных энергетических и эмоциональных затрат [4, с. 115–116].

Государство все же предпринимает действия для стимулирования граждан к занятию предпринимательской деятельности. Это прежде всего программа по снижению напряженности на рынке труда, которая была разработана и внедрена на период 2009–2011 гг. с целью преодоления высокой безработицы, вызванной экономическим кризисом в 2008 г. Однако ожидаемого предпринимательского бума не последовало – в целом по России число безработных граждан, получивших субсидию на открытие собственного дела, за два года действия этой программы составило чуть более 2 % от числа всех граждан, обратившихся за содействием в поиске работы в органы службы занятости. Но стоит отметить, что по мере действия программы граждане несколько активизировались и число вновь образованных индивидуальных предпринимателей при помощи федеральных средств за год увеличилось в 2,4 раза. По данным департамента по труду и занятости населения Костромской области, число инициативных жителей, пожелавших принять участие в программе самозанятости, в 2010 г. возросло по сравнению с предыдущим годом в 5,3 раза и составило 1638 чел., или 4 % от количества граждан, обратившихся в службы занятости в течение года с целью поиска работы. Такой показатель новоявленных предпринимателей по программе самозанятости выглядит достойно на фоне соседних регионов Центрального Федерального округа. В Ярославской области 1700 бывших безработных открыли свое дело

в 2010 г., в Калужской области – 1100 чел., в Липецкой – 1500, в Ивановской – 122 чел. При этом Костромская область является самой малонаселенной в Центральном округе. Такой относительно высокой предпринимательской активности костромичей способствует в немалой степени и настойчивая пропаганда самозанятости в региональных СМИ. Надо отметить, что организация самозанятости безработных граждан в Костромской области осуществляется в рамках двух целевых программ: «Программы дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда Костромской области» и областной целевой программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Костромской области» на 2009–2013 гг. По первой из них размер субсидии составляет 58,8 тыс. р., по второй – 250 тыс. р. По программе развития предпринимательства в 2010 г. количество получателей поддержки составило 36 чел.

Однако эти успехи программы самозанятости в целом выглядят весьма скромно на фоне подавляющего большинства наемных работников среди экономически активного населения. В настоящее время рыночное мышление граждан и рыночные ценности в большей степени получили распространение в случае занятия любительским производительным трудом. К нему относятся: деятельность в личном подсобном хозяйстве (выращивание сельскохозяйственной продукции на личных огородах, приусадебных участках, пчеловодство и выращивание сельскохозяйственных животных); домашняя промышленность (переработка молока, валяние валенок, вязание изделий из шерсти, выделка шкур и изготовление изделий из меха, заготовка консервированных овощей, сушка грибов и ягод на продажу); ловля рыбы, охота, собирательство грибов, ягод и лекарственных трав; оказание услуг соседям и знакомым за вознаграждение (наколоть дрова, заколоть скотину, построить баню, перекрыть кровлю, отремонтировать дом и т. д.); отходничество, или трудовая миграция как еще один способ получения дополнительного дохода, например, характерного для сельской местности в зимний период. Но, как правило, личной производительной деятельностью начинают заниматься люди с недостаточным уровнем доходов, а потому дополнительная занятость служит лишь компенсатором недостаточного уровня доходов.

Низкая предпринимательская активность россиян связана как с особенностями менталитета и привычкой полагаться на государство, выработанной социалистическим режимом, так и с неблагоприятным правовым, налоговым, бюрократическим полем в стране, которое до сих пор не удается изменить. В России в настоящее время предпринимателями становятся не благодаря внешним условиям, а вопреки им. И статистика, указывающая на то, что 80 % образовавшихся предпринимателей банкротятся в первый год работы, лишний раз подтверждает это. Поэтому рыночное мышление россиян бессмысленно насаждать искусственными методами (как-то : пропаганда в СМИ, низкая заработная плата на предприятиях, мизерные субсидии на открытие собственного дела, сопряженные с высоким налогообложением и штрафами), но необходимо возвращать в благоприятном бизнес-климате.

Библиографические источники

1. *Айзенберг Д.* Революция предпринимателей. 21.12.2010. URL: <http://www.vrenergy.ru/index.php/ru/>.
2. *Гуриев С., Цывинский О.* Ratio economica: Ловушка недоверия // Ведомости. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2009/06/09/>.
3. *Кузьмин В.* Нужно что-то менять. Дмитрий Медведев встретился с представителями малого бизнеса // Российская газета. 2011. № 5529 (153). 15 июля.
4. *Магун В., Руднев М.* Базовые ценности россиян и других европейцев // Вопр. экономики. 2010. № 12. С. 107–130.
5. Малое предпринимательство в России. 2009 : стат. сб. / Росстат. М., 2009. 151 с.
6. Малый бизнес Москвы. Уровень развитости рыночных отношений в малом бизнесе и его влияние на мотивацию и поведение МП. URL: http://www.mbm.ru/content/document_r_11CDF753-044C-468C-B866-20323AB4644F.html.
7. *Нелен В.* Нужна критическая масса. Польский опыт – малому бизнесу Украины // День. Ежедневная всеукраинская газета. 2005. № 184. 8 окт. URL : <http://www.day.kiev.ua/149936>.
8. *Николаева Л. А., Черная И. П.* Экономическая теория: учебно-методическое пособие. Владивосток : ВГУЭС, 2005. 197 с.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. М., 2009. 990 с.

*И. В. Некрасова, В. В. Солдатов
Ивановский государственный университет*

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ
ВО ВСЕРОССИЙСКОМ КОМПЛЕКСЕ
ПО ПРОИЗВОДСТВУ И РЕАЛИЗАЦИИ
ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОДУКЦИИ**

Рыночная система служит не только механизмом, посредством которого общество выносит решения относительно того, как распределять свои ресурсы и производимую из них продукцию, но именно с ее помощью эти решения осуществляются на деле.

(Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 1 : пер. с англ. М. : Республика, 1992. С. 53.)

Построение в Российской Федерации современной рыночной экономики невозможно без кардинального повышения материального благосостояния всех граждан нашей страны. В связи с этим особый интерес вызывает изучение формирования в Ивановской области Всероссийского комплекса по производству и реализации текстильной и швейной продукции, а также выяснение основных направлений развития оптовой торговли.

Всероссийский комплекс по производству и реализации текстильной и швейной продукции представляет собой целостную совокупность предприятий по производству, переработке и реализации текстильной продукции, а также по утилизации отходов этих видов деятельности. Кроме указанных предприятий, в этот комплекс входят предприятия производственной, финансовой и социальной инфраструктуры, обеспечивающие функционирование предприятий текстильной и швейной промышленности, и государство, создающее условия для этого объединения.

Целью и основным системным свойством, объединяющим все виды предприятий и государство во Всероссийский комплекс по производству и реализации текстильной и швейной

продукции, является повышение конкурентоспособности отечественной текстильной продукции, обеспечение этой продукцией граждан нашей страны, а также сохранение экономической безопасности страны.

Таким образом, Всероссийский комплекс по производству и реализации текстильной и швейной продукции представляет собой объединение различных видов предприятий и государства в области обеспечения граждан конкурентоспособной текстильной продукцией.

Во Всероссийском комплексе по производству и реализации текстильной продукции особое место занимает оптовая торговля, обеспечивающая стабильность работы текстильных и швейных предприятий, сосредоточение денежных средств в нашем регионе и удовлетворение потребностей в текстильной и швейной продукции нашей области и всех других регионов.

Оптовая торговля – это вид торговли, обеспечивающий связь между производством и розничной торговлей; торговля партиями товаров¹.

В оптовой торговле выделяется три основных вида продавцов и, соответственно, три вида реализации промышленной продукции:

- реализация текстильной и швейной продукции отделами продаж предприятий-производителей;
- продажа промышленной продукции предприятиями-производителями или их представителями в торговых комплексах²;
- доставка предприятиями-поставщиками продукции в другие регионы Российской Федерации, ближнее и дальнее зарубежье.

Совокупность этих видов продавцов и составляет оптовую торговлю Всероссийского комплекса по производству и реализации текстильной и швейной продукции.

¹ Экономическая теория / науч. ред. и рук. авт. коллектива В. Д. Камаев. М. : ВЛАДОС, 1999. С. 606.

² В настоящее время в городе Иваново функционируют несколько крупных торговых комплексов («Текстиль-Профи», «Текстиль-Макс», «Текстиль Град» «Текстильщик») и ряд мелких точек, работавших до строительства крупных торговых комплексов.

По нашему мнению, становление кластерного типа организации текстильной и швейной промышленности потребует внесения следующих изменений в организацию оптовой торговли, а, следовательно, и в основные направления ее развития в будущем.

Первый уровень предполагает продажу текстильной и швейной продукции отделами продаж предприятий-производителей. В основе его деятельности лежит разрешение противоречия между стремлением производить крупные партии промышленной продукции и стремлением потребителей получать своевременно разнообразную продукцию.

Разрешение этого противоречия предполагает проведение следующих изменений в работе отделов продаж предприятий – изготовителей:

- отдел продаж должен объединиться с отделом маркетинга и вплотную заняться изучением спроса потребителей и разработкой производственной программы на полугодие, с поквартальной разбивкой¹;

- должны быть сокращены сроки получения продукции и упрощена процедура ее получения;

- необходимость изменить порядок рекламирования продукции в направлении предоставления целевой информации основным потребителям;

- шире применять систему предоставления отсрочки платежа за полученную продукцию (для расчетов между предприятиями должна быть введена система государственного страхования ответственности).

Осуществление этих изменений позволит повысить эффективность работы отделов продаж предприятий – изготовителей.

¹ Отсутствие единства в работе отдела продаж и отдела маркетинга постоянно будет приводить к временному отставанию в производстве продукции или недостаточному удовлетворению спроса. Примером можно считать недостаточное производство вафельного полотна с новогодней тематикой в 2010 г. ОАО «Шуйскими ситцами», когда его запасы закончились в конце ноября, а производство было не осуществлено.

Второй уровень предполагает продажу текстильной и швейной продукции предприятиями-производителями или их представителями в торговых комплексах. В основе его деятельности лежит разрешение противоречия между стремлением производителей продавать продукцию оптом и стремлением потребителей покупать продукцию мелким оптом или в розницу¹.

Разрешение этого противоречия предполагает проведение следующих изменений в работе торговых комплексов:

- развитие торговых комплексов по типу гипермаркетов, с хорошими подъездными путями, большим складским хозяйством, современными условиями продажи и гостиничным комплексом;

- предоставление возможности текстильным предприятиям других областей осуществлять торговлю своей продукцией в торговых комплексах нашей области;

- расширение сети гостиниц в городе Иваново и местах расположения основных торговых комплексов;

- развитие транспортной инфраструктуры города и основных федеральных дорог области, связывающих Иваново с другими регионами Российской Федерации;

- поддержание имиджа города Иваново как Всероссийского комплекса по производству и реализации текстильной продукции и туристического центра, находящегося в центре Золотого кольца, с целью увеличения потока туристов, совмещающих отдых с покупкой традиционных для области текстильных и швейных изделий.

Осуществление этих изменений позволит расширить ассортимент продукции, продаваемой в торговых комплексах, сформировать имидж Ивановской области как центра торговли текстильной и швейной продукцией и привлечь в нашу область большое количество потребителей продукции.

¹ Торговые комплексы «Текстиль Профи», «Текстиль Град» и «Текстиль Макс» открывались как центры крупной оптовой торговли, а превратились в центры мелкого опта и розничной торговли. Причем основную часть выручки они получают в выходные дни, когда приезжают потребители из других областей.

Третий уровень предполагает реализацию текстильной и швейной продукции посредством ее поставки в другие регионы Российской Федерации, ближнее и дальнее зарубежье. В основе деятельности поставщиков лежит разрешение противоречия между их стремлением увеличить объем продаж путем приобретения большего количества и риском невозврата денежных средств за проданную продукцию.

Разрешение этого противоречия предполагает проведение следующих изменений в работе поставщиков:

- создание системы, обеспечивающей своевременность возврата денежных средств за поставленную продукцию (для расчетов между поставщиками и потребителями продукции должна быть введена система государственного страхования ответственности);

- предоставление преимуществ банковским структурам, кредитующим предприятия и частных предпринимателей, осуществляющих поставку текстильной и швейной продукции в другие регионы;

- развитие лизинговых схем предоставления малотоннажных транспортных средств для осуществления перевозки продукции в другие регионы и поставку продукции в нашу область;

- создание сети складских помещений, предоставляемых частным предпринимателям, для формирования.

Осуществление этих изменений позволит повысить эффективность работы поставщиков продукции, позволит доставлять продукцию в самые отдаленные регионы нашей страны, повысит благосостояние граждан за счет снижения цен на эту продукцию¹.

¹ Поставка продукции поставщиками, находящимися в нашем регионе, позволит понизить цены в других регионах за счет использования следующих факторов: закупки продукции крупными партиями и соответственно наличие скидки к цене, регулярность поставок, позволяющая понизить затраты на транспортировку и др.

РАСШИРИТЕЛЬНАЯ ТРАКТОВКА РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В данной статье мы хотим показать, как нами трактуются распределительные отношения в рамках политэкономического подхода и какие познавательные возможности он дает исследователю.

В рамках политэкономического подхода распределительные отношения имеют объективную основу и представляют собой экономические отношения и экономические интересы. В отличие от других направлений экономической мысли в рамках политэкономического исследования любых экономических явлений всегда в центре внимания находится вопрос об *экономических интересах*. В связи с распределительными отношениями этот вопрос встает особенно остро. Именно распределение выступает тем противоречивым пунктом, в котором экономические отношения всех фаз воспроизводства достигают своей кульминации, когда сталкиваются интересы различных субъектов в экономике – интересы общества и отдельного работника, собственника и производителя, федерации и региона и др. Именно здесь проявляется такое качество экономических отношений, как справедливость. Функции распределительных и перераспределительных отношений невозможно рассматривать вне системы интересов в обществе. С другой стороны, распределительные отношения – субъективные отношения, отражающиеся в поведении людей. Согласно политэкономическому подходу экономическое поведение не должно отрываться от своей объективной основы.

Политическая экономия отличается от других экономических направлений тем, что во главу угла ставит *воспроизводственный принцип*, который раскрывает движение общественного продукта по стадиям: производство, распределение, обмен и по-

ребление. Воспроизводство происходит как в рамках каждого отдельного предприятия, так и в обществе в целом. Мы подчеркиваем, что общественное воспроизводство представляет собой многоуровневую систему. В качестве объектов (уровней) воспроизводства выступают:

- индивид;
- семья;
- предприятие (микроуровень) в контексте отрасли и региона;
- отрасль и регион (мезоуровень) в контексте национальной экономики;
- национальная экономика (макроуровень);
- национальная экономика как часть мировой экономики с учетом глобализационного момента (метауровень).

В связи с тем, что объектом нашего исследования является не только народное хозяйство в целом, но и регионы страны и в связи с темой экономических интересов встает вопрос: кто представляет интересы региона? По-видимому, происходит делегирование прав верховным собственником – общностью людей, проживающих на территории региона, – представителям власти. Регион в целом с людьми и властями формирует потребность в воспроизводстве на территории региона, удовлетворение потребностей региона. Региональное воспроизводство базируется на экономическом интересе, который является многоуровневым – население, власть, бизнес, государственные организации. При этом имеет место противоречивость интересов региона и личных интересов граждан; интересов региона и общества в целом.

Воспроизводственный подход предполагает единство производства, распределения, обмена и потребления и представляет собой теоретически проверенную и апробированную в реальной хозяйственной жизни эффективную схему исследования. В марксистской политэкономии анализ развития экономики по стадиям общественного воспроизводства предполагает изучение материального производства, которое, как известно, включает не только отрасли, производящие материальный продукт, но и материальные услуги по продвижению товаров-вещей до потребителей (транспортировка, хранение, упаковка, оптовая и розничная торговля), а также по обеспечению условий жизне-

деятельности человека (общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовые услуги населению). При таком взгляде на материальное производство вырисовывается широкий круг проблем, подлежащих изучению в духе политической экономии, ставящей во главу угла интересы различных групп населения и их согласование.

В рамках воспроизводственного подхода в поле зрения исследователя всегда попадает сфера труда и трудовых отношений, заработной платы работников наёмного труда, обеспечивающей им в первую очередь условия для нормального воспроизводства рабочей силы. Поскольку теория трудовой стоимости выделяет человека, его труд как главный фактор производства, постольку условия труда, социальное положение работника здесь не уходят на второй план, а находятся в центре внимания. Так, заработная плата как экономическая категория проявляет себя во всех фазах воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен и потребление), в которых обнаруживается широкий круг проблем, связанных с ней. Это лишь один из аспектов распределительных отношений, рассматриваемый в рамках политэкономического подхода.

С точки зрения политико-экономического подхода распределительные отношения тесно связаны с *формированием мотиваций* экономических субъектов на различных уровнях экономики. В современных условиях проблема заключается в том, как заинтересовать субъекты хозяйствования использовать их доходы на развитие и обновление производства и как наладить механизмы перераспределения средств от субъектов хозяйствования, у которых они образовались, но временно не используются, к тем, кто в них нуждается. Так, в российской экономике в пореформенный период, как отмечают исследователи, не было эффективного финансового механизма модернизации и развития реального сектора. В силу этого на предприятиях значительная часть получаемых доходов не использовалась на развитие производства. Две трети чистой прибыли направлялось на выплаты доходов по акциям, денежные выплаты собственникам капитала и топ-менеджерам, не связанным с производством продукции, и на финансовые вложения. Собственники капитала предпочитали расходовать прибыль на собственное потребление.

ние – приобретение элитных квартир, коттеджей, автомобилей, драгоценностей и т. д. На накопление основного капитала использовалось 25 % чистой прибыли. В целом доля инвестиций в основной капитал за счет прибыли, по данным Росстата, имела тенденцию к сокращению – с 23,4 % в 2000 г. до 19,9 % – в 2006 г. и 18,6 % в 2008 г. [2].

Многие исследователи (Д. С. Львов, П. Г. Игнатовский, С. С. Губанов, Б. Плышевский и др.), с которыми мы солидаризируемся, с достаточным основанием утверждают, что в современной России в ходе непродуманного и стихийного реформирования экономики произошла резкая деформация распределительных отношений. В этом случае в центре внимания оказывается вопрос о дифференциации населения по имуществу и доходам, которая в нашей стране явно избыточна и сопровождается многообразными искажениями и деформациями. Такой подход в литературе достаточно широко и обстоятельно представлен. Существует масса статей, сборников трудов, монографий, раскрывающих эту тему. Все сходятся на том, что деформация распределительных отношений с точки зрения разделения имущества и доходов – это наиболее глубокая причина несовершенства нашего общества и существующего в нем раскола.

Есть другой подход к пониманию как содержания распределительных отношений, так и определения их места и роли в системе общественного воспроизводства. Распределение представляет собой как распределение средств производства по отраслям народного хозяйства и предприятиям и распределение членов общества по различным родам производства, так и распределение совокупного общественного продукта. Такая двуединая трактовка распределения представлена К. Марксом в «Экономических рукописях 1857–1859 гг.» [1]. Маркс указывает, что наряду с распределением результатов труда, как бы отстоящим от непосредственного производства, необходимо выделять условия и предпосылки производства, которые составляют его сегмент. В этом случае производство как стадия получает расширительную трактовку, поскольку в собственно производстве как непосредственный процесс создания продукции включен распределительный момент, трактуемый как условия и предпосылки производства.

Авторская концепция исследования распределительных отношений как развивающейся категории основывается на том, что распределение следует трактовать расширительно. К марксистской трактовке распределения, оставаясь в рамках производственного процесса, мы добавляем рассмотрение распределительных отношений как процесса **фондообразования**. В рамках теории многоуровневого общественного воспроизводства является недостаточно разработанной в теоретическом ключе проблема внутривоспроизводственной пропорциональности. Речь идет о том, что в рамках производства на уровне предприятия (объединения предприятий), отрасли, на межотраслевом уровне (кластер как система взаимодополняющих видов экономической деятельности) в ходе производства и воспроизводства формируются определенные соотношения между аспектами хозяйственной деятельности, которые устанавливаются в соответствии с технико-технологическими и организационно-экономическими императивами (пропорции между средствами труда, между средствами труда и предметами труда, технологическая выравненность производства, трудовые соотношения и др.). В этом смысле можно выразиться словами К. Маркса, что условием производства является распределение факторов производства. Правда, К. Маркс это рассматривал в рамках общественного воспроизводства, уделяя внимание царящей в нем пропорциональности, но это же положение с различной степенью подробности может быть применено и к низовому уровню.

Мы выделяем *внутривоспроизводственные пропорции*, формирование которых идет на основе *фондообразования*. Проще излагать эту тему, беря за основу производственное предприятие (микроуровень экономики), но имея вместе с тем в виду тот факт, что установленное для предприятия верно и для национальной экономики в целом (макроуровень). Это предполагает, что производственное предприятие рассматривается как элементарная ячейка общественного производства и воспроизводства (мы вычленим реальный сектор экономики).

Таким образом, в нашей концепции условия производства развёртываются, конкретизируются через пропорции и фонды. Распределение в рамках производства как стадии предполагает

установление пропорций в соответствии с требованиями, вытекающими из технико-технологических законов, организации производства и управления, состояния самой экономики страны.

Воспроизводственные фонды являются стоимостными измерителями производства. Стоимость формируется в производстве, но проявляет, реализует себя в обмене. Теоретически и факто на предприятии сферы материального производства формируются фонд возмещения материальных затрат, включающий в себя фонд амортизации и фонд оборотных средств, фонд оплаты труда с начислениями на него социальных расходов, стоимость прибавочного продукта, принимающего форму ожидаемой прибыли.

Мы ограничиваем свое суждение выделением понятных и известных фондов, имеющих воспроизводственный характер, – фонд амортизации, фонд оборотных материальных средств, фонд оплаты труда в его расширительном толковании, прибавочный продукт. Эти фонды выполняют определенные функции, вследствие чего мы говорим об их **функциональном значении**. Это еще одно ключевое слово в нашем суждении. Сами внутрипроизводственные пропорции и стоящие за ними фонды мы рассматриваем в **учетно-нормативном ключе**, учитывая, что они формируются не произвольно, а имеют объективную основу. В данном случае мы, по сути, говорим об учетно-стоимостной функции, реализуемой хозяйствующим субъектом, которая в целом выступает в виде калькуляции, учета, счетоводства, принимающих бумажную или электронную форму. Если разговор переводить в чисто теоретическую плоскость, то на этапе выявления внутрипроизводственной пропорциональности (предприятие, объединение предприятий, отрасль, межотраслевое объединение, например кластер, национальная экономика) мы говорим именно об указанной функции, которую вместе с тем можно понимать как некую идеальную (аналогия с функцией меры стоимости у К. Маркса)¹.

¹ Можно провести аналогию (любая аналогия относительна) с функцией денег как меры стоимости, которую, как говорит Маркс, они выполняют идеально, ибо необязательно иметь в кармане определенное количество денежных знаков, чтобы сказать, что эта вещь имеет

Итак, на стадии производства (первая стадия воспроизводственного цикла) в соответствии с собственными законами воспроизводства формируются пропорции и стоимостные фонды, идеально, нормативно отражающие картину производства и воспроизводства. Указанные фонды, их размеры и соотношения между ними (пропорциональность) имеют объективную основу. Итогом является общественный продукт (на уровне предприятия – индивидуальный продукт), предназначенный для реализации.

Поскольку в производстве участвуют различные экономические субъекты, то эти фонды должны иметь отношение к каждому из них (для работника – фонд жизненных средств, для предприятия – амортизационный фонд, фонд возмещения оборотных средств, фонд накопления, для государства – госбюджет и другие государственные внебюджетные фонды социальной направленности (Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд занятости, Пенсионный фонд, Фонд социального страхования)). Фонды можно исследовать как самостоятельные элементы в расширительной трактовке распределения.

Кроме того, в рамках производства должно иметь место согласование интересов участников: работника, фирмы, государства. Так, фонд оплаты труда имеет отношение к работнику. Начисления на зарплату, социальные взносы идут в государственные фонды как доход, но решают задачи согласования интересов в обществе. Тема согласования интересов в рамках производства тоже носит идеальный характер по аналогии с функцией денег как меры стоимости.

В связи с фондами возникает тема обеспечения пропорциональности. Так, по неоклассике каждый фактор производства получает вознаграждение в соответствии с вкладом в создание продукта (труд – заработная плата; земля – рента; капитал – процент; предпринимательские способности – прибыль). Мы не

такую цену. Процесс ценообразования носит объективный характер. Цены (при прочих равных условиях) формируются на основе стоимости как затрат живого и овеществленного труда. В последующем естественно ставится вопрос об отклонении цен от стоимости под влиянием различных факторов, что сами рассуждения заметно приближает к реальной действительности.

разрабатываем эту абстрактную схему, но фиксируем её как возможное исследовательское направление в рамках нашей концепции. При этом актуализируется вопрос о величине заработной платы, безработице, справедливости и несправедливости.

Следующий шаг в рассуждениях состоит в том, что мы, опираясь на предыдущий тезис, считаем, что эти пропорции должны иметь некий *общественно нормальный уровень* (в реальной жизни пропорции на производственных предприятиях индивидуальны, но имеют тяготение к общественно необходимому уровню, поскольку к этому уровню тяготеют характеристики применяемой техники, используемых технологий, затраты оборотных материальных средств, качество и иные характеристики применяемой рабочей силы и др.). Этот уровень применительно к технике, технологиям, организации труда, системам управления, используемым на предприятии, определяется самими условиями производства (мы здесь используем известное исследовательское положение «при прочих равных условиях»).

От структуры производства в технико-технологическом, организационно-экономическом и управленческом смыслах следует перейти к теме использования производственных факторов, когда приходится говорить о нормах применения живого и овеществленного труда в их достаточно конкретном виде. Использование факторов производства как действительный процесс выражается в таких производственных показателях, как амортизационные отчисления, фактическое расходование сырья, материалов, топлива, энергии на единицу продукции, ставки заработной платы и пр. В конечном счете формируются показатели себестоимости продукции и некоторые другие характеристики, получившие денежную оценку.

Итак, характер распределительных отношений между субъектами в сфере производства, по нашему мнению, является виртуальным, идеальным, нормативным (как должно быть), исходя из индивидуальных условий предприятия. Но поскольку капиталистическое (рыночное) производство является товарным, постольку его возобновление предполагает реализацию на рынке ранее произведённых товаров. Поэтому только рынок покажет реальность внутривыпускных пропорций распре-

деления (выплатит ли предприятие весь фонд оплаты труда работнику или нет).

В связи с этим мы вводим в научный оборот понятие **«корректирующая роль рынка»**. Рынок «поправляет» или «исправляет», корректирует те пропорции и фонды, которые сложились на стадии производства. У рынка свои законы, которым производство вынуждено подчиняться в силу того обстоятельства, что оно (производство) вынуждено реализовывать созданный продукт. Это императив. Корректирующая роль рынка выступает общественной силой по отношению к предприятиям как индивидуальным структурным единицам экономики.

Необходимость разработки данной темы связана с тем, что на рынок падает функция завершающей оценки индивидуального и общественного труда как с точки зрения затрат, так и с позиции результатов труда. Суть «рыночного признания», то есть корректирующая роль рынка, не может быть обозначена однозначно. Ее следует представить как некий веер.

1) Сведение затрат предприятий, отраслей к «рыночным» общественно необходимым затратам (к равновесной рыночной цене).

2) По сути рынок вводит понятие общественно нормального качества того или иного продукта или услуги. С этой позиции он оценивает деятельность агентов. В этом качестве, к примеру, могут выступать национальные или международные стандарты, а также стихийно складывающиеся общественные оценки потребителей.

3) Рынок настолько всемогущ, тотален и гибок, что ему под силу оценить соответствие структуры производимых товаров и услуг предъявляемому общественному спросу на них.

4) Универсальный рыночный механизм фиксирует, что не нужно обществу, что морально устарело, и в то же время подает сигналы о нужде в новых товарах и услугах (важна роль цены, но не только).

5) Сфера обращения через показатели рыночной эффективности дает ориентировку, куда и в каком объеме направлять инвестиции (это чрезвычайно важный момент, особенно для современной России).

6) Рынок играет выдающуюся роль в регулировании экспортно-импортных отношений, приспособлявая их к нуждам национальной экономики.

7) Определяя роль рынка, мы не можем обойти вопрос о соотношении реального и финансового секторов экономики. На этом примере, равно как и на многих других, несложно показать, что у рынка свои критерии оценки, далеко не всегда совпадающие с теми критериями, которые мы называем народнохозяйственными. На этом покоится наше представление о деформациях в экономике в связи с распределительными отношениями.

Раскрывая суть корректирующей роли рынка посредством выдвижения широкого круга направлений, мы можем затронуть и еще целый ряд аспектов, однако сказанного достаточно, чтобы понять, что суть дела состоит в том, что в обобщенном виде корректировке подлежит конечный результат деятельности предприятия, отрасли, экономики, выраженный формулой «издержки/результаты» или «результаты/затраты» (показатели эффективности). В этом есть некоторая урезанность подхода, но такое решение можно признать. В данном случае можно сказать, что «производственная» эффективность сводится к «рыночной» эффективности. Например, предприятия-лидеры в выпуске новой продукции, имея одни производственные результаты, получают другие, рыночные, результаты за счет технологической сверхприбыли.

Мы полагаем, что подобного рода постановка темы о корректирующей роли рынка (распределение плюс обмен) относительно стадии производства вполне правомерна и корректна и нуждается в разработке. Эта тема может быть представлена как совокупность проблем.

1. По Марксу рынку присуща функция качественного и количественного признания обществом результатов деятельности предприятия (индивидуальных затрат, индивидуальных показателей производственной деятельности предприятия). В узком смысле речь идет о ценообразовании, когда признаются или нет затраты труда предприятий. В широком смысле речь идет и о признании товара как потребительной стоимости (нужность-

ненужность товара для общества) и как стоимости. За этим стоит труд живой и овеществленный, конкретный и абстрактный.

2. Необходимо исследовать инструменты корректировки, совокупность которых выводит нас на понятие механизма корректирующей роли рынка.

3. В дальнейшем мы выходим на последствия корректировки рынка, в частности, в аспекте деформаций распределительных отношений и экономической системы в целом.

Следует отметить, что рассмотрение деформаций в экономике с необходимостью предполагает исследование в рамках политической экономии.

Поставленную нами проблему несложно перевести в чисто политико-экономическую плоскость с актуализацией выдвигаемых задач. Если исходить из объективных законов производства, прежде всего закона пропорциональности, и при этом руководствоваться принципом продовольственной безопасности как императивом, необходимо развитие опережающими темпами агропромышленного комплекса страны. Однако по большому счету этого не происходит, за отдельными успехами скрывается в целом не слишком приглядная картина, когда свыше 40 млн га сельскохозяйственных земель не используется, в то время как в мире земельный ресурс – один из наиболее ценных. Рынок так функционирует, что блокирует во многих аспектах развитие полноценного национального агропромышленного производства. Если сельское хозяйство создает примерно 15 % ВВП, а получает 10 % в виде фонда оплаты труда, то даже неоклассики скажут, что это деформации, так как каждый фактор производства должен получать доход в соответствии со вкладом в создание продукта.

Зафиксировав деформацию, мы должны выяснить, каковы ее причины.

1) Агрессивный импорт, причем субсидируемый государствами-импортерами.

2) Недостаточная господдержка сельского хозяйства (объективно она необходима).

3) Диспаритет цен (поставщики средств производства и материалов – монополисты, покупатели-переработчики и оптовики – монополисты).

4) Важен и региональный аспект. Депрессивность региона накладывает свой отпечаток, поскольку имеют место низкие воспроизводственные возможности.

5) Импорт влияет и на пропорциональность между сферами воспроизводства. Так, при низком уровне развития производства в депрессивном регионе становится выгодной торговля, в том числе связанная с перепродажей импортных товаров. Дополнительная выгодность сферы обращения проявляется в следующем.

а) монополизация оптовой и розничной торговли (торговые сети, крупные торговые комплексы и компании); это ведет к тому, что такие участники торговли закупают продукцию непосредственно у производителей по ценам производителей;

б) быстрый экономический оборот капитала;

в) импорт;

г) ниже требования к рабочей силе по сравнению с материальным производством;

д) относительно ниже капиталоемкость в торговле по сравнению с материальным производством;

е) большая манёвренность капитала (легче сменить поставщика или покупателя, чем в материальном производстве).

Итак, как же выглядит в принципиальном плане расширительная концепция распределительных отношений, представленная в политэкономическом аспекте?

1. Распределение вплетено в производство как формирование условий производства: во-первых, как обеспечение необходимых технико-технологических пропорций; во-вторых, как создание материально-стоимостной основы будущих доходов (фондообразование).

2. Распределение формирует внутривоспроизводственные пропорции как общественно нормальные (идеальные, нормативные) в соответствии с объективными требованиями производства, обеспечивающими его нормальное функционирование.

3. Производство работает ради потребления, но посредством сферы обращения.

4. Корректирующая роль сферы обращения через действие соответствующего механизма может обеспечить соблюдение сло-

жившихся внутривы производственных пропорций либо отклонение от них как в сторону улучшения, так и в сторону ухудшения.

5. При устойчивом отклонении пропорций в сторону ухудшения от нормативных (идеальных) образуются деформации распределительных отношений, влияющие на состояние экономической системы в целом. Это предполагает содержательный анализ этих деформаций, факторов, способствующих их возникновению, социально-экономических последствий деформаций.

6. Необходимо принимать меры как по устранению самих деформаций (их причин), так и их последствий.

Политэкономический подход позволяет в связи с распределительными отношениями выйти и на другие вопросы: распределение вновь созданной стоимости между наемными работниками и собственниками средств производства в форме заработной платы и предпринимательского дохода (при этом следует отметить противоречивость интересов наемных работников и капиталистов); обеспечение нормального воспроизводства трех основных субъектов экономики (индивида, фирмы и государства) и создание условий для этого через распределение созданного продукта и формирование воспроизводственных фондов; распределение условий производства, продукта и дохода для формирования современной отраслевой структуры экономики, обеспечивающей экономический рост. Имеющий место в нашей стране деформированный экономический рост в заметной степени обусловлен *деформированным* же распределением добавленной стоимости между отраслями и сферами экономики, а также между регионами страны.

Библиографический список

1. *Маркс К.* Экономические рукописи 1857–1859 годов (первоначальный вариант «Капитала»). Часть первая // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. 1. С. 33.

2. *Савченко П., Федорова М.* Человеческая доминанта в современных условиях // Экономист. 2009. № 3. С. 84.

А. И. Новиков
Ивановский государственный университет
С. С. Ревенко
Ивановская государственная сельскохозяйственная академия
им. акад. Д. К. Беляева

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ

В условиях трансформации экономики России возникает необходимость в глубоком и детальном изучении отношений собственности на землю как основополагающего базиса происходящих трансформаций.

Сельскому хозяйству в экономической системе отводится значимое место.

Основным средством и фактором производства в сельском хозяйстве являются земли сельскохозяйственного назначения, являющиеся уникальным, ограниченным и невозпроизводимым ресурсом.

Уникальность и невозпроизводимость земли влечет за собой необходимость введения ограничений в практику распоряжения и использования земельных ресурсов как средства производства, являющегося объектом собственности.

Ситуация, сложившаяся в настоящее время в аграрном секторе России, диктует необходимость разработки мероприятий по стабилизации аграрной сферы и выходу из кризисного состояния. Устойчивое развитие аграрного сектора невозможно без решения вопросов собственности на землю.

Земельно-ресурсный потенциал нашего государства составляет 1709 млн га земли (12,5 % мировой территории) и 420 млн га континентального шельфа. На территории России сосредоточено 55 % черноземных почв мира, 50 % запасов пресной воды и 60 % запасов древесины хвойных пород, разведанные запасы энергоносителей, которые находятся в земле России, составляют около 30 % мировых запасов. Емкость тер-

риториального пространства России по биоклиматическому потенциалу для нормальной жизни составляет 1,0–1,3 млрд чел.

Частная собственность в настоящее время распространяется на земли сельскохозяйственного назначения и земли лесного фонда.

По последним данным, в частную собственность по стране передано более 130 млн га сельскохозяйственных земель и более 43 млн собственников имеют свидетельства на землю.

С развитием общества собственность на землю трактуется не только как природное, но и как экономическое и социальное. В связи с этим обстоятельством собственность определяется как отношение между хозяйствующими субъектами и людьми, выражающее определенную форму присвоения материальных благ и особенно средств производства.

Отношения собственности на земли сельскохозяйственного назначения представляют собой часть аграрных отношений. Анализируя специфику земельных ресурсов как объекта собственности, можно сделать вывод о том, что земельные угодья независимо от форм собственности являются общественным достоянием.

Собственность как социально-экономическое отношение является фундаментом современного сельского хозяйства, определяющим сущность и содержание производственных отношений, структура которых, помимо отношений собственности (социально-экономических отношений), включает в себя и организационно-экономические отношения (формы и методы хозяйствования, вытекающие непосредственно из отношений присвоения). На основе отношений собственности формируются интересы субъектов экономики, выступающие движущими силами ее развития.

Под содержанием собственности в политэкономической литературе понимаются отношения между людьми в процессе производства материальных благ по поводу присвоения факторов производства и его результатов.

Основными элементами собственности как социально-экономического отношения являются субъекты и объекты, по поводу которых и возникают эти отношения.

Люди, вступающие друг с другом в отношения по поводу объектов собственности, выступают в качестве субъектов. Они взаимодействуют по поводу владения, распоряжения и пользования объектом собственности.

Отношения собственности на землю, являясь частью системы организационно-экономических отношений в аграрном секторе, видоизменяются, определяя его развитие, появление новых форм взаимодействия субъектов и способов хозяйствования.

В настоящее время анализ правового содержания собственности осуществляется через так называемый «пучок прав собственности», который фиксирует долю прав субъекта по использованию того или иного ресурса и включает в себя 11 известных правомочий:

- право владения (контроля);
- право использования, то есть извлечения из объекта пользы для себя;
- право управления, то есть определения, кто и как будет использовать собственность;
- право суверена или распоряжения;
- право на доход;
- право наследования;
- право взыскать объект в счет уплаты долга;
- право на восстановление нарушенных правомочий;
- право на безопасность, то есть защиту объекта от внешней среды;
- право на бессрочность обладания объектом;
- запрет на использование объекта в формах, приносящих ущерб внешней среде.

Рассмотрим трансформацию вышеуказанных правомочий и их реализацию в сфере формирования земельных отношений.

Теория прав собственности более углубленно разрабатывает теорию владения, пользования, распоряжения. Здесь проявляется связь экономического и правового содержания собственности, и категория собственности приобретает системный характер.

Владение представляет собой начальную стадию правовых отношений собственности. Оно не касается реализации собственности и превращается в формальное право обладания ею. Так называемая «паевизация» земель сельскохозяйственного

назначения стала в настоящее время инструментом захвата крупных земельных массивов коммерческими структурами, в первую очередь финансовыми институтами. Владение является лишь статусом собственника (по сути титулом).

Категория «распоряжение» более детально и всесторонне раскрывает взаимосвязь субъекта и объекта.

В ней аккумулируются все права на собственность, включая права владения и пользования, в том числе продажи, ликвидации, дарения, сдачи в аренду и т. д. «Хозяином является именно тот, кто распоряжается благом». Наиболее распространено понимание собственности, которое сводит ее основное содержание к проблеме владения.

Экономический аспект земельных отношений в сельском хозяйстве выражается в способе реализации собственности на землю, формах присвоения земли сельскохозяйственного назначения и результатов сельскохозяйственного производства.

За время преобразований общественной собственности на средства производства в нашем государстве возникли различные типы собственности на землю.

По данным сельскохозяйственной переписи (июль 2006 г.) распределение земель по формам собственности складывалось следующим образом: в государственной и муниципальной собственности находилось 126 млн га, в частной собственности – 125,8 млн га, в том числе 120,3 млн га в собственности граждан и 5,7 млн га в собственности юридических лиц.

В сфере легальной частной собственности на землю сельскохозяйственного назначения присутствуют в основном такие ее формы, как:

- земельная собственность нетоварного личного подсобного хозяйства как экономической единицы, осуществляющей производство сельскохозяйственной продукции в основном для собственных нужд, а также садовые, огородные и дачные земельные участки;

- земельная собственность частных товарных и личных подсобных и фермерских хозяйств, а также сельскохозяйственных предприятий в соответствии с действующими законодательными актами;

- земельные доли граждан.

Среди других форм частной земельной собственности, владельцы и пользователи которой в той или иной мере занимаются сельскохозяйственным производством, можно отметить земельные участки, предоставленные для индивидуального жилищного строительства, сенокосения и выпаса скота, для животноводческой деятельности и др.

В России распределение правомочий на земельные доли путем преобразования государственной собственности стало сложным процессом. Для описания сложившихся отношений собственности стали пользоваться термином, предложенным юристами, «рекомбинированная собственность».

Под рекомбинированной собственностью понимается несовпадение легально закрепленных прав собственности и реальных, размытость механизмов контроля за землепользованием.

Основной смысл возникновения рекомбинированной собственности заключается в создании предпосылок для оперативной перегруппировки активов и консолидации пассивов.

По нашему мнению, в нашем государстве наблюдается несовершенство земельных отношений. Основной задачей современного развития форм агропромышленного хозяйствования является усиление вмешательства государства в процесс воспроизводства в сельском хозяйстве. Государство должно быть включено в систему отношений собственности на землю как в части законодательного регулирования прав собственности на землю, так и в части экономического регулирования.

Рассмотрим систему социально-экономических отношений собственности на землю.

Система отношений собственности на землю сельскохозяйственного назначения включает в себя социальные и инфраструктурные организации, так как проживание на селе невозможно без соответствующей инфраструктуры, а современное сельское хозяйство немыслимо без интеграции с торговыми, промышленными и транспортными предприятиями.

На сегодняшний день продолжают происходить трансформационные изменения категории «собственность», в частности, этому способствуют изменения и дополнения в законодательные акты об обороте земель сельскохозяйственного назначения.

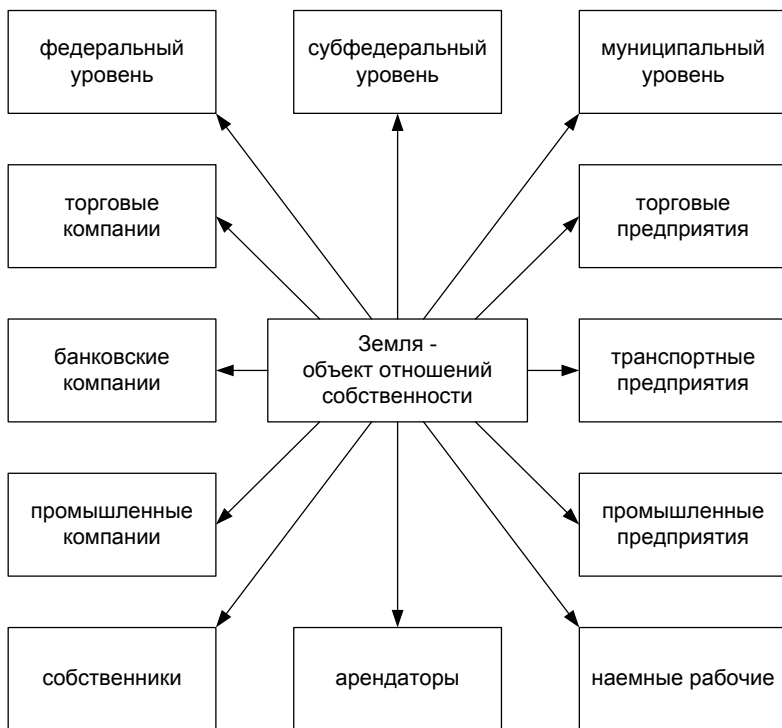


Рис. 1. Система социально-экономических отношений собственности на землю

Так, 29.12.2010 г. Президент РФ подписал Закон № 435 ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части совершенствования оборота земель сельскохозяйственного назначения», основная часть нововведений которого вступила в силу с 1 июля 2011 г.

Данный закон регулирует оборот земель сельскохозяйственного назначения.

Землями сельскохозяйственного назначения признаются земли, расположенные за чертой поселений, предоставленные для различных нужд сельского хозяйства, земли, предназначенные для сельскохозяйственных целей.

Земля сельскохозяйственного назначения может использоваться в различных целях.

1. Ведение сельскохозяйственного производства следующими структурами:

- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- личные подсобные хозяйства, садоводство, огородничество, животноводство;
- хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- в научно-исследовательских, учебных и иных сельскохозяйственных целях.

2. Создания защитных насаждений.

3. В интересах иных коммерческих и некоммерческих организаций.

Федеральным законом устанавливаются особенности возникновения и прекращения прав на земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения. Детально и подробно урегулированы вопросы принудительного изъятия земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, не используемых по целевому назначению в течение трех и более лет либо используемых с нарушением правил рационального использования и экологических требований.

Кроме того, законом совершенствуется оборот земельных долей, полученных при приватизации сельскохозяйственных угодий до вступления в силу Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», которые в настоящее время считаются долями в праве общей собственности на земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения.

Значительно усилена административная ответственность граждан, должностных лиц и юридических лиц, не использующих земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения в установленные Федеральным законом сроки для ведения сельскохозяйственного производства или иной связанной с сельскохозяйственным производством деятельности.

Определяется специфика образования земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, прекращения прав на невостребованные земельные доли, совершения сделок с земельными долями.

Также в Федеральном законе устраняются пробелы, неясности и противоречия в правовом регулировании оборота зе-

мельных участков из земель сельскохозяйственного назначения. Кроме того, в новом законе государство привлекает к обороту земель сельскохозяйственного назначения органы местного самоуправления.

Согласно рассматриваемому закону, органы местного самоуправления получают реальную возможность непосредственного влияния на оборот земель, он будет в некотором роде подконтролен им, также, что очень немаловажно, земельный налог будет в полном объеме оставаться в местном бюджете, что в свою очередь окажет благотворнее влияние на дальнейшее развитие муниципального образования.

С 1 июля текущего года начала действовать процедура принудительного прекращения права пользования земельным участком из земель сельскохозяйственного назначения. До этого участок мог принудительно изыматься у собственника в судебном порядке, если он не использовался в течение трех лет с момента предоставления для ведения сельскохозяйственного производства или осуществления иной связанной с таким производством деятельности. Теперь к этому основанию добавляются случаи, когда нарушаются требования рационального использования земли, повлекшего за собой существенное снижение плодородия или значительное ухудшение экологической обстановки. Критерии существенного снижения плодородия и значительного ухудшения экологической обстановки должны устанавливаться Правительством РФ.

В целом Федеральный закон преследует цель распространить на использование и оборот земель сельскохозяйственного назначения общие правила земельного и гражданского законодательства.

Таким образом, рассматриваемый закон снимает запрет на приватизацию земель сельскохозяйственного назначения, что не всегда согласуется с интересами сельского общества.

С применением механизмов государственного регулирования, установленных новым законодательством, появляется возможность обеспечения создания новых условий реформирования земельных отношений в агропромышленном комплексе, что совсем немаловажно на сегодняшний день.

А. И. Новиков, Ю. М. Шилов
Ивановский государственный университет

**ВОПРОСЫ ОБОБЩЕНИЯ ТРУДА,
ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ
И МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ
САДОВО-ОГОРОДНИЧЕСКИХ
ОБЪЕДИНЕНИЙ ГРАЖДАН**

Теоретическое обоснование тех или иных форм хозяйствования включает, с одной стороны, вопросы соответствия развития формы хозяйствования реалиям практики с учетом сложившейся системы отношений, с другой стороны, соответствия принципов хозяйствования формам собственности.

Процесс реформирования и приватизации в аграрном секторе экономики в 90-е годы прошлого века позволил сформировать различные уклады в сфере землепользования. Глубинные объективные условия хозяйствования и формирование укладов в сфере производства сельскохозяйственной продукции предполагают анализ развития процессов обобществления труда. Процесс обобществления отражает уровень развития производительных сил и организационные формы хозяйствования – уклады.

Анализ направлений обобществления имеет исключительно важное значение для понимания объективных основ формирования и функционирования малых форм хозяйствования, в том числе садово-огороднических объединений граждан. Такой подход исследования предполагает рассмотрение вопросов функционирования малых форм хозяйствования в первую очередь в эволюционном плане.

Идеологические и научные организационно-хозяйственные подходы в свете советских экономических школ в 20–30-х годах XX в.

Некоторыми учеными 20–30 годы XX в. считаются временем наивысшего расцвета аграрно-экономической науки в России. Это обусловлено, во-первых, формированием новых эконо-

мических школ и привлечением для разработки концепций развития социалистического хозяйствования молодых ученых «из низов», во-вторых, оживлением деятельности уже состоявшихся ученых. К их числу можно отнести А. Чаянова, Н. Кондратьева, Н. Макарова, Н. Крицмана, Г. Меерсона, А. Челинцева, Г. Студенского и др. Двое из этой плеяды имеют ивановские корни, у А. Чаянова отец был из д. Богданиха (ныне Ивановский район), а Н. Кондратьев родился в д. Галуевской (ныне Вичугский район).

В 20-е годы прошлого века развернулись острые дискуссии относительно будущего развития сельского хозяйства и преобразование отрасли на социалистический лад. Следует отметить, что многие из вышеназванных ученых прошли зарубежную стажировку в Германии или США и были знакомы с передовыми технологиями в аграрном производстве. Большое влияние на выбор путей развития сельского хозяйства оказали труды А. Вебера, известного немецкого экономиста и социолога, который стоял на путях индустриализации сельскохозяйственной отрасли, который полагал, что трудовая теория крестьянского хозяйства выпадает из общих экономических концепций развития экономики.

Молодое советское правительство стояло на пути поиска моделей развития аграрного сектора экономики. С этой целью можно отметить принятие им ряда организационных мер, в частности, создание в 1923 г. Института экономики сельского хозяйства (руководитель А. Чаянов), открытие Конъюнктурного института под руководством Н. Кондратьева (первоначально он был учреждением Наркомзема, а затем был передан в Наркомфин). Институт экономики сельского хозяйства формировался из числа таких ученых, как Н. Макаров, А. Челинцев, Г. Студенский. Следует отметить труды А. Челинцева по типизации хозяйств, их размещению и специализации сельскохозяйственного производства. В основу размещения им была положена теория межрегиональной специализации. Есть мнение, что его работы, подхваченные аграрниками марксистского толка (Н. Крицман и Г. Меерсон) послужили научной базой ускоренной коллективизации, как формы концентрации сельскохозяйственного производства и повышение его товарности.

Эта теория во многом расходилась с работами А. Чаянова, который не исключал мелкотоварного характера сельскохозяйственного производства на кооперативных началах. А. Чаянов отмечал, что российское сельское хозяйство по своему характеру является довольно уникальным явлением, и оно может вписываться как в капиталистическую, так и в социалистическую экономику. Он доказывал возможность интеграции российского крестьянского хозяйства в социалистическую экономику через систему кооперативов, контрактации и товарно-денежных отношений.

Большое влияние на индустриализацию аграрного сектора оказала книга Н. Макарова «Зерновые фабрики США», который предложил использовать этот американский опыт при создании узкоспециализированных совхозов. В этом ключе можно отметить опыт создания в Ивановской промышленной области, образованной в 1929 г., совхозов от таких московских заводов, как «Металлист», «Серп и молот», «Большевик» и др. (вдоль Северной ж/дороги).

В конечном итоге основная борьба развернулась между школой А. Чаянова и аграрниками марксистами Н. Крицманом и Г. Меерсоном. Она приняла форму не только научной, но и идеологической, шла на фоне обостряющейся общеполитической борьбы между различными партийными группировками по вопросу будущего сельского хозяйства и всей экономики в целом. Следует отметить позицию И. Сталина, который предпочитал бороться «с одной группировкой руками другой».

На фоне недостатка зерна в стране была выдвинута идея решить зерновую проблему за счет крупных хозяйств – зерновых совхозов, продукция которых поступала бы целиком в государственные закрома. Не исключается, что в развитие этой концепции были использованы труды М. Немчинова о необходимости создания страховых запасов зерна около 100 млн пудов или 20 % от уровня потребления.

В декабре 1928 г. на Первой Всесоюзной конференции аграрников-марксистов был провозглашен курс на ускоренную коллективизацию. Концепция создания крупных совхозов в корне расходилась с моделью оптимальных размеров крестьянских хозяйств, предложенная А. Чаяновым. Идеи А. Чаянова

подверглись грубейшей критике Н. Крицманом, которые вылились на страницы печати и получили политическую окраску. В частности, в 1929 г. Институт А. Чайнова был закрыт, а его экономическая школа запрещена. Отмечая научную и политическую борьбу, следует указать, что и Н. Крицман, сыграв свою роль в разгроме Института А. Чайнова, впоследствии был снят со всех постов и репрессирован.

Садово-огороднические объединения граждан и вопросы концентрации и деконцентрации производства сельскохозяйственной продукции

Абсолютизация роли крупных предприятий привела к игнорированию объективной необходимости развития мелких хозяйственных единиц, которые призваны дополнять деятельность крупных. В Советском союзе считалось, что мелкое производство – это альтернатива крупному, развитие которого и есть суть прогресса в обобществлении труда.

Зарубежный опыт вертикальной и горизонтальной интеграции показал, что обобществление труда не только не устраняет мелкие производственные структуры, но и порождает их. В настоящее время наблюдается не только концентрация производства, но и деконцентрация, создаются крупные системы кооперации. По мнению теоретиков по вопросам кооперации данное направление обобществление труда создает наиболее глубокую и прочную экономическую основу для развития малых форм, которые превращаются в звенья крупного (Ш. Жид, А. Макаренко).

Нашей точки зрения, хозяйственная система в условиях высокого уровня развития производительных сил должна представлять собой единство крупного, средних и малых предприятий, представителей крупного бизнеса и класса мелких собственников. Следует отличать формы собственности от форм хозяйствования. Если формы собственности отражают глубинные процессы производственных отношений, то формы хозяйствования затрагивают вопросы функционирования организационных и управленческих структур. Но форма собственности и форма хозяйствования тесно связаны между собой: определенная форма собственности обуславливает специфическую форму хозяйствования, а категория «отношения собственности» раскрывает содержательную сторону хозяйствования.

Рассмотрим это на примере формирования и функционирования садово-огороднических объединений граждан. По данным сельскохозяйственной переписи (2006 г.) в России зафиксировано 80348 садоводческих, огороднических, животноводческих, дачных некоммерческих объединений граждан. В них выделено 13799,5 тыс. земельных, преимущественно садовых участков (СОУ). По данным союза садоводов России число садовых участков на 01.01.2009 г. составило 14644,4 тыс. и 457,8 тыс. огородов. Развитие садово-огороднического движения в разрезе областей Верхневолжья приведены в таблице (табл. 1).

Таблица 1

Развитие садово-огороднического движения, тыс. га.

Регионы	Развитие огородничества			
	Количество семей, тыс.	Общая площадь	Количество семей, тыс.	Общая площадь
Российская Федерация	14644,4	1262,9	4719,8	457,8
ЦФО	3664,6	334,5	1162	117,7
Владимирская область	219,8	20	66,9	7,0
Ивановская область	136,2	11	31,7	1,8
Костромская область	61,3	5,5	54,6	2,7
Московская область	1342,2	115,5	452,6	25,1
Ярославская область	140,5	12,9	35,2	2,1
СЗФО	1293,2	145,8	499	38,2
Ленинградская область	596	60,3	181,6	11,5

Источник: Материалы союза садоводов России, 2009 г.

По данным Росстата по Ивановской области площадь земель, используемая гражданами и их коллективами под садоводством, на 01.01.2009 г. составила 10,9 тыс. га, под огороды и огороднические объединения – 1,6 тыс. га, под плодово-ягодными культурами – 2,9 тыс. га (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика развития коллективного садоводства и огородничества
в Ивановской области за 1985–2008 гг.**

Показатели	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Коллективные сады						
Число семей, тыс.	38,5	69,0	131,0	135,5	136,2	134,8
Площадь, тыс. га	2,0	3,8	10,4	11,0	10,9	10,9
Коллективные огороды						
Число семей, тыс.	16,3	26,8	49,2	33,4	26,7	22,1
Площадь, тыс. га	0,7	1,2	2,7	1,8	1,6	1,5

Источник: Данные Росстата по Ивановской области

Созданные в прошлом веке коллективные сады и огороды граждан и загородные дачи и в условиях рыночной экономики сохраняют огромную мультисоциально-экономическую значимость и потенциал. В России было выделено 17 млн садово-огородных участков (СОУ). На рубеже веков союз садоводов России был самой массовой общественной организацией, насчитывающей 24 млн семей, владеющих садовыми, огородными и дачными участками.

Садово-огороднические объединения граждан демонстрируют уникальный синтез индивидуальной, семейной и коллективной в виде кооперативной собственности. Форма хозяйствования в дачных кооперативах определяется не просто той или иной субформой собственности, а отражают развитие не только других сторон отношений указанных форм собственности, но и форму общественных связей, характерных для того или иного этапа развития общества. Ассоциативные формы хозяйствования, характерные для садово-огороднических объединений, дают возможность развитию новых функций и видов хозяйственной деятельности.

В своем исследовании формирования и функционирования садово-огороднических объединений граждан мы отмечаем, что коллективная собственность в садовом кооперативе тесно связана с коллективистскими идеалами совместного труда. В сво-

ем исследовании мы отмечаем, что в «лице» садоводческих кооперативов представлена такая форма хозяйствования и обобществления труда, которую словами В. И. Ленина можно охарактеризовать «Мы нашли ту степень соединения частного интереса, частного торгового интереса, проверки и контроля его государством, степень подчинения. Его общим интересам, которая раньше составляла камень преткновения для многих и многих социалистов [1, с. 370].

В последнее время в отношении сектора малых форм хозяйствования (приусадебного хозяйства, коллективного и индивидуального садоводства и огородничества) в официальных документах и научной литературе употребляются часто неправомерные понятия. В частности, владельцев личных подсобных хозяйств не всегда ставят на учет в центрах занятости и отказывают в выплате пособий по безработице. В соответствии с законом 2003 г. о личных подсобных хозяйствах этот сектор экономики освобожден от налогов как товарных хозяйств. Поэтому часто употребляемые понятия как мелкотоварный сектор, мелкотоварное предпринимательство не соответствуют общепринятым понятиям.

В своей работе функционирования садово-огороднических объединений граждан как российского феномена, мы выделяем три функции: производственную, рекреационную и учебно-воспитательную. Именно функциональный подход, в первую очередь, определяет этот сектор как российский феномен.

Мелкое, часто и коллективное садоводство и огородничество встречается и в других странах, прежде всего в странах Восточной Европы. Так, Всепольский союз садоводов 90-е годы прошлого века охватывал около миллиона семей, Чешский союз – около 400 тыс. садов, большая армия садоводов насчитывалась в Восточной Германии. Однако принципиальное отличие зарубежных садовод от российских собратьев заключается в том, что они не образуют кооперативы, расположены, как правило, рядом с жилищами, обслуживаются на семейной основе. Садоводство и огородничество в этих странах выступает, прежде всего, как хобби и является деятельным отдыхом. В России до последнего времени преобладала производственная функция и связана с производством сельскохозяйственной продукции для

личного потребления. Вышеприведенные таблицы 1 и 2 свидетельствуют о том, что значительную площадь на садово-огородных участках занимают садовые, овощные культуры и картофель.

Сращивание индивидуальной, семейной и коллективистской формы собственности на примере экопоселений.

В марте 2007 г. Д. Медведев, будучи первым вице-премьером, высказался за поддержку идеи родовых поместий: «Идея родовых поместий вполне позитивна, она полностью перекликается с идеями малоэтажной или одноэтажной России. В такой стране, как Россия, с огромным запасом территорий, нет смысла концентрироваться только на больших участках земли, пусть даже в мегаполисах. Полезней и для здоровья, и для государства, чтобы граждане рассредоточились по всей территории нашего очень большого государства».

Между крупными садоводческими кооперативами, благоустроенными в селения с постоянным проживанием и экопоселениями «анастасийцев» просматриваются определенные параллели (табл. 3, 4). Близки они и по своей социально-экономической эффективности.

Роль садово-огороднических объединений (СНТ) в повышении конкурентоспособности экономики

При разработке стратегий развития СНТ принципиальное значение имеет вопрос влияния этого сектора на конкурентоспособность экономики региона и страны. По мнению Б. Родомана, «если придерживаться рыночных теорий и верить, что Россия хочет войти в мировое сообщество не как экзотический резерват для вымиравших туземцев, а как полноценная производящая и отчасти постиндустриальная страна, то садовые участки горожан надо признать социальной болезнью и мощным тормозом развития, ведь с таким обилием крохотных огородов и курятников наша страна идет не к конкурентно-рыночному укладу, предполагающему специализацию и профессионализм, надежность и доверие партнеров, а к господству натурального хозяйства, перемещается на захлапленные отбросами доиндустриальные и дорыночные окраины постиндустриального мира» [2, с. 409].

Таблица 3

**Сравнительная характеристика садоводческих кооперативов
и экопоселений «анастасийцев»**

Параметры	СНТ	Кооперативы родовых имений
Основная цель	Обеспечение условий владельцам СОУ для выращивания с/х. продукции и отдыха	Обеспечение условий для строительства и развития родовых имений, поместий, для полноценного функционирования экопоселений-воспроизводства рода
Степень концентрации участков	Очень высокая (до 25 на 1 га)	Низкая (до 80 на 100 га)
Форма хозяйствования	Кооперативная	Кооперативная
Форма владения землей	Долгосрочная аренда и частная	Долгосрочная аренда
Создание инфраструктуры	При поддержке предприятий и учреждений	Самостоятельно
Состояние инфраструктуры	Удовлетворительное, но с большим механическим износом	Инфраструктура в состоянии формирования, отсутствуют газ, водопровод, местами и электричество
Состояние культурной базы	Лишь отдельные кооперативы создали условия для детского отдыха	Культурная база планируется, но пока в состоянии формирования
Состав членов объединений	Члены СОУ как правило – представители определенных учреждений, организаций и предприятий	Члены экопоселений – сообщества близких по мировоззрению людей, из самых различных учреждений, организаций и предприятий
Потенциал развития	Стабильный	Очень высокий
Преимственность	Недостаточная	Надежная
Экология	Разная	Как правило благоприятная

Окончание табл. 3

Особенности ноосистемы	Изначально стандартизированная	Широкое использование достижений строительства родовых поместий на основе традиционных и инновационных технологий и подходов
Форма организации	Коллективный сад	Административная единица, полноправное сельское поселение
Условия для постоянного проживания	Имеются далеко не на всех СОУ	Изначально планируется создание благоприятных условий для постоянного загородного проживания
Финансирование	Создавались при мощной поддержке учреждений, организаций и шефов-предприятий	Создаются на полном энтузиазме членов экопоселений без поддержки со стороны учреждений, организаций и предприятий и местных органов власти

Таблица 4

Сравнительная характеристика садово-огородных участков и родовых поместий

Параметры	СОУ	Родовые имения
Основная цель	Самообеспечение с/х продуктами и отдых	Воспроизводства рода
Форма Владения землей	Долгосрочная аренда и частная	Долгосрочная аренда, передаваемая по наследству
Площадь участка	4–6 соток	1–1,5 га
Перспективы	Создание полноценного жилья для круглогодичного проживания	Создание полноценного жилья для постоянного местожительства (родового поместья) и самообеспечение с/х продукцией

Представляется, что позиция Б. Родомана имеет право на существование, так как в стране за последние двадцать лет по-

строено единицы современных конкурентоспособных предприятий. Представляется, что в интересах поддержания и развития самозанятости населения в условиях кризиса следует разрабатывать и создавать эффективные миниавтоматизированные системы садоводства и огородничества.

Нами поставлена задача изучить позитивные институциональные аспекты функционирования СНТ, обобщить их положительный опыт, а также вскрыть недостатки и выявить ограничения, препятствующие нормальному развитию этого сектора экономики.

Во-первых, следует отметить роль СНТ в продовольственном балансе домохозяйств. Известно, что огородничеством значительная часть горожан занималась еще в XVI в. Тяга к земле – это естественное стремление всех народов к совмещению достоинств городской и сельской жизни. Можно выделить отдельные немногочисленные социальные группы, которые «кормятся» главным образом от дачных и приусадебных участков. Около 17 млн садово-огородных участков по стране продолжают обеспечивать горожан фруктами и овощами, а также предоставляют хотя бы сносный отдых за городом на лоне природы для десятков миллионов населения России. Имеется реальная опасность, что в ближайшие годы в условиях рыночной экономики, большинство садово-огородных участков будет заброшено. По нашим оценкам около 30 % удаленных садово-огородных участков уже заброшено.

Во-вторых, СНТ выполняют важную экологическую функцию. Кольцо коллективных садов вокруг Иванова, Шуи и других городов выполняет функцию «легких», эффективно оптимизирует обезлесенный пригородный ландшафт. Садоводы и огородники освоили сотни гектаров бросовых земель: карьеров из-под песка и глины.

В-третьих, положительная роль СНТ проявляется в организации оздоровительных мероприятий, особенно для граждан, проводящих весь отпуск в комфортных или менее комфортных дачных домиках, совмещая этот отдых с приятным и полезным трудом. В настоящее время лишь незначительная часть населения РФ (менее 10 %) имеет возможность периодически отдыхать в течение нескольких недель в санаториях и домах отдыха. Это яв-

ляется одной из причин резкого сокращения средней продолжительности жизни горожан в России. В этой связи возникает вопрос – где будет отдыхать население в случае дальнейшего ухудшения дел в этом секторе экономики? Согласно закону Эрнста Энгеля лица с низким уровнем дохода (до 200 дол. в месяц, а именно они преобладают в России, в т. ч. и в Ивановской области) большую часть расходов тратят на питание и предпочитают отдыхать самостоятельно, не прибегая к услугам турбизнеса. Альтернативных баз отдыха для малообеспеченных слоев населения (а это более 50 % населения России) не создано и в обозримом будущем создано не будет. Следовательно, в ближайшей перспективе сохранение СНТ, оказание им посильной помощи со стороны государства следует признать необходимым.

В-четвертых, значима и учебно-воспитательная функция. С повышением жизненного уровня горожане, как правило, своими силами с привлечением детей, внуков вкладывают дополнительные средства в благоустройство вторичного жилья в СНТ. Они преобразуют внутригородские и загородные садово-огородные участки в современные красивые садовые комплексы, сформированные с учетом последних достижений ландшафтного дизайна. Озелененные территории СНТ и индивидуальной жилой усадебной застройки представляют собой ту «зеленую ткань» города, которая объединяет в единую экологическую систему элементы общегородского озеленения.

Возвращаясь к вопросам обобществления труда, форм собственности малых форм хозяйствования, можно отметить, что в садово-огороднических объединениях граждан воспроизводится (восстанавливается) не частная форма собственности, а индивидуальная на основе кооперации произведенными самим трудом средствами производства и коллективного пользования инфраструктурой и семейной формой землевладения. Такой методологический подход позволяет выделить в садово-огороднических объединениях характерную черту – синтез личной и коллективистской собственности.

Во-первых, коллективистская собственность имеет выраженную общественную природу. Она проявляется в совместном ассоциированном труде садовод-кооператоров. Общественная природа коллективистской собственности проявляется в воз-

возможности интеграции в систему общественного труда: участие в работе правления, эксплуатации инфраструктуры и т. д.

Во-вторых, современный уровень концентрации и деконцентрации производства выполняют функцию дополнения. Данное направление обобществление труда (труд на садовом-огородном участке, являющемся ячейкой садоводческого кооператива) создает наиболее глубокую и прочную экономическую основу для развития малых форм, которые превращаются в звенья крупного хозяйственного механизма по продовольственному самообеспечению, отдыху граждан, реализации учебных и воспитательных функций.

Библиографический список

1. *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 45.
2. *Родман Б. Б.* Великое приземление (парадоксы российской субурбанизации) // Отечественные записки. 2002. № 6.

**ПОТРЕБНОСТИ В КАЧЕСТВЕННОМ
ПРОДОВОЛЬСТВИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ:
ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
(на примере ярославской области)**

В соответствии с рекомендациями ВОЗ, директивами Минздравсоцразвития России в отдельных регионах определены параметры здорового питания. В соответствии с нормами потребительской корзины в Ярославской области объем потребления молока и молокопродуктов в пересчете на молоко (в среднем на одного человека в год, кг) предусмотрен:

- для трудоспособного населения – 238,1;
- для пенсионеров – 218,9;
- для детей – 320,5 [3].

Потребление молока в различных регионах Российской Федерации характеризуется следующими данными (таблица 1).

Из материалов таблицы следует, что с 2005 г. уровень потребления молока и молочных продуктов в Ярославской области на 8–9 % выше среднего по ЦФО.

Для отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей сравнение фактического потребления с физиологическими нормами можно рассматривать базовыми критериями для производства продуктов питания. Основным фактором развития молочного производства в условиях рыночной экономики является потребительский спрос, который во многом зависит от обеспечения качества, безопасности и конкурентоспособности продукции. Производству продуктов высокого качества в сельском хозяйстве в настоящее время уделяется особое внимание, поскольку это стимулируется повышенной ценой продукта и более высокой конкурентоспособностью. По мере увеличения масштабов производства и удовлетворения покупательского спроса населения требования к качественным параметрам молочной продукции постоянно повышаются. Сегодня во всем мире больше внимания стало уделяться вопросам здорового образа жизни – проблема качества и безопасности продуктов питания встала со всей актуальностью.

Таблица 1

**Потребление молока и молочных продуктов
(на душу населения в год; кг)**

Область / Год	2005	2006	2007	2008	2009	2009 в % к 2008
Российская Федерация	234	238	241	243	246	101,2
Центральный Федеральный округ	227	228	228	230	232	100,9
Белгородская	226	248	263	267	268	100,4
Брянская	268	261	245	230	227	98,7
Владимирская	199	199	195	196	206	105,1
Воронежская	238	238	240	243	248	102,1
Ивановская	186	190	184	185	184	99,5
Калужская	212	212	212	212	225	106,1
Костромская	208	208	218	217	216	99,5
Курская	220	225	228	235	236	100,4
Липецкая	222	222	217	219	222	101,4
Московская	243	245	253	260	260	100,0
Орловская	204	202	195	204	209	102,5
Рязанская	232	234	235	244	258	105,7
Смоленская	234	236	232	236	236	100,0
Тамбовская	198	200	203	202	203	100,5
Тверская	249	249	249	250	250	100,0
Тульская	181	169	167	165	161	97,6
Ярославская	246	252	250	250	252	100,8
г. Москва	229	226	223	223	223	100,0

Производство молока в Ярославской области характеризуется следующими данными. По информации Ярославльстата, в 2010 г. общие ресурсы молока и молочных продуктов увеличились на 6 %. В 2010 г. собственное производство обеспечило их формирование на 54 % (в 2009 г. – 61 %, в 2008 г. – 64 %).

Таблица 2

Производство молока в Ярославской области

Вид продукции	2008, тыс. т		2009 тыс. т		2010 тыс. т	
	Всего	В т. ч. ЛПХ	Всего	В т. ч. ЛПХ	Всего	В т. ч. ЛПХ
Молоко сырое	293, 2	53,8	280,5	47,7	264,5	41,2

Однако системы управления качеством в сельском хозяйстве как самостоятельной сферы в России до сего времени нет, поэтому качество регулируется в виде сопутствующего процесса. Качество продукции – один из важных производственных и экономических показателей работы сельскохозяйственного предприятия. В этой связи при решении сложных задач развития экономики аграрного производства, с которыми сталкивается каждое предприятие молочного направления, является эффективным сбыт молочной продукции – проблема, которая все более усложняется. В условиях избирательного спроса и возрастания потребностей со стороны потребителей обеспечение их молоком и молочными продуктами высокого качества и конкурентоспособности приобретает особую значимость. От качества зависит цена молока. По мнению специалистов, разница между максимальными и минимальными значениями закупочных цен составляет до 30 %.

Качество как емкая, сложная и универсальная категория имеет множество особенностей и различных аспектов. Качество сельскохозяйственной продукции – это совокупность характеристик продовольствия, сырья, услуг, относящихся к его способности удовлетворять возрастающие интересы, требования потребителя по приемлемой цене. По мере поступательного развития отрасли она приобретает новые свойства. Например, сейчас все больше пользуются спросом молочные продукты, обо-

гашенные йодом, селеном и т. д., оказывающие положительное влияние на состояние здоровья человека. В социальном аспекте качество связано с восприятием потребителями продукции с позиции питательных и других свойств в соответствии с законами спроса и предложения. Техничко-технологический аспект качества обусловлен совокупностью качественных параметров. Основными производителями молока в Ярославской области являются (таблица 3).

Исходя из балансов ресурсов и использования молока и молокопродуктов за 2009 г. по 18-ти областям ЦФО, Ярославская область занимает 11 место по производству молока и 7 место по объемам личного потребления.

Сфера экономического управления качеством включает в себя стимулирующие регуляторы качества. Они направлены на участников рынка молока и молокопродуктов, включая производство молока сельскохозяйственными организациями. Для достижения необходимых параметров качества экономическими регуляторами можно эффективно управлять качеством продукции, сырья и услуг на разных стадиях производства, переработки и реализации.

Таблица 3

**Производители молока и молочных продуктов
на территории Ярославской области в 2010 г.**

Вид продукции	Произведено продукции, тонн	Загрузка мощностей, %
Молоко и молочные продукты		
ЗАО «Рамоз» (г. Рыбинск)	19896,3	36,5
ООО «Ярмолпрод» (г. Ярославль)	39074,0	43,2
ООО «Молокозавод «Прошенинский» (Гаврилов-Ямский район)	734,4	100,0
ГП Сыродельный завод ВНИИМС Рос-сельхозакадемии (г. Углич)	1317,0	42,0
ОАО «Даниловский маслосырзавод» (г. Данилов)	3835,0	48,0
ООО «Ярославские сыры» (г. Ростов)	408,4	14,1
ООО «Агробизнес» (Любимский район)	7872,0	70,0

С экономической точки зрения важно знать, насколько качество продукции соответствует реальной потребности, так как не всякое ее повышение необходимо обществу, покупателям. При этом определяющая роль принадлежит ценовому фактору, на который покупатели обращают повышенное внимание, особенно в последнее время, когда цены стали расти галопирующими темпами, см. табл. 4–6.

Таблица 4

Средние цены на молоко питьевое цельное пастеризованное за литр на потребительском рынке Ярославской области (на конец месяца; р.)

	Декабрь 2010	Март 2011	Июнь 2011	Июль 2011	Август 2011	<u>Справочно</u> август 2010
Молоко питьевое цельное пастеризованное, за литр	31,08	31,55	31,41	31,48	31,32 116,8% к августу 2010 100,8% к декабрю 2010	26,81

Таблица 5

Индексы цен производителей на молоко (на конец периода, %)

	Август 2011 к		<u>Справочно</u>
	Августу 2010	Декабрю 2010	Август 2010 к декабрю 2009
Молоко	119,0	89,9	104,8

Как видим, рост розничных цен на молоко соответствует росту цен производителей: в августе индекс розничных цен на молоко – 116,8 % по отношению к августу 2010 г., а индекс цен производителей на молоко – 119 % за тот же период.

Таблица 6

Средние потребительские цены на молоко по областным центрам Российской Федерации на 26.09.11 г. (р. за 1 л)

Ярославль	Владимир	Вологда	Иваново	Кострома	Н. Новгород	Тверь
32,05	30,26	26,45	30,63	34,17	31,07	31,76

В Ярославской области – средний уровень розничных цен на молоко среди областных центров РФ.

Таким образом, качество как определенная совокупность потребительских свойств молочной продукции призвано потенциально или реально способствовать удовлетворению потребностей населения.

В этой связи управление качеством следует рассматривать как целенаправленный процесс скоординированных действий в системе предприятий молочного направления для установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня качества производимой продукции, удовлетворяющего требованиям покупателей и общества в целом. Без обеспечения стабильного качества молочной продукции невозможно интегрировать национальную экономику в мировую систему и занять в ней достойное место.

В процессе работы по выполнению намеченных мероприятий необходимо разработать и внедрить комплекс внутренних стандартов, определяющих основные процессы, проходящие на предприятии, с точки зрения системы менеджмента качества. Этими внутренними стандартами являются следующие.

1. Общие положения качества в молочном скотоводстве. Цель и средства достижения.

2. Подготовительная работа по внедрению системы качества на предприятии.

3. Порядок распределения обязанностей, прав и ответственности по уровням качества на предприятии.

4. Организация и порядок проведения исследования покупательского спроса на молоко и молочную продукцию.

5. Планирование и порядок разработки прогноза производства и сбыта молочной продукции на предприятии.

6. Формирование стратегии и тактики качества продукции предприятия, его структурных подразделений.

7. Требования к производству молока на предприятии.

8. Порядок формирования ассортимента выпускаемой продукции.

9. Порядок организации товародвижения и стимулирования сбыта молочной продукции.

10. Формирование каналов продвижения и системы логистики молочной продукции.

11. Порядок взаимоотношений с покупателями и потребителями молочной продукции.
12. Порядок взаимоотношений с дилерами и коммерческими агентами.
13. Порядок отпуска и приема готовой продукции.
14. Порядок проведения мероприятий по рекламе молочной продукции.
15. Порядок материального стимулирования специалистов, организующих внедрение системы менеджмента качества продукции.

Библиографический список

1. *Каишанов А. Н.* Экологические проблемы животноводства и производства продуктов питания на современном этапе : тезисы докладов междунар. науч.-практ. конф. «Эколого-генетические проблемы животноводства и экологически безопасные технологии производства продуктов питания». Дубровицы, 1998. С. 10–12.
2. *Королев А. А.* Актуальные проблемы обеспечения качества и контроля за безопасностью продовольствия в стране // Информ. бюл. Минсельхозпрода РФ. 1999. № 6. С. 38–44.
3. О потребительской корзине в Ярославской области : Закон Ярославской области от 02.11.2009 № 57-з.
4. *Сажин Г. Ю.* и др. Получение экологически чистых детских молочных продуктов // Молочная промышленность. 1998. № 3.
5. Система анализа рисков и определения критических контрольных точек НАССР/ ХАССП. Государственные стандарты США и России. М.; USDA.2002.
6. Технический регламент на молоко и молочную продукцию : Федеральный Закон от 12. 06. 2008 г.
7. *Устинова А. В.* Экологически чистые комплексы для производства детского питания // Мясная промышленность. 1994. № 6.
8. *Фомичев Ю. П.* Экологические проблемы производства продукции животноводства и охраны среды обитания сельскохозяйственных животных : тезисы докладов междунар. науч.-практ. конф. «Эколого-генетические проблемы животноводства и экологически безопасные технологии производства продуктов питания». Дубровицы, 1998.
9. *Ходус А. В.* Управление производством и сбытом экологической продукции в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Москва, 19997.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА

В экономической литературе наиболее часто встречаются два подхода к определению информационной среды. В первом случае информационная среда понимается как совокупность информационных условий существования субъекта (наличие информационных ресурсов и их качество, развитость информационной инфраструктуры), а также социально-экономических и культурных условий реализации процессов информатизации [4; 5, с. 51].

Согласно второму подходу информационная среда – это функциональная структура, реализующая процесс управления путем формирования и реализации в текущий момент времени t_i информации – объекта, осуществляющего управляющее воздействие, построенного на основе данных о предыдущем состоянии объекта в t_{i-1} для достижения им целевого состояния в последующий момент времени t_{i+1} [2, с. 59].

Вслед за Смирновым М. А. и Петровой Е. В. мы рассматриваем информационную среду как совокупность условий, при которых возникают и удовлетворяются информационные потребности субъектов социально-экономической деятельности.

Любая среда, с одной стороны, является продуктом деятельности некой территориальной совокупности субъектов; с другой – она оказывает непосредственное влияние на поведение субъектов в рамках данной территории.

По характеру воздействия на субъект можно выделить следующие типы сред:

- 1) среда, активизирующая деятельность субъекта за счет наличия достаточного количества информации необходимого качества;
- 2) среда с избыточным количеством «информационных шумов» и низким уровнем удовлетворения информационных потребностей;

3) нейтральная среда, не оказывающая значительного воздействия на деятельность субъекта [5, с.52].

В нормальных условиях информационная среда должна, во-первых, адекватно отражать основные экономические процессы; во-вторых, активировать деятельность экономических субъектов за счет качественного удовлетворения информационных потребностей.

Информационная среда включает следующие компоненты:

1) совокупность информации, информационных ресурсов, знаний, баз и банков данных, информационных систем;

2) совокупность принципов и технологий осуществления информационных процессов;

3) инфраструктуру.

От достаточности и полноты перечисленных компонентов будет зависеть степень зрелости и готовности информационной среды формировать и обслуживать информационные потребности субъектов.

В информационной среде функционирует множество субъектов¹. В зависимости от того, какие информационные функции они выполняют, их можно разделить на:

- производителей информации;
- потребителей информации;
- поставщиков информации.

Необходимо отметить, что один и тот же субъект в различных условиях может выступать в разных ролях. Например, органы местной власти, с одной стороны, принимая решения, выступают в качестве производителей информации, с другой стороны, любое решение принимается на основе первичных данных – в этом случае «местная власть» выступает как потребитель.

Рассмотрим причины, которые позитивно влияют на возрастание спроса на информацию¹ и информационно-коммуникационные технологии.

¹ Субъектами в информационной среде выступают: органы местной власти, муниципальные учреждения, предприятия, человек

Во-первых, это структурные изменения в экономике и управлении.

- Модернизация системы управления как на государственном, так и муниципальном уровне: развитие территориальных и муниципальных информационных услуг.

- Изменение системы хозяйствования, когда приоритетным направлением становится развитие инноваций. Информация в этих условиях играет важную роль.

- Развитие сектора электронных государственных и негосударственных услуг. При этом со стороны государства эти услуги навязываются.

- Рост социально-экономических связей субъектов.

Во-вторых, «информационные причины».

- Информация подвергается очень быстрому старению: она теряет свою актуальность и ценность для потребителя.

- В большинстве случаев достаточно сложно определить оптимальный размер необходимой информации, поэтому, если это возможно, потребители берут информацию «по максимуму».

- Потребление информации способствует созданию нового знания, знания расширяются и наращиваются, следовательно, увеличивается объем информации. Поэтому необходимы все более совершенные средства для их обработки и хранения.

В-третьих, субъективные причины, когда, используя информацию и ИКТ, человек получает личные выгоды. К таким причинам относятся следующие.

- Удобство коммуникаций: каждый индивидуум одновременно является и получателем и отправителем информации – в любое время и в любом месте; обеспечивается постоянное интерактивное взаимодействие (диалог), т. е. непрерывная обратная связь между участниками информационного обмена.

- Удобство доступа к информации: возможен доступ в единую сеть различных баз данных.

¹ Под информацией мы понимаем как чистую информацию, используемую в своей непосредственной форме (в виде данных), так и опосредованные ее формы – знания, технику, технологию.

- Экономия времени и сил: используя ИКТ человек получает дополнительные возможности осуществления операций.

- Независимость от территориального расположения, когда человек, находясь в любой точке, может осуществлять необходимые ему действия.

- Повышение степени комфорта за счет использования информации и технологий в практических областях деятельности.

- Появление возможности влиять на принятие решения.

Однако существует ряд объективных причин, тормозящих развитие и распространение информации и информационно-коммуникационных технологий.

Во-первых, использование информационных технологий предполагает определенные затраты (на приобретение технических средств, установку и т. д.). Если учесть низкий доход на душу населения во многих странах, то выяснится, что такие затраты достаточно велики.

Во-вторых, использование информационно-коммуникационных технологий предполагает определенный уровень культуры и образования, который во многих странах оставляет желать лучшего. Существует прямая зависимость между уровнем образования и степенью активности использования информационных технологий.

В-третьих, сами информационные технологии требуют совершенно нового, более высокого развития инфраструктуры для своей эффективной работы.

Некоторые аналитики считают, что развитие информационных систем и технологий вызвано скорее техническими причинами, чем потребностями людей. Так, известные в этой области исследователи Манселл и Вен отмечают, что «имеются серьезные основания полагать, что прикладное применение информационных технологий не отражает потребности пользователей ... оно не только не принесет ожидаемых благ, но скорее создаст новые проблемы, требующие дополнительных затрат для их разрешения. Без наличия определенных социальных, экономических и культурных условий, знания и заинтересованности пользователей и определенного сочетания компонентов

этой инфраструктуры применение информационных технологий не принесет пользы» [1].

В-четвертых, избыточность информации. Шарль Гольдфингер в книге «Полезное и бесполезное: неосязаемая экономика» пишет: «Информации всегда слишком много. Каждый вид экономической деятельности производит ее больше, чем в состоянии потребить» [3, с. 26]. В условиях избыточности информации субъект не всегда в состоянии принять правильное решение и установить предельные рамки «полезного» объема информации, необходимого для принятия решений и создания нового знания.

В нормальных условиях информационная среда должна создавать механизмы, которые позволяли бы минимизировать отрицательные моменты и активизировали потенциал развития информационных отношений.

Библиографический список

1. Всемирный доклад ЮНЕСКО о коммуникации и информации 1999–2000 гг. URL: book.uraic.ru/files/spravka/170.doc
2. Максимов Н. В. Информационная среда науки и образования: от информационного обслуживания к распределенной системе управления знаниями // Информационное общество. 2009. № 6. С. 58–67.
3. Петрова Е. А. Современный информационный рынок: макроэкономический анализ закономерностей формирования и развития. М., 2004.
4. Петрова Е. В. Человек и информационная среда: проблемы взаимодействия. URL: <http://www.congress2008.dialog21.ru/Doklady/16410.htm>.
5. Смирнов М. А. Информационная среда и развитие общества // Информационное общество. 2001. № 5. С. 50–54.

ФОРМИРОВАНИЕ «КОРПОРАТИВНОЙ ПАМЯТИ» НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Безусловно, инновационная экономика – это экономика знаний. И каждое предприятие, ориентированное на инновационное развитие, должно уделять значительное внимание развитию внутренней системы знаний. Знания участвуют в ведении бизнеса, обеспечивают адаптивность предприятия по отношению к внешней среде, влияют на эффективность и конкурентоспособность компании. На практике это проявляется в проектировании и производстве сложных продуктов и услуг, а также в их доставке потребителю; в обеспечении устойчивого развития компании в условиях возрастания динамичности и изменчивости окружающей среды; в снижении неопределенностей и рисков, связанных с тенденциями политического и экономического развития современного мира; в потребности прогнозирования и умением реагировать на ситуацию; в способности к постоянному обновлению функциональной и организационной структуры компании.

Деятельность современных наукоемких предприятий характеризуется высокими требованиями, предъявляемыми к качеству, темпам обновления продукции, ее технологической сложностью. Специфика процессов научно-технической деятельности, проведения опытно-конструкторских работ (в значительной степени выполняемых за счет ресурсов нематериального характера) обуславливает необходимость использования таких инструментов управления, которые учитывают особенности интеллектуальной деятельности.

Управление сложным и многоступенчатым процессом создания наукоемкой продукции становится невозможным без понимания руководством принципов и механизма взаимосвязи различных подсистем в рамках одного предприятия, а также ясного видения функциональной структуры компании и возможности прогнозировать ее развитие на определенный период [1].

В связи с этим фактом, возникает потребность в организации системы знаний предприятия, позволяющей эффективно решать проблемы, обусловленные изменчивостью внешней среды.

Многие исследователи в области управления знаниями предприятий отмечают положительные моменты использования цифровых репозитариев. Цифровой репозитарий представляет собой базу данных, позволяющую хранить знания в электронном виде, структурированные в соответствии с принципами объектного описания метаданных. Объекты знаний, загруженные в репозитарий, могут быть использованы повторно, а также реализованы как коммерческий продукт. Цифровые репозитарии позволяют выстраивать взаимосвязи между объектами знаний. Взаимосвязь объектов дает возможность контекстного поиска и использования.

Образно эта технология названа технологией «коллективной памяти» или «корпоративной памяти», которая хранит гетерогенную информацию (документы, чертежи, базы данных, базы знаний) из различных источников предприятия и делает эту информацию доступной специалистам для решения производственных задач [2].

При этом возникает вопрос, как поддерживать организационный репозитарий, чтобы информация в нем всегда оставалась актуальной и полезной. Мы предлагаем организовать процесс формирования корпоративной памяти в виде алгоритма, представленного на рис. 1.

Функциональная структура любого предприятия представляет собой совокупность производственных задач, т. е. функций, для которых определен порядок их выполнения. Такие задачи составляют «костяк» деятельности предприятия. Кроме того, изменчивость внешней и внутренней среды приводит к появлению новых, ранее неизвестных для компании проблем. Своевременность их решения определяет способность предприятия к адаптации и, как следствие, его конкурентоспособности на рынке.

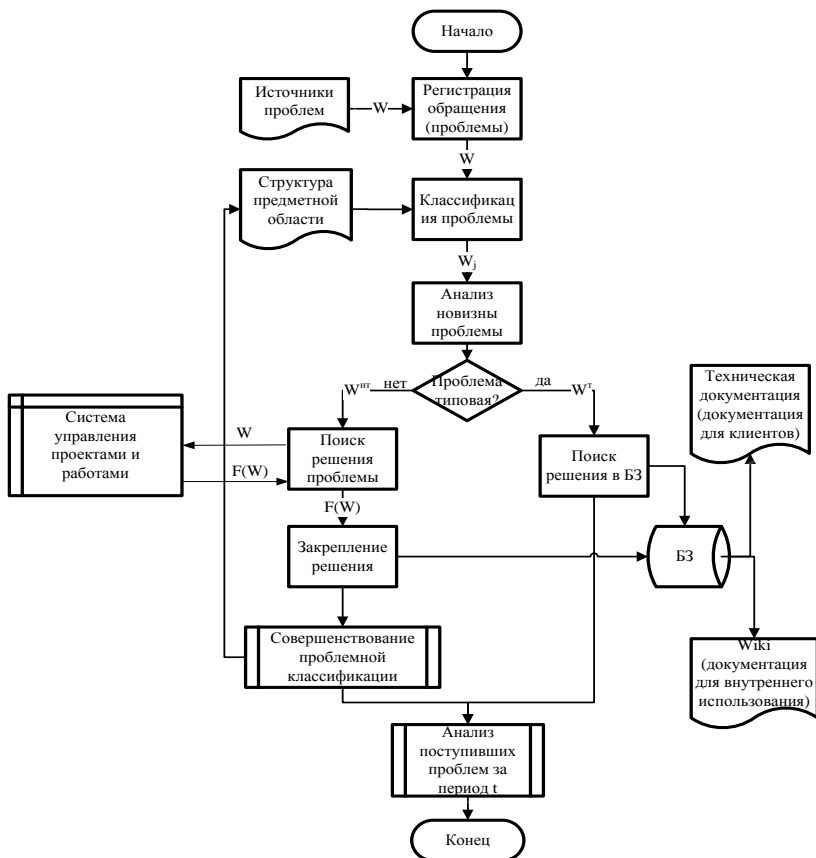


Рис. 1. Блок-схема обработки поступающих проблем предприятия

Основными источниками появления новых для предприятия проблем являются следующие.

1. Внешние.

– Клиенты – как основной источник требований к выпускаемому продукту. Являются непосредственными потребителями продукта, который производит организация. Возрастающие ожидания клиентов, снижение качества предоставляемых им продуктов или услуг, некорректное использование приобретаемых товаров, а также другие моменты могут привести к появлению проблемных ситуаций.

– Партнеры – как вторичный источник требований к производимому продукту. Могут влиять на направления развития производимых продуктов, участвовать в разработках.

– Конкуренты – как источник постоянного соперничества, задают темп развития товаров и услуг в выбранной области.

– Уровень научно-технического развития – определяет современные технологии, применение которых в процессе деятельности предприятия обеспечит наилучший эффект.

– Законодательство, налоговые службы и т. д. – как требования среды, которые довольно редко изменяются, но при этом обязательны для исполнения.

2. Внутренние.

– Противоречия, возникающие из-за рассогласования между процессами предприятия.

– Изменения в стратегии и целях предприятия.

– Изменения в используемых предприятием технологиях и т. д.

Каждая поступившая проблема нуждается в тщательном анализе и изучении. Поэтому информация о каждой проблеме должна храниться в корпоративной памяти компании. Для этого на предприятии следует ввести процедуру регистрации всех возникающих проблем. Для каждой проблемы обязательно следует зафиксировать:

– инициатора (лицо, выявившее проблему);

– дату возникновения;

– место возникновения;

– важность проблемы (критичность);

– суть (представить описание проблемы).

При необходимости можно расширить набор необходимых атрибутов для удобства работы с каждой проблемой. Например, в качестве дополнительных характеристик можно указать приоритет (важность) проблемы, способ уведомления о проблеме, связь с другими проблемами и др.

По полученному описанию проблемы следует провести ее идентификацию. К основным задачам идентификации проблемы можно отнести следующие.

– Формализованное представление проблемы (ее описание в терминах предметной области, с указанием ключевых слов).

– Определение уровня иерархии проблемы (масштаба проблемы).

– Классификация проблемы в рамках предметной области (уточнение направления).

Поскольку требования пользователей не всегда излагаются в терминах предметной области, часто требуется привести их к единому контексту, который принят на предприятии. Процедуру представления требования пользователя в терминах предметной области будем называть формализацией требования. Обычно формализацию проводят с целью приведения обращений к единообразию и облегчению понимания между сотрудниками различных подразделений в процессе работы над проблемами.

Следующим шагом является определение уровня проблемы в общем проблемном пространстве, или, другими словами, ее масштаба. Эта процедура должна осуществляться экспертом. Уже на данном этапе можно закрепить ответственного за решение поступившей проблемы.

Дальнейший анализ проблемы предполагает ее классификацию в рамках разработанной структуры. Для этого на предприятии должен быть разработан внутренний классификатор его процессов. Использование предприятием такого классификатора позволит упорядочить знания о ведущейся деятельности, представить их структуру.

После определения места проблемы в общей структуре процессов проводится анализ ее новизны. Если такая проблема была зафиксирована ранее, т. е. является типовой, осуществляется поиск ее решения в базе знаний. Если же это новая проблема, нетиповая, то оформляется работа (или проект) по разработке решения. В обоих случаях за решение проблемы назначается ответственный.

Когда решение найдено, оно закрепляется в базе знаний предприятия. Эти знания получают отражение во внутренней документации организации, а также в документах заказчика. Кроме того, существующая проблемная классификация также дополняется знаниями о решенной проблеме. При этом обязательно проводится анализ на непротиворечивость новых данных.

Помимо накопления знаний, собираемая информация по проблемам становится основой для статистического анализа, результаты которого влияют на планирование деятельности предприятия. Его основными направлениями являются следующие.

1. Выявление проблемных областей в деятельности предприятия.

2. Расчет доли инновационных запросов клиентов в общем количестве обращений (за период).

3. Расчет доли инновационных решений в общем объеме работ (за период).

4. Определение эффективности решения поступающих проблем.

5. Определение эффективности работы каждого сотрудника и отдельных групп (за период).

Результаты анализа позволяют принимать обоснованные решения по управлению знаниями о процессах компании, работе с сотрудниками и подразделениями, а также осуществлять выбор стратегии работы предприятия.

В результате такой работы с поступающими проблемами осуществляется совершенствование накопленных предприятием знаний. Эти знания способствуют актуальному изменению его функциональной структуры, что способствует наращиванию адаптационных свойств предприятия и в итоге приводит к повышению эффективности его деятельности.

В качестве программной поддержки процесса формирования корпоративной памяти предприятия предлагается комплекс программных средств.

MantisBT – свободно распространяемая система отслеживания ошибок в программных продуктах (bugtracker). Данная программа позволяет организовать взаимодействие исполнителя с клиентами. С помощью этого программного продукта предлагается организовать «сходящуюся» систему знаний. Самостоятельное формирование контента этой системы может принимать форму информационных артефактов – документы, презентации, маркировка или графика, а также изложение основных направлений дискуссии или форумы для обсуждения. Информация, размещаемая по собственной инициативе, существенно расширяет объем знаний, доступный пользователям. Одним из главных положительных моментов такого подхода к организации знаний является отсутствие временного лага между решением разместить определенную информацию и ее появлением в системе.

– *Wiki* – он-лайновая база данных, позволяющая пользователям актуально пополнять базу знаний предприятия и использовать накопленные знания в своей работе. На основе *Wiki*-технологии предлагается реализовать централизованно управляемую систему знаний. Такая система знаний должна иметь определенную структуру. Несмотря на то, что информация мо-

жет исходить от множества источников и от многих людей, перед тем как попасть в систему, она должна проходить контроль качества или процедуру утверждения. С одной стороны, централизованная обработка информации требует времени, но с другой стороны – пользователи уверены в качестве используемой информации.

Сочетание этих двух систем дает предприятию возможность, с одной стороны, оперативно реагировать на поступающие проблемы, а с другой – формировать «костяк» знаний о его процессах.

В целом использование в своей работе системы «корпоративной памяти» позволяет предприятию решить важные проблемы.

– Информационной перегруженности сотрудников (когда одна и та же информация ищется несколько раз).

– Траты опыта – индивидуального и коллективного (не учитывается прошлый опыт, что приводит к непрофессиональным действиям, обучение и адаптация новых сотрудников проходит неэффективно).

– Нарушения коммуникаций между подразделениями.

Решение обозначенных проблем позволяет избежать их последствий: потерю клиентов, упущенные возможности, убытки и т. д. Отлаженные процессы управления знаниями открывают перед организациями новые возможности: позволяют добиться практического превосходства над конкурентами с помощью более эффективного производства; ориентироваться на клиентов, производя товары и услуги, максимально отвечающие их потребностям; занять лидирующее положение на рынке, создавая инновационные продукты и услуги [3].

Библиографический список

1. *Лукичева Л. И.* Управление интеллектуальным капиталом : учеб. пособие. М. : Омега-Л, 2010. 551 с.

2. *Макович Г. В.* Менеджмент знаний: документационное обеспечение управления. М. : Изд-во «Академия Естествознания, 2010. URL: <http://www.rae.ru/monographs/84>.

3. *Мариничева М. К.* Управление знаниями на 100 %: Путеводитель для практиков. М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. 320 с.

КРУГООБОРОТ КРЕДИТНОГО РЕСУРСА: ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДОВ

Мировая практика показывает, что роль кредита в экономике колоссальна, современное хозяйство немислимо без кредита и по существу носит «кредитный характер». Однако состояние современной науки о кредите свидетельствует о том, что с точки зрения познания практика несколько опережает теорию. В экономической теории кредит как в отечественной, так и в западной литературе незаслуженно находится на вторых позициях, здесь в целом теория небогата выводами и положениями. Разработка проблематики кредита идет главным образом в плоскости финансовой науки. Именно к ней относятся наиболее плодотворные разработки, носящие в основном конкретно-экономический характер. Публикации о кредите в большей части посвящены практике банковского дела и в существенно меньшей – теории вопроса¹. В финансовой науке исследователи анализируют формы кредита, инструментарий кредитования, банковские операции, методы работы с клиентурой, механизмы выдачи кредита, регулирования кредитных отношений, оценки эффективности кредитных операций и др. Кредит рассматривается как финансовый инструмент в рамках банковского дела (денежные формы кредита) или в рамках экономики предприятия (коммерческий кредит). В тени остается тема экономиче-

© Роднина А. Ю., 2011

¹ Многообразная современная литература по проблематике кредита, авторами которой являются Н. Г. Антонов, В. И. Букато, Л. А. Дробозина, Е. Ф. Жуков, В. И. Колесников, Л. Н. Красавина, Л. П. Кроливецкая, О. И. Лаврушин, Ю. И. Львов, М. А. Пессель, Г. А. Тосуян, В. М. Усоскин и др., ориентирована преимущественно на учащихся финансовых специальностей и практических работников-финансистов.

ской природы кредита, а также связей с процессами, протекающими в экономике.

Однако для практиков несомненно важно расширение теоретического знания о кредите, так как рассмотрение некоторых практических проблем в теоретическом ключе дает возможность сформировать общие (принципиальные) подходы к их решению, помогает уяснить сущность кредита как экономического феномена, дает возможность полнее раскрыть специфику его функционирования, его влияние на процессы, протекающие в экономике, расширяет суждения о рынке кредитных ресурсов. Теоретическая ясность дает ясность практическую.

Таким образом, в современных условиях тема кредитного кругооборота нуждается в дополнительной разработке. Это связано не только с ростом многообразия самих кредитных операций, увеличением объема денежных капиталов, предоставляемых в ссуду как банками, так и другими кредитно-финансовыми учреждениями, но и с расширением объективных основ кредита, круга субъектных отношений. Данные обстоятельства вызывают необходимость дальнейшего изучения теоретических и методологических проблем кредита.

Тот факт, что методология как способ научного познания действительности должна соответствовать объекту и предмету исследования, характеру исследования и поставленным задачам не вызывает сомнений в силу своей очевидности. В то же время поставленные задачи могут быть настолько широки и сложны, а объект и предмет исследования настолько многообразны, что потребуются одновременное использование нескольких методологических подходов. Именно так обстоит дело с исследованием кредита и кредитного ресурса. Необходимость обеспечения комплексного видения проблемы кредита, сложность и «многоэтажность» самого исследования вызывает необходимость использования *полиметодологического* подхода.

В качестве первого подхода мы предлагаем использовать *политико-экономический*¹. Этот подход имеет дело с объектив-

¹ Среди отечественных экономистов, занимавшихся политико-экономическим исследованием кредита, можно назвать А. В. Аникина, Н. Д. Барковского, С. М. Богомолова, М. Ю. Бортника, Э. Я. Брегеля,

ными экономическими отношениями, которые проявляются как экономические интересы и описываются как экономические категории и экономические законы, он предполагает социально-экономические оценки, интерпретацию, носящую социально-экономический характер. В конечном счете, данный подход позволяет выйти на экономические законы или группу законов, которые объясняют исследуемые социально-экономические процессы. Он имеет дело с абстракциями высокого уровня, но в то же время не отвергает социально-экономические оценки. Использование данного подхода означает, что делается акцент на объективную сторону феномена кредита, ведущее значение придается проблематике экономических интересов и их «сцеплению» в ходе движения ссудного капитала (кредита), при этом вскрываются закономерные процессы и изучение сопровождается социально-классовыми оценками. В формировании, распределении и использовании ссудного капитала (с политико-экономической стороны особенности подхода к кредитным отношениям состоят именно в акценте на ссудный капитал или ссудный фонд) просматриваются определенные тенденции (например, развитие сетевых организаций) и определенные контртенденции (например, ускоренная концентрация банковского капитала и регулирование движения кредитных ресурсов определенными центрами). Политико-экономический подход, в конечном счете, дает возможности вскрыть определенные закономерные процессы в развитии кредитных отношений, более того, позволяет вскрыть экономические законы, рассматриваемые законы-тенденции (закон сохранения и увеличения кредитного ресурса как капитальной стоимости, закон многостадийности процесса и выравнивания стадий, закон конкуренции альтернатив).

Второй подход – *институциональный*, при котором также используется метод абстракции, но менее высокого уровня, больше конкретности, когда экономическая ткань общества представлена как система взаимодействующих и при этом чрезвычайно разнообразных институтов, рассматриваемых, с одной стороны, как нормы и правила хозяйственного поведения, с дру-

З. С. Каценеленбаума, И. В. Левчука, В. И. Рыбина, И. А. Трахтенберга, Г. А. Шварца, В. Н. Шенаева, М. М. Ямпольского.

гой стороны – в качестве механизмов стимулирования и принуждения их исполнения. Конкретно система институтов раскрывается с опорой на такие обобщающие понятия, как права собственности и обмен правами собственности; контрактные отношения (взаимодействие людей в форме заключения контрактов); транзакционные издержки как издержки свершения сделок, с помощью которых происходит обмен правами собственности; свобода выбора, трактуемая в качестве фундаментального свойства рыночной экономики, когда в качестве одного из важнейших критериев эффективности также могут рассматриваться транзакционные издержки.

Таким образом, в рамках институционализма экономическое развитие рассматривается как хозяйственное поведение, принимающее форму обмена правами собственности, контрактных отношений; это увязывается с количественной характеристикой – транзакционными издержками. Ключевой момент – это хозяйственное поведение участников на всех стадиях. В конечном счете, данный подход дает возможность выйти на институциональную обеспеченность социально-экономических процессов.

В порядке конкретизации и политэкономического и институционального подходов, а также их взаимосвязи используются такие методы исследования, как *воспроизводственный* подход, который мы рассматриваем как кругооборотный, что дает возможность вскрыть не просто экономическую природу, но и механизм воспроизводственного процесса.

Кругооборотный подход к пониманию кредита позволяет актуализировать тему кредита, представить ее в панорамном виде, выдержав логику процесса, увидеть ее и в целостности, и одновременно в постадийной расчлененности. Таким образом, появляется возможность не просто «укрупненно» показать формирование, распределение и использование кредитного ресурса, сопровождая эту «укрупненность» принципиальными оценками, но и показать ее более подробно, расчлененно с выделением ресурсной составляющей издержек и выгод участников, а также с обозначением возникающих проблем и противоречий, что предполагает предложение рекомендаций по их разрешению. В итоге обеспечивается панорамное, постадийное видение кредита как рыночного феномена. Следует отметить, что при кругооборот-

ном подходе изучается не только переход процесса из одной стадии в другую, но и условия его повторения вновь и вновь.

Далее используется *системный* подход, который дает возможность, во-первых, кредитные отношения представить как совокупность взаимодействующих участников с их особыми интересами, с последующим выходом на проблему согласования этих интересов, с другой стороны – охарактеризовать проблемы кредита с помощью его рассмотрения как совокупности взаимообуславливающих друг друга институтов (их характеристики, обмен правами и прочее) с последующим выходом на эффективность их функционирования. Важнейшая задача, решаемая на базе применения системного подхода, заключается в том, чтобы показать условия устойчивости функционирования кредитных отношений как системы. В то же время, анализируя кредитную систему Российской Федерации, приходится выделять ее «системные недостатки» и выдвигать предложения по их устранению.

Ценность используемого *метода равновесия* (сбалансированности) заключается в том, что он позволяет оценивать степень совершенства (сбалансированности) протекания того или иного процесса, определить, насколько выравнен процесс по стадиям.

В качестве третьего методологического ряда выступает использование таких инструментов, как *индукция*, которая предполагает изучение материалов реальной жизни, фактов хозяйственной действительности с целью их обобщения и установления «эмпирических правильностей» (Н. Д. Кондратьев), и *дедукция*, как движение познания от общего к частному, анализ и синтез, единство логического и исторического и прочее.

Такой полиметодологический подход позволяет, во-первых, углубить теорию кредита посредством, с одной стороны, разграничения кредитных отношений как особого вида объективных экономических отношений (политико-экономический подход)¹, с другой стороны – рассмотрения процесса институ-

¹ Можно схематически показать следующий круг вопросов, разрабатываемых при анализе объективных кредитных отношений: объективные основы кредитных отношений, их причины и происхождение

ционализации этих отношений, представленного в виде кредитной системы Российской Федерации (институциональный подход)¹. Во-вторых, показать, что в реальной действительности России эти объективные кредитные отношения, подчиняющиеся определенным законам, в силу разных причин неадекватно институционализированы как российская кредитная система и деформированы, что снижает уровень эффективности их использования. Объективные кредитные отношения в обобщенном виде имеют свое выражение в виде кругооборота кредитного ресурса, поэтому, в-третьих, важно разработать абстрактно-логическую модель, которая позволит выяснить, при каких условиях обеспечивается нормальный кругооборот кредитных ресурсов, или адекватность кредитных отношений запросам экономики (требованиям экономических законов и социальным запросам, сложившимся в обществе), что подразумевает, с одной стороны, высвобождение ресурсов для кредитных целей, а с другой – формирование потребности в них. Данная модель служит эталоном для анализа положения дел в реальной экономике и основанием для разработки рекомендаций по совершенствованию кредитной системы.

Мы считаем, что в рамках вышеописанного полиметодологического подхода исследование кругооборота кредитного ресурса необходимо производить по следующему алгоритму, отражающему логику исследования.

Во-первых, *выделение стадии кругооборота кредитного ресурса*. При этом ставится задача: разграничить стадии кругооборота по экономическому назначению.

Мы считаем, что принципиально важным является определение исходной стадии движения кредита. Большинство представителей отечественной экономической науки отвечает на этот вопрос вполне однозначно. По установившейся традиции

ние, их содержание, формы, механизм функционирования, эффекты как социально-экономические последствия, эволюция.

¹ Кредитную систему Российской Федерации мы представляем как систему взаимодействующих институтов (кредитные учреждения и их функции, рынки кредита и их сегменты, банковский сектор и стратегии его участников и прочее) с учетом регионального аспекта.

началом движения кредита считается аккумуляция временно свободных денежных средств. «Кредит, – отмечает Ю. Е. Шенгер, – не существует вне аккумуляции и вне использования собранных средств для выдачи ссуд» [3, с. 53].

Однако О. И. Лаврушин не разделяет подобной точки зрения. Он считает, что «началом движения кредита, его первой стадией является размещение ссуженной стоимости», и сводит проблему «к определению места, которое занимают процесс высвобождения стоимости и ее направление в форме ссуды в анализе сущности кредитных отношений» [1; 2]. О. И. Лаврушин отмечает, что кредит как бы разрешает противоречие между движением высвободившейся стоимости у кредитора и потребностью в ее использовании в хозяйстве заемщика. В этом смысле выдаче кредита предшествует аккумуляция средств, а точнее, их высвобождение. Однако, по его мнению, аккумуляция не является кредитом по существу, так как, во-первых, высвободившаяся у кредитора стоимость не обязательно станет ссуженной стоимостью: через определенный период свободные средства могут быть использованы на собственные нужды их владельца; во-вторых, сам факт собирания средств, их оседание в хозяйстве кредитора еще не означают совершение кредитной сделки, стоимость остановилась в своем движении, и ее дальнейшая судьба зависит от заинтересованности кредитора вступить в кредитные отношения. Если данная заинтересованность возникает и высвободившаяся стоимость передается заемщику, то с ее передачей начинают свое существование и кредитные отношения [2, с. 45–46]. Кроме того, передача кредитором товара в хозяйство ссудополучателя может быть обусловлена не концентрацией, накоплением у него временно свободных материальных ценностей, а необходимостью продолжить процесс обмена, завершить начатый кругооборот. В этом случае товар, который передается посредством кредита покупателю, не выражает собой высвободившуюся ценность. Средства не обязательно могут считаться высвободившимися и в том случае, если они размещаются за счет сокращения вложений в собственное производство [1].

Следует отметить, что, по мнению Лаврушина, в анализе стадий движения ссуженной стоимости нельзя искусственно

вычленять одну из них, возводить в ранг основополагающей, так как подобный подход разрывает единство движения кредита. «Так, предоставление кредита не может быть самоцелью, оно закономерно сопряжено с возвратным движением, немислимо без возвращения ссуженной стоимости. Предоставление кредита может существовать только ради использования потребительских свойств ссужаемого объекта, его возвращения к исходной точке. Тем не менее, размещение кредита в форме предоставления ссуды является исходной стадией движения кредита» [1].

Таким образом, Лаврушин отрицает принадлежность аккумуляции к началу кредитования, к стадиям движения кредита, и проблема мобилизации ресурсов не носит для него существенного характера. Он отбрасывает стадию передачи временно свободных денежных средств банковским организациям и рассматривает только те стадии, на которых банки расходуют уже сформированный ссудный фонд, т. е. сразу включается в схему движения промышленного капитала (по К. Марксу), и его подход соответствует этой схеме.

Однако, по нашему мнению, такой подход в существенной степени уменьшает теоретико-познавательную функцию, связанную с деятельностью коммерческого банка как финансового посредника и кругооборотом ссудного капитала, и обедняет тему как исследовательскую. Из анализа выпадают факторы, формирующие финансовую грамотность населения, инструментарий мобилизации временно свободных денежных средств, а также очень важная тема структуры денег («длинные» и «короткие» деньги).

Мы предлагаем иной подход и полагаем, что исходной позицией кругооборотного движения кредитного ресурса является формирование сбережений. Такой подход представляет собой расширение и углубление проблемы и дает новое качество исследования, т. е. мы изучаем уже не только сам кругооборот, но и то, что лежит рядом, оказывает на него влияние. Такой подход дает более содержательное понимание темы кругооборота кредитного ресурса, если мы укрупненно выделяем 2 стадии: с одной стороны, население, нефинансовые организации, государство и т. д. кредитуют банк, а с другой стороны, кредитует сам банк. Кругооборот, таким образом, оказывается в институцио-

нальной среде и появляется возможность поставить новые вопросы, в частности, какая часть сбережений мобилизуется с помощью кредита, изучить альтернативные направления использования сбережений и их конкуренцию, определить роль коммерческих банков в этом процессе, выявить резервы развития кредитной системы. При традиционном подходе все эти вопросы выпадали из рассмотрения. А между тем в реальной жизни конкуренция альтернатив имеет очень большое значение, это очень серьезный и принципиально важный вопрос, так как он показывает, какая часть сбережений мобилизуется коммерческими банками.

Во-вторых, *определение экономического содержания и функций стадии кругооборота* (выделение процессов, протекающих в рамках каждой стадии) – содержательно-функциональный подход). Решаемая задача: определить место и роль каждой стадии в общем кругообороте.

Предлагается выделить следующих стадий кругооборота кредитного ресурса.

1. *Формирование сбережений*, в котором участвуют население, предприятия, государство, а также нерезиденты. На этой стадии выясняются источники сбережений и их структура. Кроме того, в порядке политико-экономического анализа важно прояснение сути сбережений как экономической категории. Сосредоточивается внимание на объективных и субъективных основах сбережения, что естественно увязывается с темой мотивации.

2. *Мобилизация временно свободных средств коммерческими банками*. Данная стадия показана нами как конкуренция альтернатив в ходе мобилизации сбережений общества кредитными и иными организациями. За сберегаемую часть стоимости общественного продукта на финансовом поприще идет активная схватка. Альтернативы известны: счет в коммерческом банке, операции на фондовом рынке, обращение к валютному рынку, организация индивидом собственного дела или самофинансирование предприятия, приобретение недвижимости, использование паевой формы в инвестиционном процессе и другие. Особого внимания заслуживает тема конкуренции альтернатив за сбережения населения, ибо они составляют основную часть сбережений общества вообще.

3. *Формирование ссудного капитала и других альтернативных фондов*, используемых в конечном счете (это относится и к ссудному капиталу) на инвестиции, образование резервов, погашение долгов. Наряду со ссудным капиталом, движение которого принято трактовать как кредит, в экономике существуют и другие формы аккумуляции сбережений: формирование акционерного капитала, образование паевого капитала, обращение сбережений непосредственно на покупку инвалюты, приобретение населением и организациями драгметаллов, художественных полотен, антиквариата, наличие денег на руках у населения и в кассах организаций и прочее. Но в рамках кругооборота кредитного ресурса мы выделяем лишь ссудный фонд (ссудный капитал). Ссудный капитал можно анализировать как с точки зрения его объективных основ и объективного содержания, так и с точки зрения субъективных факторов, влияющих на его формирование, а затем и на распределение.

4. *Инструментарий формирования ссудного фонда*. Следует отметить, что искусственное введение в кругооборотный анализ инструментальных стадий обеспечивает глубину анализа. Во-первых, в некоторой степени различаются способы привлечения ресурсов населения, предприятий, государства, поскольку это неоднородные субъекты по своему происхождению, содержанию, структуре, целям функционирования. Во-вторых, надлежит разграничивать финансовые и нефинансовые инструменты привлечения ресурсов. В-третьих, имеются существенные различия в способах воздействия на субъекты. В-четвертых, инструментарий существенно зависит от того, в каких объемах и на какие сроки у сберегателя привлекаются ресурсы, от его интересов. В-пятых, разнообразие инструментария и методов пользования им зависит также от того, кто выступает в качестве финансового посредника, встроенного в систему ссудного капитала, насколько остра конкуренция на этом рынке.

5. *Размещение ресурсов ссудного фонда* как начало собственно движения кредита. Этот процесс идет в порядке конкуренции двойного характера: с одной стороны, конкурируют между собой заемщики, с другой – идет борьба между банками за первоклассных заемщиков. На этой стадии встает немало инте-

ресных вопросов, многие из которых связаны с темой согласования интересов банков, заемщиков и экономики в целом.

6. *Инструментарий размещения коммерческими банками кредитных ресурсов.* В данном случае можно дать несколько обобщающих характеристик или направлений кредитования. Существенны различия между выдачей средств физическим и юридическим лицам (последние доминируют), разграничение кредитов по срокам предоставления, направлениям использования, обеспечению и прочее. Эти обстоятельства вызывают к жизни разные кредитные инструменты, требуя их дифференцированного использования. В данном случае также можно говорить об использовании финансовых и нефинансовых инструментов. Сами инструменты в их различных комбинациях можно представить как условия кредитования.

7. *Использование кредитных ресурсов в хозяйственной практике.* Эта стадия оказывает решающее влияние на возможность возврата и величину потерь в результате неэффективного вложения средств. Она показывает, что не все зависит от коммерческого банка, во внешней среде слишком много факторов, одни из которых осложняют процессы, другие их стимулируют и поддерживают. В данном месте можно заметить, что банки по сути являются квазиобщественными организациями, для которых на первом месте должна быть не прибыль, и тем более не сверхприбыль, а надежность и безопасность, интересы клиентуры как «слева» (вкладчики), так и «справа» (заемщики). Благодаря этому коммерческие банки реализуют интерес общества. В какой степени в реальной жизни банки действительно выступают в указанном качестве, – это уже вопрос реальной жизни и хозяйственной политики. Но объективно они (на этом мы твердо настаиваем) имеют квазиобщественную природу.

8. *Формирование нормальных источников возврата.* Казалось бы, этот момент надлежит увязывать с использованием кредитного ресурса. Но в то же время практика показывает, что не всегда кредит используется в соответствии с намечавшимися планами, возможность своевременного возврата ссуды ставится под сомнение. Нередко берут новый кредит, чтобы рассчитаться с просроченным старым или ищут иные источники погашения. Тема кредитного обременения, в особенности тема просрочен-

ной задолженности, достаточно актуальна. Коммерческие банки строят политику процентной ставки, а также условий предоставления кредита и его возврата с учетом повышенных рисков нынешнего времени, связанных либо с задержкой возврата, либо с невозвратом. Теория фиксирует понятие нормального источника возврата кредита.

9. *Инструментарий и механизмы возврата кредита и полагающихся и сопровождающих его процентов.* Практика возврата чрезвычайно многообразна, она является составной частью общей политики конкретного коммерческого банка. С одной стороны, в качестве источника выступает стоимость созданного с помощью кредита продукта или оказанной услуги, с другой стороны, в современном мире важна роль перераспределительных процессов, когда конкретный заемщик, например, в результате спекуляций получил необходимые средства, с помощью которых расплатился за взятый кредит. Сообразно с этим механизм возврата дифференцирован. В случае затруднений на оплату ссуды заемщик может обратить часть своего имущества, тут уже другой механизм возврата. В контексте наших рассуждений можно упомянуть о пролонгации, револьверных кредитах и прочее. Возможна уступка прав собственности как способ расчета с банком как заимодавцем.

10. *Процесс возврата*, который в рамках кругооборота кредитного ресурса носит многоступенчатый характер. Стоимость, закончив определенную «работу» в хозяйстве заемщика, «уходит» от своего временного владельца и возвращается к кредитору. Деньги с процентами от заемщика возвращаются банку, банк в свою очередь в соответствии с договором рассчитывается с вкладчиком, который получает сумму денег, увеличенную на ставку депозитного процента. В то же время вкладчик может не востребовать у банка свои деньги, а продолжать наращивать свой вклад. Далеко не всегда и банки заинтересованы в досрочном возврате взятых у них ссуд, ибо это ставит дополнительную задачу поиска заемщика. Кроме того, возвратность может быть качественно различной. Если возврат наступил вследствие действительного высвобождения средств, то реально выполнение обязательств заемщика перед кредитором и возврат позаимствованных средств отражает реальную их возвратность. Если же

высвобождения стоимости не произошло, а заемщик выполняет свои обязательства за счет иного вспомогательного источника, то возникает формальная возвратность, которая не обеспечивает своевременного получения реального экономического эффекта от использования ссуды. На динамику возврата кредита оказывает существенное влияние цикличность развития рыночной экономики. Актуальна тема банкротств, в особенности преднамеренных.

Для того чтобы процесс принял круговой характер, необходимо, чтобы на последней стадии происходило увеличение вклада первичного сберегателя за счет причитающихся ему процентов.

Кроме того, необходимо выделить условия возобновления процесса кругооборота.

В-третьих, *идентификация участников и определение их экономических интересов*. Идентифицировав участников кругооборота, можно определить их интересы, а зная интересы участников, можно прогнозировать их действия и оказывать влияние на них. Необходимо исследовать содержание и структуру интересов, формы их проявления, факторы, на них воздействующие, расхождение (векторы, направленность) и степень схождения интересов, проблему согласования интересов. Таким образом, с одной стороны, аккумулируя временно свободные денежные средства и являясь заемщиками, а с другой стороны, выступая в роли кредиторов и предоставляя средства во временное пользование, банки должны работать над реализацией тех выгод, которые предполагают как вкладчики, так и заемщики, т.е. реализовывать их интересы.

В-четвертых, *институты*, возникающие на каждой стадии и участвующие в ее функционировании. Задача: определить правила и механизмы, имеющие отношение к участникам стадии.

В-пятых, определение *факторов, влияющих на стадийные процессы* (как тормозящих его, так и стимулирующих). Задача: выявление тенденций развития.

В-шестых, *положительные и отрицательные эффекты*, а также экстерналии (внешние эффекты, связанные с третьими лицами), возникающие на каждой фазе. Под эффектом мы будем

понимать форму, в которой проявляется результативность процесса. Задача: выявление «узких» мест и угроз.

В-седьмых, *индикаторы, характеризующие состояние процессов* (уровень развития и степень реализации функций, свойственных процессу); необходимо анализировать как количественные, так и качественные их значения. Важно помнить, что кредитный ресурс может быть рассмотрен в категориях потока (движения) и запаса (на определенную дату), поэтому особое внимание необходимо уделять динамике показателей и структурным изменениям. Задача: показать взаимодействие стадий, «выравненность» процесса по стадиям.

Прежде всего попытаемся развести понятия «показатель» и «индикатор». Мы предлагаем следующий взгляд на вещи. Индикатор – это все-таки показатель, но показатель сравнительно высокого уровня обобщения, «не рядовой показатель». Он может быть сведен к каким-то более низким показателям. Другой признак индикатора – он не только есть показатель величины, но и качества измеряемого процесса или явления. Третий признак индикатора – он так или иначе указывает либо на направление процесса, либо на тенденцию. В общем наше суждение сводится к тому, что показателей, характеризующих сложные социально-экономические процессы, достаточно много, но лишь часть из них подходит под понятие индикатора.

Определим круг показателей, индикаторов, с помощью которых отражаются операции, связанные с формированием ссудного фонда, кредитных ресурсов коммерческих банков. В отдельных случаях мы имеем дело с одним показателем или индикатором, в других случаях – с группами показателей, индикаторов.

1) Объем сбережений в регионе, их структура и динамика, определение той части сбережений (в статистике – финансовые активы), которая мобилизуется коммерческими банками, и можно ли считать эту долю оптимальной?

2) Доли физических и юридических лиц в составе вкладов в кредитные организации.

3) Доля вкладов в коммерческие банки в основных показателях социально-экономического развития региона (совокупные вклады в кредитные организации по отношению к валовому ре-

гиональному продукту, к обороту организаций, к доходам населения).

4) Приростные показатели, которые существенны для понимания характера исследуемых процессов (отношение прироста сбережений населения к приросту его финансовых активов).

5) Изменение соотношения долей во вкладах между Сбербанком как ведущим коммерческим банком страны и другими коммерческими банками.

6) Размер банковского капитала в расчете на один коммерческий банк, а также группировка банков, действующих в регионе, по величине капитала, по количеству вкладчиков с разграничением юридических и физических лиц, по набору банковских услуг, по объему выдаваемых кредитов, по количеству заемщиков с выделением юридических и физических лиц и по ряду других показателей.

7) Показатели, характеризующие влияние уровня развитости региона на кредитную систему (наиболее важные показатели, характеризующие условия привлечения вкладов населения в кредитную систему по отдельным коммерческим банкам: депозитный процент, число филиалов и представительств, отдельные наиболее значимые условия привлечения сбережений населения и пр.).

Второй аспект исследуемой темы – это кредитование народного хозяйства, использование кредитного ресурса в интересах экономики и населения. В данном случае мы также прибегнем к способу выделения групп показателей и индикаторов, учитывая в то же время тот момент, что эти показатели обычно существенно различаются в зависимости от степени развитости региона и его специфических признаков.

1) Объем выданных народному хозяйству и населению кредитов, при этом наряду с абсолютными размерами необходимо дать сведения о доле кредитной массы в таких показателях, как оборот организаций, валовой региональный продукт по типу суммированной валовой добавленной стоимости. Кроме того, нужно установить удельный вес кредитного ресурса в общем объеме используемых денежных ресурсов, а также среднедушевые показатели. Целесообразно изучить отношение выдан-

ных кредитов к доле юридических и физических лиц на определенную дату и в динамике.

2) Общие показатели объема вложенных в экономику кредитов необходимо дополнить сведениями о структуре кредитных вложений, что означает выяснение, в какие сферы прежде всего направлялись кредитные ресурсы и с какими особыми условиями этот процесс был связан, какие сферы оказались изгоями, для которых получение в нужном объеме кредитов оставалось неосуществленной мечтой; совокупность показателей, характеризующих степень проникновения коммерческих банков в экономику региона.

3) Совокупность показателей, отражающих роль и место кредитного ресурса в регионе. Важнейшие показатели – процентная ставка по кредитам, показатель, фиксирующий число случаев невозврата кредитов, их долю в общей массе выданных кредитов.

4) Показатели эффективности использования кредитной массы как ресурсной: показатели, отражающие эффективность кредитного рубля, представленные как отдача стоимости прибавочного продукта на произведенные затраты; скорость оборота денег как кредитного ресурса: сколько кредитный ресурс в течение года опосредует сделок; отношение выданных за год кредитов по всем направлениям к среднегодовой стоимости вкладов физических и юридических лиц (ресурсную базу в «знаменателе» можно расширить, говоря обо всех кредитных ресурсах банка);

5) Показатели, характеризующие инновационный процесс: наиболее значимый из них – это количество автоматизированных (компьютеризированных) рабочих мест в общей массе рабочих мест квалифицированного труда в банке (банковской системе) региона; «количество операций, приходящихся на одного сотрудника коммерческого банка», что по существу означает количество обслуженных клиентов; масштаб использования кредитных карточек.

6) Показатели, характеризующие связь кредитного ресурса с денежным обращением: числовое значение кредитного мультипликатора; соотношение между использованием наличных денег и безналичными расчетами.

В рамках предлагаемой нами схемы кругооборота кредитного ресурса можно провести конкретизацию показателей, относящихся к каждой стадии.

В-восьмых, *идеальная модель стадии*. Задача: определить условия нормального протекания процесса в рамках конкретной стадии.

Кроме постадийного анализа при построении идеальных моделей, необходимо выделить условия возобновления процесса кругооборота, к которым относятся следующие:

1) сам кругооборот должен дать эффект, который заключается в том, что, с одной стороны, происходит сохранение стоимости используемого кредитного ресурса, а с другой стороны, приращение его стоимости, причем это приращение происходит на общественно необходимом уровне;

2) так как в процессе оборота кредитного ресурса принимают участие 3 главных действующих лица (сберегатель – коммерческий банк – заемщик), то необходимо, чтобы эти 3 лица получили удовлетворение при обороте (согласование интересов) и соответственно для возобновления кругооборота у всех указанных лиц должен быть интерес к возобновлению;

3) должна быть обеспечена достаточная институциональная обеспеченность процесса по всем стадиям;

4) не должно быть возмущающих факторов.

И, наконец, в-девятых, *актуализация проблем* (выявление наиболее важных вопросов каждой стадии, это анализ действительности, реального положения дел). Задача: создание эмпирической базы для анализа и разработки последующих действий.

Следует отметить, что актуализация проблематики кредита на базе кругооборота приобретает новое качество анализа – упорядоченность. Когда анализ действительности охватывает все стадии, есть возможность выделить современные проблемы, характеризующие состояние кредитных отношений в РФ (и особенно в регионах депрессивного типа), в том числе выявить деформации, «узловые» проблемы, определить «тонкие», рвущиеся места, где происходят сбои, и оценить, насколько выравнен сам процесс (соотношение отдельных стадий между собой), изучить опыт других регионов и стран по проблеме исследования, определить направления решения выявленных проблем.

В данном разделе выдвигаются и анализируются проблемы, считающиеся теоретически и практически важными, но недостаточно разработанные.

При рассмотрении стадии формирования сбережений можно поставить и предпринять попытку решить следующие проблемы: 1) конкретизация самого понятия сбережений и накоплений домашних хозяйств (что понимать под сбережениями? являются ли средства, направленные на покупку недвижимости, сбережениями? и проч.), 2) зависимость между увеличением доходов населения и ростом сбережений населения в регионе депрессивного типа; 3) добровольные и вынужденные сбережения; 4) мотивация формирования сбережений.

На стадии мобилизации временно свободных средств коммерческими банками актуальны следующие вопросы: 1) конкуренция альтернатив для сберегателя и место и роль коммерческого банка в процессе мобилизации; 2) выгоды и риски коммерческих банков при привлечении временно свободных средств населения на депозиты; 3) выгоды и риски населения при вложении средств в коммерческие банки; вопросы формирования финансовой грамотности населения; 4) дифференциация депозитной политики коммерческого банка; 5) формирование институциональной среды доверия между участниками; 6) процесс укрупнения банков и проблема востребованности региональных банков; 7) растущая зависимость человека от коммерческих банков усиливает актуальность проблемы банка как квазиобщественной организации.

При анализе стадии формирования ссудного фонда необходимо поставить следующие вопросы: 1) история происхождения и природа ссудного фонда (ссудного капитала); 2) структура капитала банка (опора на сбережения населения обеспечит устойчивость банковской системы); 3) тема «коротких» и «длинных» денег (источники длинных денег в современных условиях, трансформация коротких и длинных денег, подверженность длинных денег влиянию инфляции); 4) проблематика деятельности региональных банков; 5) проблема межрегиональных потоков кредитных ресурсов.

Для инструментальных стадий актуальны такие вопросы, как: 1) с чем связан большой набор инструментов и их постоян-

ное развитие? 2) классификация инструментов; 3) тенденции развития депозитной (кредитной) политики; 4) проблема приоритетов в инструментах.

При анализе размещения кредитных ресурсов как собственно начала движения ссудного капитала в сочетании с определением направлений их использования в хозяйстве заемщика необходимо поставить следующие вопросы: 1) принципы размещения кредитных ресурсов (принцип согласования интересов участников кредитной сделки, принцип надежности помещения средств, принцип страхования кредита, увязывание кредита с требованиями, вытекающими из экономического оборота, и обеспечение нормальных источников возврата; принципы конкурентности и диверсификации; принцип надежности заемщика и другие); 2) риски коммерческого банка при размещении средств; 3) конкуренция коммерческих банков с себе подобными и другими финансовыми структурами (фондовым рынком, лизинговыми и факторинговыми компаниями, инвестиционными фондами, обществами взаимного кредитования) при размещении средств; 4) классификация заемщиков; 5) соотношение кредитования производящего сектора и сектора потребительского; 6) проблема переориентации потока банковского кредита в реальный сектор экономики, выявление причин, препятствующих этому процессу; 7) проблема соотношения процента по кредитованию и уровня рентабельности предприятий.

Для стадии использования кредитных ресурсов в хозяйстве заемщика актуальны вопросы использования ресурсов в реальном и финансовом секторах, в производственной и непроизводственной сферах (проблема определения приоритетов) физическими и юридическими лицами, на производственные и потребительские цели. Вызывают исследовательский интерес также вопросы, связанные с изучением условий, в которые будет помещен кредитный ресурс (скорость оборота капитала, норма прибыли, уровень риска, конкурентоспособность и пр.).

При определении нормальных источников возврата необходимо источники возврата увязывать с целями, на которые берется кредит, приводить их в соответствие. Исследование необходимо проводить отдельно для физических лиц (заработная плата и другие доходы, реализация имущества, перекредитова-

ние и пр.) и нефинансовых организаций (прибыль, амортизация, продажа и передача в аренду имущества, финансовая поддержка каких-либо структур, внутренние резервы, перекредитование и пр.). Актуальна также тема убыточных предприятий.

Для стадий, имеющих отношение к возврату средств, актуальны проблемы: 1) невозврат как деформация распределительных отношений и просроченная задолженность; 2) причины невозвратов и экономическое поведение коммерческих банков; 3) возможность невозврата и экономическое поведение населения; 4) тема банкротств, в том числе преднамеренных; 4) механизмы поддержки коммерческих банков и обеспечения возврата переданных кредитных ресурсов; 5) приемлемый уровень долгового обременения бюджетов домашних хозяйств и предприятий; 6) досрочное изъятие вкладов; 7) досрочное погашение кредитов.

В заключение статьи необходимо отметить, что чрезвычайно важно, чтобы вся институциональная кредитная экономика была адекватной объективному пониманию кредитных отношений, поэтому мы в теорию включаем и политэкономия, и институционализацию в ее общих наиболее принципиальных чертах. Такой подход не просто обогащает саму тему кредитных отношений, но и в значительной степени развертывает и актуализирует ее, позволяет стянуть в узел всю кредитную проблематику, дает понимание данной темы применительно к национальной экономике, а также к тому или иному историческому периоду.

Кроме того, такой подход к изучению кругооборота кредитных ресурсов дает возможность реализовать теоретическую задачу: показать целостность, структуру, взаимодействие, развитие, субъекты, институты, интересы и пр., что позволяет сформулировать в рамках политэкономического подхода целостную теорию кредита (экономические отношения, социально-экономические оценки, экономические интересы, объективные основы и пр.). Дополнение политэкономического подхода институциональным обеспечивает целостный взгляд на кругооборот кредитного ресурса с выделением стадий и их характеристикой.

Круговой воспроизводственный подход дает возможность показать весь процесс от начала до конца с учетом повторения процесса, провести актуализацию проблем по стадиям, оценить

согласованность интересов и сбалансированность стадий по критерию нормального протекания процесса, показать институциональную обеспеченность по стадиям. На базе кругооборотно-воспроизводственного подхода выявляется реальное положение дел в РФ, выявляется степень превалирования положительных или отрицательных факторов (тенденций).

Кроме того, опираясь на исследование кредитных отношений в рамках полиметодологии, можно дать рекомендации двух типов: во-первых, на базе идеальных моделей и, во-вторых, на базе обобщения эмпирического материала («эмпирических правильностей»).

Библиографический список

1. Деньги, кредит, банки : учеб. / под ред. О. И. Лаврушина. М. : Кнорусс, 2007.

2. *Лаврушин О. И.* Кредит как стоимостная категория социалистического производства. М. : Финансы и статистика, 1989.

3. *Шенгер Ю. Е.* Очерки советского кредита. М. : Госфиниздат, 1961.

**ОБЩИЙ КОРПОРАТИВНЫЙ ИНТЕРЕС:
ВОСТРЕБОВАННОСТЬ КАТЕГОРИИ
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Необходимо для решения широкого круга задач ввести понятие «общий корпоративный интерес». В экономической теории существует понятие интереса предприятия как производственно рыночной ячейки. В связи с выделением особой формы собственности – акционерной, а вместе с тем и формированием акционерных обществ (АО), или корпораций в западной трактовке, существует необходимость во введении в научный оборот понятия общего корпоративного интереса. Под общим корпоративным интересом, на наш взгляд, следует понимать общий интерес участников хозяйственной деятельности АО, или корпорации. При этом целесообразно рассматривать в качестве основополагающего общий интерес наемных работников и мелких акционеров.

Классическая экономическая теория в системе интересов отдавала предпочтение индивидуальному интересу, что вытекало из господствующей на Западе модели хозяйствования. Концепция К.Маркса о базисе и надстройке нашла применение в современной трактовке формирования такого явления, как организационная культура. Неоклассический подход акцентирует внимание на взаимодействии заинтересованных субъектов на рыночном поле. При этом добровольный обмен как результат рационального выбора индивидов возможен лишь при согласовании интересов обменивающихся сторон. Коллективный интерес в рамках рассмотренных выше направлений экономической мысли исследован не был.

Существуют объективные и субъективные причины возникновения общего корпоративного интереса. На наш взгляд, экономический интерес имеет объективно-субъективную основу.

Объективная основа экономического интереса зиждется на понимании того, что носителями его являются работники. Как только произошло осознание общего интереса, начинается процесс его согласования с частными интересами работников. Общий интерес связывает людей и объединяет их действия, направленные на его поддержание и реализацию связанных с ним целей и задач. Таким образом, работники, чаще всего неосознанно, управляют этим общим интересом, формируют и преобразуют его структуру.

Субъективная основа общего корпоративного интереса связана с обязательностью наличия целей и задач, стоящих перед организацией. Их формулирование и контроль за реализацией, а также координация действий работников связана с деятельностью администрации предприятия. Она призвана, опираясь на общий осознанный интерес, сформулировать миссию и построить «дерево целей», а главное – сформировать адекватную ему корпоративную культуру. Таким образом, общий корпоративный интерес, равно как и организационная культура, становятся объектом управления со стороны администрации. Задача администрации – помочь осознанию общего корпоративного интереса и поддерживать организационную культуру таким образом, чтобы она являлась материальной силой, воздействующей на экономическую эффективность и социальный процесс отчуждения труда. Целевой задачей администрации также является согласование интересов участников.

Введение в научный оборот категории «общий корпоративный интерес», по нашему мнению, является востребованным, поскольку реализуются четыре основные функции, присущие научным категориям.

Объяснительная функция теории общего корпоративного интереса заключается в возможности с его помощью доказать эффективность системы связей и отношений между работниками, складывающихся по принципу взаимной ответственности и взаимной заинтересованности. Именно такая система связей и отношений обеспечивает ритмичную работу предприятия и является дополнительным источником эффективности работы предприятия.

С помощью категории «общий корпоративный интерес» можно объяснить процесс формирования целевых установок в трудовом коллективе. Существуют ценности, признаваемые всеми работниками, и ценности, противоречащие общепринятым установкам коллектива. Совместная деятельность подразумевает не только административное регулирование трудовых процессов, но и внутреннее развитие трудовых установок в коллективе.

Обратившись к такой категории как экономический интерес, можно заметить, что существуют объективные побудительные мотивы экономической деятельности людей, эти мотивы могут различаться, но экономическая деятельность связывает работников, собственников, государство в силу общих целей этой деятельности, таких, как стабильность и прибыльность работы предприятия. Таким образом, существует некий объективный общий для всех работников интерес, который формирует центростремительные силы развития коллектива, за счет его обеспечивается целостность предприятия.

Прикладная функция общего корпоративного интереса состоит в том, что с помощью его можно пояснить необходимость превалирования общих элементов в структуре интересов участников хозяйственной деятельности. При этом отношения между людьми должны иметь объективную основу. Работников должна связывать общая проблема, то есть перед ними должна стоять одна и та же задача. Таким образом, формируется общий интерес, который должен осознаваться всеми работникам или по крайней мере большей частью коллектива. Осознание коллективом, прежде всего администрацией, общих интересов корпорации является базой организационной культуры. Кроме того, мы можем утверждать, что эффективность деятельности предприятия в целом зависит от сплоченности трудового коллектива, единства целей работников. В данном случае речь идет не только об отсутствии местнических интересов среди представителей разных подразделений и отделов, но и о том, что частные интересы каждого работника не должны быть подавлены, но вместе с тем должны уйти на второй план, а на первый план выдвигается общий корпоративный интерес.

Категория «общий корпоративный интерес» позволяет более корректно сформулировать целевую общность трудового коллектива. Общие интересы могут либо предшествовать общим целям, либо порождать их. Объединение целей неминуемо выражается в появлении общих интересов, и на основании общих взглядов и установок работники формируют общее видение будущего предприятия, формулируют цели.

Изучая структуру интересов наемных работников, можно выделить целый ряд общих для всех интересов, что позволяет сделать вывод о превалировании общего момента в мотивационной структуре деятельности работников предприятия. Абсолютное большинство заинтересовано в гарантии стабильности рабочего места и достойном уровне оплаты труда, никто из работников не откажется от соцпакета и возможности получения социальных льгот. Кроме того, согласно общероссийским социологическим опросам, большинство работников тяготеет к стабильности в своей трудовой деятельности, заинтересовано в сохранении собственного трудового коллектива. Совместный труд, как известно, наиболее эффективен и создает уверенность в коллективной поддержке, отсюда стремление у большинства людей к достижению компромисса при принятии решений и выборе способов их реализации. Длительная совместная деятельность неизбежно порождает разумный конформизм, этот факт подтверждается данными опросов работников, проработавших в коллективе достаточно долгое время. Аналогично у руководителей высшего звена, работающих в команде, формируется общее видение будущего фирмы.

Следует рассмотреть формы выигрыша от осознания работниками общего корпоративного интереса. Во-первых, можно выделить эффект эмерджентности. В данном случае коллектив рассматривается как единое целое. Если он стабилен и сбалансирован, то должен быть совместный выигрыш.

Каждый продукт проходит через определенные технологические переходы, на каждом из них есть дополнительные операции. Если нет выравнивания по этим переходам, то невозможно произвести высококачественный продукт, соответствующий всем требованиям заказчика. Кроме того, получив полуфабрикат, имеющий признаки брака, работники данного пе-

рехода будут негативно относиться к своим коллегам с предыдущего перехода и не будут заинтересованы в постоянном исправлении брака. Скорее всего этот брак так и останется неисправленным. Не исключены также неточности в обработке полупродукта на данном переходе, поскольку имеется негативный пример безответственности коллег. Аналогично, отставание от графика поставок приведет к неритмичности работы, сбоям в поставке готовой продукции, а как следствие, к финансовым потерям, которые не замедлят сказаться на зарплате.

Особенно остро стоит проблема сезонных колебаний. В летнее время производство, особенно текстильное, простаивает в связи с отсутствием заказов. Зимой же, наоборот, начинается «горячка», приводящая к значительному проценту брака. Действительно, увеличение объемов выпуска приводит к спешке. В данном случае как никогда важна согласованность в действиях работников и ответственность перед коллегами. Эффективность всего предприятия зависит от эффективности каждого подразделения, цеха, отдела, работника. Но при этом успех деятельности определяется единством всего коллектива, сбалансированностью деятельности работников.

Прогностическая функция теории общего корпоративного интереса заключается в возможности формулирования миссии предприятия, основанном на «взгляде вперед». Осознание общности интересов делает предприятие более зрелым. Преобладание общего в структуре интересов всех участников хозяйственной деятельности способствует снижению конфликтности и обеспечивает предсказуемость как хода производственного процесса, так и его результатов. Общий корпоративный интерес может гарантировать стабильность развития предприятия в кризисных условиях. Общий корпоративный интерес является системообразующим фактором развития хозяйствующего субъекта. Эффекты от осознания всеми участниками хозяйственной деятельности общего корпоративного интереса многообразны.

Если коллектив является сплоченным, то можно рассчитывать на природный дополнительный доход, часть которого должна направляться на нужды коллектива, на развитие чувства солидарности. Если в результате эффективной работы предприятие получает прибыль, то появляются дополнительные воз-

возможности для стимулирования людей. А это в свою очередь приведет к еще большей консолидации интересов, согласованности действий, то есть процесс сплочения коллектива может происходить «по спирали».

Развивая тему внутрихозяйственного партнерства, необходимо отметить следующее: только если каждый работник будет осознавать ответственность за свою работу перед коллегами, будет стараться внести свой вклад в общее дело, можно говорить об осознании общего корпоративного интереса и формировании корпоративной культуры.

Методологическая функция теории общего корпоративного интереса заключается в том, что на основе данной теории можно построить методологию мотивационного механизма персонала предприятия, а также построить концепцию изучения организационной культуры как политэкономической категории. При этом общий корпоративный интерес является необходимым условием формирования организационной культуры, по существу создавая ее ядро. Мотивационный механизм, также относящийся к движущим силам развития предприятия, определяется как совокупность побуждений и принуждений, основанных на общем корпоративном интересе и обеспечивающих работу трудового коллектива для реализации поставленной цели.

На наш взгляд, с точки зрения политической экономии, организационная культура имеет объективную основу – общий корпоративный интерес, рассматриваемый в рамках социально-экономических отношений. Перед коллективом стоит одна и та же задача, но степень заинтересованности у работников в результатах ее реализации различна. Эффективность деятельности фирмы напрямую зависит от согласованности интересов работников. В структуре интересов предприятия должны отражаться интересы отдельных работников. На основании этого формируется общий корпоративный интерес, который должен осознаваться всеми или большинством участников финансово-хозяйственной деятельности. Именно процесс осознания общего корпоративного интереса является базой для формирования организационной культуры.

Известно, что каждый член коллектива работает на свой финансовый результат. За счет наличия центробежных сил в

коллективе формируется единая цель, которая в свою очередь имеет финансовую подоплеку. Трудовое поведение формируется под прямым влиянием мотивов. Кроме того, труд – это конечный пункт процесса мотивации.

Трудовое поведение можно представить как регулируемый комплекс действий и поступков работников, направленных на развитие индивидуальных профессиональных возможностей и интересов и формирование на базе этого общего корпоративного интереса. Удовлетворение работника своим трудом и его оценкой – это основной критерий оценки качества его трудовой жизни, которое во многом определяет мотивацию работника к труду.

Таким образом, формируется замкнутая система: мотивы для своего удовлетворения требуют усилий, т.е. трудовой активности, а результаты трудовой деятельности способствуют развитию мотивации личности к труду в случае совпадения ожиданий и конечных результатов и функционированию «законна возвышения потребностей».

Для иллюстрации этого положения необходимо обратиться к законам экономической психологии. Основным постулатом этой науки, пожалуй, является следующее утверждение: интересы, потребности, мотивы, устремления людей отражаются на отношениях между ними в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

Согласно закону оптимальности поведение человека основывается на необходимости удовлетворить свои потребности и интересы и всегда в любой ситуации является для него оптимальным. Поступки человека всегда направлены на получение им большей материальной и моральной выгоды.

Следует заметить, что существуют факторы, способствующие более эффективному осознанию участниками общего корпоративного интереса, и есть факторы, препятствующие этому процессу. Можно утверждать, что целенаправленное воздействие на каждый из элементов структуры общего корпоративного интереса способствует его осознанию, а пренебрежение каким-либо из них приводит к обратному процессу.

Среди наиболее значимого экономического фактора, воздействующего на осознание общего корпоративного интереса,

следует выделить «увязку» зарплаты с уровнем производительности труда и другими важными показателями. Работники должны видеть взаимосвязь между их вкладом и вознаграждением. Рост производительности труда способствует тому, что у предприятия появляются дополнительные средства, которые могут быть направлены в фонд накопления или на создание новых рабочих мест. Кроме того, работники вправе рассчитывать на повышение зарплаты, на выплату премий и льготы в связи с повышением эффективности их труда.

Среди факторов социального характера, влияющих на осознание общего корпоративного интереса, можно выделить участие в управлении. Если работник будет знать, что его мнение может повлиять на судьбу предприятия, то он, несомненно, будет ответственно относиться к своим обязанностям. Именно осознание того, что он является не простым «шурупом» в большом механизме, а значимым лицом, обладающим правом голоса, приводит к тому, что работники начинают отождествлять свою судьбу с судьбой предприятия. Они начинают «жить» интересами предприятия, то есть в полной мере осознают общий корпоративный интерес.

Среди факторов, препятствующих осознанию общего корпоративного интереса, можно выделить общеэкономические факторы, связанные с проблемами формирования рыночных отношений, факторы, которые условно можно обозначить как организационно-управленческие (отсутствие четкой кадровой стратегии, ведущее к частым сокращениям, постоянные задержки по выплате зарплаты, отсутствие премий и льгот, неразвитая социальная сфера, неудовлетворительные условия труда и прочее), а также социально-психологические факторы, связанные с морально-психологическим климатом в коллективе и с личностными особенностями работников. Последняя группа факторов, на наш взгляд, наиболее тесно взаимосвязана с процессом формирования и осознанием общего корпоративного интереса.

Отрицательное влияние на обозначенные выше процессы оказывает наличие отрицательных микрогрупп и антилидеров. Как уже отмечалось выше, общий корпоративный интерес не должен подавляться частными интересами. Каждое подразделение, отдел или микрогруппа могут иметь свои собственные ин-

тересы, а соответственно, можно выделить субкультуры этих коллективов внутри предприятия. Часто в организациях происходит стихийное формирование групп неформального общения. К сожалению, не всегда это носит позитивный характер.

Однако можно утверждать, что любое предприятие на данный момент времени обладает определенным соотношением между организующими и дезорганизующими культурами. Необходимо отслеживать «неуловимые» факторы и принимать соответствующие решения, направленные против дезорганизующих процессов.

Общий корпоративный интерес, по нашему мнению, имеет следующую структуру.

- Базовым элементом в структуре корпоративного интереса выступает стабильность работы предприятия, выражающаяся в гарантированной занятости работников, то есть в сохранении за ними рабочих мест.

- Вторым по значимости элементом можно признать оплату труда, которая должна быть справедливой и обоснованной.

- Другой важной составляющей общего корпоративного интереса является участие в имуществе, когда речь идет об акционерных обществах закрытого типа.

- Не менее актуальным можно назвать участие в управлении, тем более что в ряде случаев это законодательно предусмотрено.

- Другой элемент – социальные выплаты и льготы. Данный элемент очень многообразен по содержанию, поскольку, с одной стороны, подразумевает общегосударственные отчисления и выплаты в социальные фонды, с другой – предоставление льгот для работников, таких, например, как выделение садовых участков, бесплатный отдых детей в летних лагерях, скидки на обеды в столовой при предприятии, турпоездки, услуги медпункта и отдых в санатории.

- Гарантия профессионального продвижения является важнейшим стимулом к добросовестной работе и способствует постоянному профессиональному росту работников, а как следствие, развитие всего предприятия.

- Хорошие условия труда и соблюдение техники безопасности являются необходимым условием для нормальной работы предприятия, значительные улучшения условий труда могут привести к повышению эффективности, а внедрение нового оборудования, исключающего травматизм на производстве, гарантирует повышение производительности труда и снижение процента брака.

- Как показали исследования, демократические методы управления являются наиболее результативными с точки зрения осуществления целей, стоящих перед трудовым коллективом и перед руководством предприятия. При выполнении ряда условий демократический стиль руководства может стать основным стимулом к производительному труду, поскольку он по своей сути подразумевает реализацию всех выше названных элементов общего корпоративного интереса.

- И, наконец, благоприятный морально-психологический климат можно выделить как элемент структуры общего корпоративного интереса.

На наш взгляд, общий корпоративный интерес базируется на согласовании интересов. При этом мы не отрицаем наличия частных интересов подразделений и отделов, а также отдельных работников. Главное – это согласование интересов! Общий интерес не должен подавляться частными интересами.

Общий экономический интерес формируется в рамках системы социально – экономических отношений, то есть экономического базиса, а вот его осознание и формирование в результате этого организационной культуры относятся уже к социокультурным (надстроечным) явлениям.

ОБЗОР ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ ПО ВОПРОСУ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО И ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Не будет преувеличением отметить, что земле как объекту собственности уделяется больше внимания, чем всем остальным объектам собственности вместе взятым. Разброс мнений о том, что должно представлять собой право собственности на землю и, самое главное, кому она должна принадлежать, очень широк.

Историческое возникновение земельных отношений самым непосредственным образом связано с образованием частной собственности. И этот процесс есть лишь небольшое отражение изменений в сознании людей, когда собственность на землю как нерукотворный, природный объект начала признаваться за человеком. Существует точка зрения, что земля вообще не должна быть объектом собственности, она Божья.

На проблему этической стороны права частной собственности на землю указывали многие известные деятели. Ещё незабвенный классик русской литературы, всемирно известный мыслитель Л. Н. Толстой говорил: «Земля есть достояние всех, и все люди имеют одинаковое право пользоваться ею» [2, с. 153], а классики научного коммунизма дополняли: «Даже целое общество, нация и даже все одновременно существующие общества, вместе взятые, не есть собственники земли. Они лишь её владельцы, пользующиеся ею, и, как *boni patres familias*, они должны оставить её улучшенной следующим поколениям» [7, с. 337].

Товарищ министра внутренних дел В. И. Гурко в своём докладе 19 мая 1906 г. в Государственной Думе предупреждал: «Одно из двух: или земля признаётся наравне со всяким иным имуществом предметом частной собственности... либо, наоборот, мы станем на другой почве и будем признавать, что земля – Божий дар, что она принадлежит всем, желающим приложить к

ней свой труд. В таком случае она принадлежит всем земледельцам на одинаковых условиях, как свет, воздух и вода всем людям» [4, с. 28].

Проблемы государственной собственности, а также взаимоотношений государства и частной собственности рассматривали в своих работах Н. П. Огарев и Б. Н. Чичерин. Б. Н. Чичерин, в частности, придерживался мнения, что основание собственности лежит в отдельной личности, вытекает из природы человека, а государство, не создавая собственности, только освящает ее законом. В этом смысле «собственность есть краеугольный камень всего гражданского порядка» [15, с. 114–115].

На рубеже XIX–XX вв. в России была целая плеяда философов, историков, экономистов, правоведов, которые рассматривали собственность и право собственности с различных точек зрения и в различных аспектах. К ним относятся Н. Ф. Федоров, В. С. Соловьев, С. Н. Булгаков, И. А. Ильин, В. Ф. Эрн, П. Б. Струве, Н. А. Бердяев, Г. В. Вернадский, С. Л. Франк, Н. Н. Алексеев и многие другие [13].

Стоит обратиться к высказываниям Н. А. Бердяева, который утверждал: «Частная собственность на землю есть более одухотворенное отношение к земле, чем национализация и социализация земли» [1, с. 120–121]. Н. А. Бердяев прогнозирует последствия национализации земли: «Национализация и социализация земли вызывает исключительно потребительски корыстное отношение к земле, грубо материалистическое, лишенное всякой душевной теплоты; она сделает невозможной интимную связь с прошлым, с предками, убьет предание и воспоминание. Отношение к материальным предметам делается безличным, исключительно утилитарным» [1, с. 120–121].

Таким образом, проблема частной собственности на землю в России была предметом исследования и дискуссий для многих известных мыслителей на рубеже XIX–XX вв., поскольку «земельный вопрос» был чрезвычайно актуален после гражданской революции 1917 г. Но и в настоящий момент эта проблема остается злободневной.

Сейчас перед российскими политиками и экономистами уже не стоит задача принять решение, передавать ли землю в частные руки. Частная собственность на землю в России закреп-

лена законодательно. Современное политическое руководство страны постоянно подчеркивает значимость права частной собственности. Подтверждением тому являются выдержка с личного сайта президента Российской Федерации Д. А. Медведева: «По своей природе всякая собственность может быть только частной. Ценность права частной собственности требует популяризации в нашей стране. Она относится к фундаментальному набору прав человека. Если мы не научимся ее уважать и защищать, как это делают во всем мире, мы так и будем пребывать в отсталости и запустении» [9].

На наш взгляд, интересным представляется рассмотрение вопроса о плюсах и минусах частной собственности на землю. Несмотря на значительное количество исследований по проблемам собственности, этот аспект, по нашему мнению, недостаточно освещен в литературе. В данной статье мы постараемся привести основные точки зрения, встречающиеся в различных источниках информации, относительно положительного и отрицательного влияния частной формы собственности на землю.

В условиях современной российской действительности проблема приватизации природных ресурсов приобрела особую остроту. Безусловно, земля, леса, реки, недра и т. д. должны принадлежать одновременно всем и никому конкретно («лучшее в природе принадлежит всем» – по лат. «*commune est, quod natura optimum fecit*»).

С другой стороны, нельзя не согласиться с М. И. Еникеевым, утверждающим, что отношение человека к вещам, имуществу, собственности есть фундаментальная сфера социальных отношений. От этой категории отношений зависит весь уклад человеческой жизни. Хозяйственная деятельность человека становится эффективной лишь при условии, если хозяйствующий субъект относится к вещам как к своей собственности, т. е. как к своим, когда он может ими владеть, пользоваться и распоряжаться, проявляя инициативу в своей предпринимательской деятельности [5].

Какой форме собственности стоит отдать предпочтение? Неужели общей совместной, т. е. фактически ничьей? На современном человечестве лежит огромная ответственность за то, как оно сумеет сохранить землю для грядущих поколений. Причём

это прежде всего вопрос не морально-этического порядка, хотя и такой тоже, а хозяйственный. Нужно создать заинтересованность у миллионов людей, связанных с использованием земли, в том, чтобы они хозяйствовали на ней с максимальным эффектом, измеряемым не несколькими годами, а как минимум несколькими десятилетиями.

Такой эффект, по мнению исследователей В. А. Каменецкого и В. П. Патрикеева [6], достигается только при бессрочном наследуемом владении землей, которое воплощается в жизнь через индивидуальную форму собственности. Мы разделяем их соображение относительно того, что индивидуальная собственность обеспечивает и наивысшую отдачу от земли, особенно в сельском хозяйстве, где возможности применения этой формы собственности значительно шире. В. А. Каменецкий и В. П. Патрикеев в своей работе «Собственность в XXI столетии» делают следующий вывод: «необходимость и возможность дать земле надежного хозяина через продажу её гражданам в индивидуальную собственность» [6, с. 106].

С данным утверждением, на наш взгляд, нельзя не согласиться, но его следует дополнить. Человек, работающий на земле, должен осознавать себя ее полноценным владельцем. Другой вопрос, каким именно должно быть подобное осознание. Владелец не противопоставляет себя другим владельцам; он также не может противопоставить себя государству, так как знает, что при ненадлежащем «владении» последнее сможет изъять его собственность. Таким образом, необходим объективный компромисс между правами собственника и его обязанностями. Подобное отношение к частной собственности не абсолютизирует последнюю, а, напротив, придает ей функциональный характер. Из чего довольно легко вывести постулат «собственнической» жизни: «Кому многое предоставлено, с того многое и спрашивается» [11].

Рассуждения о положительном влиянии частной собственности на землю можно встретить и в работе «Управление земельными ресурсами» коллектива авторов под редакцией Л. И. Кошкина [14].

Исследователи предлагают государству выпустить и внести в уставные капиталы своих крупнейших акционерных об-

ществ пакеты акций, отражающих рыночную стоимость занимаемых ими земельных участков, одновременно проводя массовую продажу их акций гражданам и юридическим лицам. «Таким образом, государство запустит земельную собственность в хозяйственный оборот и пополнит бюджет, крупные акционерные общества – эмитенты земельных акций вступят в права собственности на землю, практически не расходуя на это собственные финансовые ресурсы, приватизируемые предприятия получат дополнительные инвестиционные ресурсы, а инвесторы и население приобретут ликвидные акции» [14, с. 27].

Подтверждение необходимости ввода земли в оборот можно встретить и у упомянутых выше В. А. Каменецкого и В. П. Патрикеева: «Кто подсчитал, во сколько обходится России сегодняшнее бесхозное состояние земли? Может быть, если не бояться взглянуть правде в глаза, то окажется, что перед цифрами убытков, которые несёт страна из-за своей бесхозности в земельном вопросе, меркнут и цифры иностранных долгов, и объемы требующихся капиталовложений» [6, с. 106].

Сторонники частной собственности на землю выделяют следующие ее основные плюсы применительно для земель сельскохозяйственного назначения [10].

- Сельскохозяйственный товаропроизводитель почувствует себя хозяином, повысится мотивация к труду.

- Повысится конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции.

- Повысится ликвидность сельскохозяйственных земель, что повлечет за собой вложение банковских средств в отрасль.

- Рынок земли позволит определить ее истинную цену.

- Будут сохранены и возвращены в сельскую местность рабочие кадры.

- Стоимость земли будет включена в активы частных сельхозпредприятий (фермерские хозяйства, кооперативы и др.), что поставит их в равное положение с частными несельскохозяйственными предприятиями.

На первый взгляд, положительное влияние частной собственности для сельского хозяйства налицо, но на деле ситуация обстоит совершенно иначе.

Сторонники частной собственности на землю уверяют, что она нужна для того, чтобы создаваемые земельные банки давали кредиты для развития фермерства под залог земли. Без залога земли, якобы, невозможно привлечение инвестиций и возрождение сельского хозяйства.

С точки зрения производителя кредитные отношения имеют смысл лишь тогда, когда доходы от реализации продукции будут достаточными для покрытия издержек производства, возврата кредита и выплаты процентов по нему, а также получения некоторой прибыли. Но данное условие у нас отсутствует, и нет никаких надежд, что оно появится в ближайшем будущем. Процесс воспроизводства в сельском хозяйстве невозможен по двум причинам [3].

Между производителями продукции и ее потребителями возникли разнообразные посредники. Проходя через многочисленные посреднические структуры, цены на сельхозпродукты увеличиваются в 3–4 раза.

Но особенно сильный удар по сельскому хозяйству нанесли политика внешнеэкономической открытости, стремление довести внутренние цены в стране до уровня мировых. Высокие внутренние цены делают невозможным успешную конкуренцию отечественной продукции с зарубежной. Другими словами, сельское хозяйство оказалось в ловушке «рыночного либерализма» и открытости экономики.

Вот где действительные причины подавления сельскохозяйственного производства в стране. Если к этому добавить исторически сложившуюся отсталость данного сектора, относительно суровые климатические условия на большей части территории страны, отсутствие таможенной политики, защищающей своего производителя, то станет очевидно, что развитие сельского хозяйства невозможно не в силу отсутствия права свободной продажи земли или ограничений в ипотечном кредитовании, а по совсем другим соображениям, где кредитные мотивы оказываются на последнем плане.

Таким образом, по мнению М. Голубева [3], ни рыночной, ни какой другой стимулирующей функции и соответственно подъема производства частная собственность на землю не несет.

Сегодня продолжает эффективно работать механизм по перекачке народных средств в карманы сомнительных предпринимателей (посредническая деятельность, спекуляция, теневые и криминальные структуры). Их толстые кошельки требуют овеществления и готовы выплеснуть миллиарды в качестве спроса на тот товар, который может нести функцию надежного накопителя общественного богатства. Земля очень подходит для этой цели: по мере будущей нормализации положения в сельском хозяйстве она будет только возрастать в цене.

М. Голубев выделяет следующие социально-экономические последствия превращения земли в объект купли-продажи в наших условиях [3].

1. Появление социальной напряженности.

2. Создание механизма разорения предприятий на селе. Нынешние экономические условия способствуют быстрому развалу как крупных специализированных предприятий, так и мелких, не оснащенных техникой хозяйств.

3. Резкое подорожание земельных участков. В результате в наших условиях «право иметь землю в частной собственности» будет означать для подавляющего большинства россиян абсолютную невозможность ее приобрести.

4. Появление «латифундистов». У новых собственников появятся дополнительные возможности извлечения доходов. Среди них спекуляция на земельной собственности, использование земли в качестве самовозрастающего капитала (цена земли будет возрастать по мере нормализации положения в экономике); использование наемного труда для получения прибавочной стоимости и извлечения рентного дохода при передаче ее в обработку другим лицам.

В современных российских реалиях приходится согласиться с выводом М. Голубева: «...превращение земли в частную собственность служит лишь задаче расслоения общества на богатых и нищих с дальнейшим выключением ее из хозяйственного оборота. Все аргументы за частную собственность как фактор рационального хозяйствования – словесная шелуха, предназначенная для прикрытия интересов тех, кто уже сейчас готов вложить в землю накопленные капиталы» [3].

Социолог Г. С. Широкалова [16] также занимает жесткую позицию против частной собственности на землю, утверждая, что она несет угрозу продовольственной безопасности страны и приведет к повсеместной спекуляции землей. Она заявляет, что в стране проводится политика «искусственного разорения крестьянства» с целью постепенного перевода сельскохозяйственных земель как необрабатываемых в другие категории, что упрощает их приватизацию и последующую продажу иностранцам, в чьих руках находится уже значительная доля плодородных земель и богатые участки недр.

На еще один важный для России минус существования частной собственности на землю указывает Л. Э. Лимонов [8]. Он говорит о том, что сама система получения участка земли в собственность негибка, неэффективна и, как следствие, порождает коррупцию. Проблема, по его мнению, кроется в бюрократическом аппарате – «коллективном строителе и защитнике административных барьеров в сфере землепользования». Система перераспределяет землю в интересах влиятельных политико-экономических групп, то есть налицо коррупция в данной сфере.

По нашему мнению, при рассмотрении положительного и отрицательного влияния частной собственности на землю в нашей стране представляется интересной точка зрения некоторых критически настроенных в данном вопросе политиков. В частности, депутат В. А. Стародубцев (бывший губернатор Тульской области) утверждает, что частная собственность на землю в России «неэффективна и пагубна». По его мнению, нахождение земли в руках спекулянтов приводит к тому, что она становится бесхозной (примерно 34 % пашни не обрабатывается сегодня). Жуткие лесные пожары лета 2010 г. – трагический результат такого непростительного отношения к земле и к сельскому хозяйству вообще. «Одной из причин природных пожаров стал «порох» в виде сухой травы, который образовался из-за снижения поголовья скота. Ведь раньше трава выкашивалась, использовалась для заготовки кормов, мелочь дощипывали козы и овцы. Эти два фактора и вызвали беспрецедентные по масштабу и размаху пожары, в которых сгорели тысячи домов, погибли десятки людей» [17].

Россия – одна из самых обеспеченных сельскохозяйственными землями стран в мире. При современных методах рационального ведения хозяйства она может полностью обеспечить себя продукцией села, используя далеко не все имеющиеся площади. Но для этого нужна не приватизация, а общая нормализация положения в экономике с созданием приоритетов в производственной сфере, дополненная альтернативным вариантом рационального землепользования, основанного на бессрочном наследуемом владении и институте аренды земли. Также немаловажно, чтобы при предоставлении земли в собственность учитывался опыт и образование лица, которому она предоставляется. Для того чтобы земля не находилась в запустении, ей должны заниматься грамотные специалисты. Ведь недаром русская народная пословица гласит: «Не тот хозяин земли, кто по ней бродит, а кто по ней за сохой ходит» [12].

Применительно к такому объекту, как земля, особенно отчетливо можно увидеть, что определять собственность только через понятие «право» совершенно недостаточно. Кроме права, должна присутствовать, причем для многих объектов на первом месте, обязанность. И не должно быть никаких ссылок на «священное право частной собственности», которого применительно к данному объекту просто не может существовать.

Библиографический список

1. *Бердяев Н. А.* Философия неравенства. Письма к недругам по социальной философии // Русская философия собственности ХУШ–ХХ. СПб. : Ганза, 1993.
2. *Герцен А. И.* Толстовский листок № 8. М. : Фонд «За выживание и развитие человечества», 1996.
3. *Голубев М.* О частной собственности на землю. URL : <http://vasilieva.narod.ru>
4. *Гутерц А. В.* Столыпинская реформа и землеустроитель А. А. Кофод: Документы, переписка, мемуары. М. : Русский путь, 2003.
5. *Еникеев М. И.* Основы общей и юридической психологии: учебник для вузов. М. : Юристь, 1996.
6. *Каменецкий В. А., Патрикеев В. П.* Собственность в XXI столетии. М. : Экономика, 2004.
7. *Маркс К., Энгельс Ф.* Собрание сочинений. Т. 25. Ч. II.

8. *Лимонов Л. Э.* Собственность на землю и градостроительство: взгляд на «особый путь» России с позиций неинституциональной экономической теории // X Международная конференция по проблемам развития экономики и общества: сборник докладов. Т. I, 2009.

9. О частной собственности в России. URL: <http://medvedev.kremlin.ru/book>

10. Плюсы и минусы частной собственности на землю: мат. круглого стола // Азия-экономика и жизнь. 1998. № 22.

11. *Покровская А. Ю.* Право собственности на землю сквозь призму православных традиций. URL: <http://www.allpravo.ru>

12. *Реутов Е. В.* Земля как ценность в русских пословицах // Социологические исследования (СоцИс). 2002. № 9.

13. *Ульянов Г. В.* Собственность и экономические организации. Иваново : Иван. гос. ун-т, Ковров : КГТА, 2001.

14. Управление земельными ресурсами : учебно-практическое пособие / под ред. Л. И. Кошкина. М. : ВШПП, 2004.

15. *Чичерин Б. Н.* Собственность и государство // Русская философия собственности. СПб. : Ганза, 1993.

16. *Широкалова Г. С.* Социально-правовые аспекты аграрных преобразований в новой России // Социологические исследования (СоцИс). 2005. № 1.

17. URL: <http://kprf.ru>

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ
РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

Успешное функционирование современного коммерческого банка и, в частности, развитие его финансовой деятельности зависит от состава имеющихся в его распоряжении финансовых ресурсов, от их качественного состояния, использования по отдельным видам, а также от возможностей привлечения в случае необходимости дополнительных финансовых ресурсов. Именно финансовые ресурсы банка и их характеристики задают исходные условия для разработки его финансовой политики и выступают одним из критериев при оценке эффективности ее реализации. Формирование комплексной финансовой политики отдельного коммерческого банка требует тщательного анализа его финансовых ресурсов, а также сопоставления полученных данных с общими тенденциями развития банковской системы страны. Все это обуславливает важность и необходимость качественной оценки финансовых ресурсов российских коммерческих банков, проведению которой посвящена данная статья.

Общая величина финансовых ресурсов 30 крупнейших российских коммерческих банков в 2004 г. составила 3611746 млн р. [4], причем на долю собственных финансовых ресурсов приходилось 12,4 %. Прибыль банков составляла 85906,4 млн р., т. е. 2,4 % всех финансовых ресурсов.

Основную долю в общем объеме финансовых ресурсов крупнейших российских коммерческих банков занимали финансовые ресурсы, привлеченные от клиентов, – 56,9 %. Среди них преобладали средства на счетах физических лиц (в основном вклады), объем которых составил 1254459,5 млн р., а доля в структуре финансовых ресурсов – 34,7 %. Доля средств предприятий и организаций на счетах гораздо меньше, она составила

14,5 %. Депозиты юридических лиц были на довольно низком уровне – 5,1 % общего объема финансовых ресурсов. Значительный объем финансовых ресурсов банки привлекали путем выпуска долговых обязательств, их доля составила 10,8 %, хотя данный ресурс является одним из самых дорогих и рекомендуемое значение данного показателя на уровне 5 %. На долю кредитов, депозитов и иных средств, полученных от других банков, приходилось порядка 9,5 %, что свидетельствовало о недостаточном развитии рынка межбанковских кредитов и депозитов. Межбанковский рынок в первую очередь служит индикатором уровня взаимодействия банков друг с другом, уровня доверия между его участниками и отражает степень развития банковской системы в целом. Банки размещают и привлекают депозиты и кредиты друг у друга на разные сроки и в разных валютах в целях регулирования уровня ликвидности, фондирования текущих операций, регулирования валютной позиции. Независимо от поставленных целей для размещения средств в других банках их контрагенты должны анализировать отчетность этих банков, оценивать риски, определять лимиты и т. п. Таким образом, активность банков на межбанковском рынке является также индикатором их прозрачности.

За период с 2004 по 2008 годы происходило наращивание банками объемов финансовых ресурсов. За 2004 г. финансовые ресурсы крупнейших российских банков увеличились на 30,7 %, за 2005 – на 38,7 %, за 2006 – на 45,3 %, за 2007 – на 46,8 %. За указанный период существенно увеличился объем собственных финансовых ресурсов (на 321,71 %), составив на 01.01.2008 г. 792183,2 млн р. (13,5 % всех финансовых ресурсов). В основном это было связано с ужесточением требований к минимальной величине уставного капитала. Так, фонды банков за 2004 г. увеличились на 23,5 %, за 2005 – на 41,9 %, за 2006 – на 39,4 %, а за 2007 – на 72,6 %. Прибыль банков также увеличивалась, но более низкими темпами, чем фонды: на 42,8 %, 50,6 %, 41,4 % и 37,4 % соответственно.

В структуре привлеченных средств продолжают преобладать средства клиентов, причем их доля в общем объеме финансовых ресурсов увеличилась до 60,3 %, т. е. на 3,4 п. п. Высокими темпами увеличивался объем вкладов физических лиц: в 2004 г. произошел рост по данному показателю на 27,9 %, в

2005 – на 37,7, в 2006 – на 35,3, в 2007 – на 33,0 %. К началу 2008 г. сумма вкладов физических лиц в 30 крупнейших коммерческих банках нашей страны составила 3881149,8 млн р., т. е. 27,8 % всех финансовых ресурсов этих банков. Наблюдалось также увеличение средств предприятий и организаций на расчетных, текущих и прочих счетах: в 2004 г. – на 43,5 %, в 2005 – на 28,0 %, в 2006 – на 38,8 %, в 2007 – на 36,8 %. Положительной оценки заслуживает динамика объемов депозитов юридических лиц и их доли в общем объеме финансовых ресурсов банков: только за 2004 г. объем депозитов юридических лиц увеличился на 102,8 %, за 2005 г. – на 69,4 %, за 2006 – на 74,5 %, за 2007 – на 71,1 %, а их доля – на 2,8 п. п.; 1,7 п. п.; 1,9 п. п. и 1,9 п. п. соответственно.

Важным источником формирования финансовых ресурсов российских коммерческих банков являются также межбанковские кредиты и депозиты. Необходимо отметить, что происходит рост объемов и доли финансовых ресурсов, привлеченных от других банков. Так, кредиты, депозиты и иные средства, полученные от других банков, за 2004 г. увеличились на 40,1 %, за 2005 – на 53,1 %, за 2006 – на 62,9 %, за 2007 – на 69,8 %, составив на 01.01.2008 г. 2040252,9 млн р., т. е. 14,6 % общих финансовых ресурсов. Данная тенденция заслуживает положительной оценки и говорит о поступательном развитии российского рынка МБК, общий тренд которого не смогла принципиально изменить даже кризисная ситуация лета 2004 г., наглядно проявившаяся в том числе и на межбанковском рынке.

Необходимо также отметить еще одну положительную тенденцию – за рассматриваемый период в структуре финансовых ресурсов 30 крупнейших российских банков произошло снижение доли финансовых ресурсов, привлеченных от выпуска долговых обязательств: за 2004 г. этот показатель снизился на 2,9 п. п., за 2005 – на 1,3 п. п., за 2006 – на 0,2 п. п. и за 2007 – на 1,2 п. п., составив на 01.01.2008 г. 5,2 % .

Проводя сравнительный анализ финансовых ресурсов коммерческих банков различной величины (крупных, средних и мелких), необходимо отметить, что в структуре финансовых ресурсов 30 крупных кредитных организаций на начало 2009 г. доля собственных финансовых ресурсов составила 10,1 %, в средних банках – 11,1 %. Доля собственных средств в структуре

финансовых ресурсов мелких российских коммерческих банков значительно выше – 20,9 % в основном за счет значительных объемов формируемых фондов, доля которых составляет 14,3 % финансовых ресурсов.

В структуре финансовых ресурсов всех банков преобладают средства клиентов – в крупных банках их доля составляет 53,6 %, в средних – 47,6 %, в мелких – 56,9 %. Следует отметить, что в мелких банках значительная доля приходится на финансовые ресурсы, привлеченные на расчетные и прочие счета организаций – 24,6 %; в остальных банках доля этих ресурсов ниже: в крупных – 10,9 %; в средних – 14,3 %. Депозиты юридические лица размещают преимущественно в крупных банках. Так, доля депозитов юридических лиц в структуре финансовых ресурсов в крупных организациях составляет 18,8 %, в средних – 16,1 %, в мелких банках – только 9,9 %. В ресурсах всех банков высока доля вкладов физических лиц – в крупных банках 22,4 %, в средних 16,3 %, в мелких – 20,7 %.

Крупные банки имеют гораздо больший доступ к привлечению средств с межбанковского рынка и особенно к ресурсам ЦБ РФ. Так, финансовые ресурсы, полученные от Банка России, составляют 14,0 % финансовых ресурсов крупных банков; в средних банках эта доля 8,1 %, а в мелких только 2,5 %. Доля финансовых ресурсов, привлеченных от других кредитных организаций, составляет в крупных, средних и мелких банках 13,0 %, 15,2 % и 6,9 % соответственно. Финансовые ресурсы, привлеченные от выпуска долговых обязательств, занимают в структуре ресурсов крупных банков сравнительно небольшой удельный вес – 3,6 %, у мелких и средних банков данный показатель чуть выше – соответственно 4,6 % и 5,2 %.

К началу 2010 г. в российских коммерческих банках различной величины сложилась следующая структура финансовых ресурсов (табл. 1). Таким образом, за 2009 г. доля собственных ресурсов крупных банков увеличилась на 1,8 п. п., средних – на 2,1 п. п., мелких снизилась на 0,1 п. п. Это произошло за счет увеличения фондов всех банков: крупных – на 48,6 %, средних – на 21,7 %, мелких – на 7,5 %. Однако прибыль банковского бизнеса в связи с кризисной ситуацией в экономике снизилась по всем действующим кредитным организациям на 204076,0 млн р., т. е. на 49,9 %.

Таблица 1

**Структура финансовых ресурсов российских коммерческих
банков различной величины на 01.01.2010 г., %**

Финансовые ресурсы	Крупные банки (30)	Средние банки (170)	Ма- лые банки (908)	Все банки (1108)
Фонды и прибыль банков – всего, в т. ч.:	11,9	13,3	20,7	12,8
Фонды	7,6	8,5	15,0	8,3
Прибыль (убыток)	4,4	4,8	5,7	4,5
Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные банками от ЦБ	5,3	4,4	1,2	4,8
Счета кредитных организаций	0,9	1,1	1,0	0,9
Кредиты, депозиты и иные средства, полученные от других кредитных организаций	10,7	11,6	6,7	10,6
Средства клиентов – всего, в т. ч.:	59,6	53,1	58,9	58,2
Средства бюджетов	0,0	0,2	0,0	0,1
Средства внебюджетных фондов	0,1	0,0	0,0	0,0
Средства организаций	11,7	14,5	24,1	13,1
Средства клиентов в расчетах	0,7	0,7	0,6	0,7
Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц	19,8	17,2	9,9	18,6
Вклады физических лиц	27,0	20,4	24,0	25,4
Облигации	1,5	1,6	0,2	1,4
Векселя и банковские акцепты	2,2	3,4	3,3	2,5
Прочие ресурсы	7,9	11,6	8,0	8,7
Всего финансовых ресурсов	100,0	100,0	100,0	100,0

За 2009 г. увеличились средства, привлекаемые на счета клиентов, причем в крупных банках темп прироста этих финансовых ресурсов составил 16,8 %, в средних – 17,7%, в мелких банках данный показатель ниже – 6,3 %. Произошло также увеличение доли этих средств в общей структуре финансовых ресурсов: в крупных банках – на 5,9 п. п., в средних – на 5,5 п. п. и в мелких – на 2,1 п. п. За период с 01.01.2009 г. по 01.01.2010 г. наблюдался высокий темп прироста вкладов физических лиц: в крупных банках они увеличились на 26,3 %, в средних – на 32,0 %, в мелких – на 19,3 %; доля вкладов физических лиц увеличилась на 4,5 п. п., 4,1 п. п. и 3,4 п. п. соответственно.

Следует отметить, что в малых банках высока доля нестабильных привлеченных ресурсов. Доля средств организаций на расчетных счетах существенно превышает долю привлеченных депозитов юридических лиц (в 2,4 раза). Необходимо создать условия для привлечения средств юридических лиц в депозиты преимущественно на долгосрочной основе.

Необходимо отметить, что к началу 2010 г. в банках произошло снижение финансовых ресурсов, привлеченных с межбанковского рынка. Так, кредиты, депозиты и иные средства, полученные от других кредитных организаций, в крупных банках снизились на 13,3 %, в средних – на 19,6 %, в мелких – на 0,3 %; доля данного вида финансовых ресурсов снизилась соответственно на 2,3 п. п., 3,6 п. п. и 0,2 п. п.

Проведем анализ направлений использования российскими банками финансовых ресурсов на протяжении семи последних лет. Необходимо отметить, что в структуре активов 30 крупнейших российских коммерческих банков в 2004 г. преобладали кредиты, предоставленные нефинансовым предприятиям и организациям, – 46,6 %. Данный показатель соответствует рекомендуемому значению, поскольку находится в пределах от 40 до 60 %. Следует обратить внимание на достаточно невысокую долю кредитов и других средств, предоставленных другим банкам, – 4,2 % общей величины активов. Доля средств, направленных на покупку ценных бумаг, составляет 19,2 %. Показатель достаточно высокий, но он не превышает 25 %, что соответствует рекомендуемому значению. Счета банков в ЦБ РФ и уполномоченных органах других стран занимают 10,1 % всех

активов банков. Данный показатель слишком велик и требует снижения, потому что для банка эффективнее размещать средства в депозиты до востребования, чем на счета ЦБ. За период с 2004 по 2008 годы происходило наращивание банками объемов кредитования, что заслуживает положительной оценки. Однако негативным моментом является рост просроченной задолженности. Так, в 2004 г. объем кредитов нефинансовым организациям увеличился на 38,9 %, в 2005 – на 32,1 %, в 2006 – на 40,2 %, в 2007 – на 55,9 %. Наибольший прирост просроченной задолженности наблюдался в 2004 г. – увеличение на 51,0 %, в 2005 г. произошло ее незначительное снижение на 3,2 %, в 2006 и 2007 годах темп ее прироста составил 34,0 % и 27,7 % соответственно. Объем кредитов, предоставленных банкам, увеличился в 2004 г. на 62,5 %, в 2005 – на 61,7 %, в 2006 – на 67,5 %, в 2007 – на 33,4 %. Положительной оценки заслуживает снижение объемов и доли средств, размещенных банками на счетах Банка России. В 2004 г. доля этих средств снизилась на 2,5 п. п., в 2005 – на 3,0 п. п., в 2006–2007 осталась на достигнутом уровне.

Сравнивая структуру активов банков различной величины, необходимо отметить, что в крупных банках доля кредитов выше, чем в средних и мелких. Так, на 01.01.2009 г. кредиты и прочие ссуды составляли 74,0 % активов крупных банков, 65,2 % активов средних банков и 59,2 % активов мелких банков. В структуре активов всех банков преобладают кредиты, предоставляемые нефинансовым организациям, наибольший удельный вес данный показатель имеет в активах крупных банков – 48,0 %, в средних банках он составляет 34,8 %, в мелких – 37,8 %. Доля кредитов, предоставленных физическим лицам, выше в средних банках – 16,6 %, в крупных банках – 13,9 %, в мелких – 12,9 %. Кредиты, предоставленные другим банкам, занимают 10,0 % активов средних банков, 8,9 % активов крупных банков, в мелких банках доля ниже – 5,6 %. Необходимо отметить, что в крупных банках по сравнению с другими гораздо ниже доля средств, размещенных на счетах в Банке России, – 6,0 %, в средних и мелких – 11,2 и 11,0 % соответственно, что говорит о более рациональной политике крупных банков в области размещения финансовых ресурсов.

За период с 01.01.2009 по 01.01.2010 года в связи с кризисной ситуацией в экономике страны произошло снижение доли кредитов в общем объеме активов банков различной величины, а также рост доли просроченной задолженности: в крупных банках доля кредитов, депозитов и прочих размещенных средств снизилась на 3,2 п. п., в средних – на 4,4 п. п., в мелких – также на 4,4 п. п. Доля просроченной задолженности увеличилась в крупных банках – на 1,8 п. п., в средних банках – на 2,6 п. п., в мелких – на 1,1 п. п.

Анализ структуры финансовых ресурсов российских банков показал, что наибольшую долю в структуре финансовых ресурсов занимают вклады физических лиц (27,7 % на 01.07.2010 г.), а также депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (17,7 % на 01.07.2010 г.).

Необходимо отметить, что среди вкладов физических лиц преобладают рублевые вклады, причем за период с 01.01.2004 г. по 01.01.2010 г. доля рублевых вкладов увеличилась с 69,81 % до 73,63 %. Что касается срочной структуры вкладов физических лиц, на протяжении всего рассматриваемого периода преобладали вклады на срок от 1 года до 3 лет, причем их доля увеличилась с 40,74 % до 57,06 %. В общей структуре финансовых ресурсов российских коммерческих банков доля долгосрочных вкладов на 01.01.2010 г. составила 16,21 %. Однако необходимо обратить внимание на достаточно низкую долю вкладов на срок свыше 3 лет – 1,70 % всех финансовых ресурсов.

Среди депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц также преобладают рублевые средства. За период с 01.01.2004 г. доля рублевых депозитов юридических лиц увеличилась с 50,10 % до 58,51 %. Необходимо отметить, что в течение рассматриваемого периода вплоть до 2009 г. преобладали краткосрочные депозиты. Их доля на 01.01.2004 г. составила 68,63 %. К началу 2006 г. их доля увеличилась до 71,26 %. В 2006 г. данная негативная тенденция изменилась и доля краткосрочных депозитов стала снижаться. К началу 2010 г. доля краткосрочных ресурсов снизилась до 53,81 %. Только к 01.09.2010 г. в структуре депозитов юридических лиц стали преобладать долгосрочные ресурсы – 50,97 %.

Недостаточная величина долгосрочных финансовых ресурсов является одной из ключевых проблем российских коммерческих банков. Доля вкладов физических лиц на срок свыше 3 лет и депозитов юридических лиц соответствующего срока на 01.01.2010 г. составила только 4,62 % общей величины финансовых ресурсов. Дешевые, мобильные, ликвидные, краткосрочные источники не могут служить основой для эффективного размещения привлеченных средств.

Согласно прогнозам ученых-экономистов в ближайшем будущем у российских коммерческих банков сохранится высокая потребность во вкладах населения, несмотря на высокую стоимость данного источника финансовых ресурсов, снижать которую банкам не позволяет конкуренция в уровне депозитных ставок со стороны наиболее рискованных банков [1, с. 189].

Корпоративные клиенты банков в настоящее время не склонны к среднесрочному и тем более долгосрочному накоплению средств. Однако это не означает, что у них отсутствуют свободные средства [2, с. 80]. Задача банков заключается в привлечении этих средств на долгосрочной основе, путем предложения интересных и взаимовыгодных условий.

Российские банки имеют ограниченные возможности по заимствованиям на мировом рынке. Кроме того, им необходимо погашать ранее привлеченные кредиты и выпуски облигаций. Значительное удорожание обязательств банков в иностранной валюте в условиях падения курса рубля оказывает сильное давление на возможность повышения рентабельности деятельности банков.

Уровень капитализации российской банковской системы достаточно низок. В масштабах всей банковской системы страны объем «свободного капитала» – разности между фактическим объемом капитала и величиной капитала, необходимого для поддержания минимально допустимого коэффициента достаточности, – можно оценить в 700 млрд р. [3, с. 92]. Российским банкам, особенно малым банкам, необходимо продолжить работу по повышению их капитализации за счет средств существующих и новых участников.

Кроме этого, банкам следует повышать диверсификацию источников финансовых ресурсов, совершенствовать инстру-

менты привлечения денежных средств, уделять особое внимание оценке состояния ликвидности, особенно в случае значительных объемов заимствований за рубежом и на межбанковском рынке. Требуется принятие мер по повышению эффективности функционирования межбанковского кредитного рынка и развитие его организационно-технической инфраструктуры.

Поддержание ликвидности российских банков осуществляется в основном за счет внутренних источников. Для небольших банков внутренние источники ликвидности являются основными, поскольку эти банки, не обладая значительным влиянием, достаточными собственными ресурсами и доступом к ресурсам финансового рынка, ограничены в возможностях поддержания ликвидности через обеспечение ее внешней составляющей. Крупные же банки в силу своего положения, надежности и репутации имеют доступ к дополнительным источникам финансирования, т. е. к внешней ликвидности. Управление пассивами дает этим банкам возможность поддерживать свою ликвидность не за счет высоколиквидных активов в балансе (т. е. фактически недополучения дохода), а за счет средств, привлекаемых от определенных операций.

Для успешного функционирования коммерческим банкам необходимо формирование сбалансированной и эффективной политики в области формирования и размещения финансовых ресурсов.

Библиографический список

1. *Герасценко В. В.* Россия и деньги. Что нас ждет? М. : Астраль: Русь-Олимп, 2009.
2. *Продолятченко П. А.* Парадигма банковского финансового менеджмента // В мире научных открытий. 2010. № 1–2.
3. *Тосуян Г. А.* Банкизация России: право, экономика, политика. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
4. URL : <http://www.cbr.ru>.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕКТА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Современные коммерческие банки, деятельность которых подвержена многочисленным рискам и неопределенности влияния факторов внешней среды, ориентированы на ускоренное развитие и совершенствование процессов управления. В этих условиях высокую актуальность приобретает проведение коммерческими банками эффективной финансовой политики, которая, на наш взгляд, представляет собой стратегию и тактику банка в области формирования и трансформации его финансовых ресурсов. Комплексный подход к формированию финансовой политики требует тщательного и глубокого исследования ее специфического объекта, которым, как видно из приведенного определения, выступают финансовые ресурсы банка.

В теории финансов и банковского дела финансовые ресурсы существуют в системе устойчивых денежных отношений по поводу формирования и использования фондов денежных средств. Анализ экономической литературы показал, что понятие «финансовые ресурсы банка» используется довольно часто, однако существует немного определений, в которых дается трактовка данного понятия [3, с. 108]. Причем большинство авторов [2, п. 3.3] отождествляют понятие «финансовые ресурсы банка» с «банковскими ресурсами», которые представляют собой совокупность собственных и привлеченных средств, находящихся в распоряжении банков и используемых ими для осуществления активных операций [1, с. 27]. Данное отождествление, на наш взгляд, является недопустимым. Финансовые ресурсы банка нельзя сводить только к собственным и привлеченным (заемным) банковским ресурсам, данное понятие шире. Финансовые ресурсы банка выступают проводником, материальным носителем всей совокупности его финансовых отношений.

По нашему мнению, **финансовые ресурсы банка** представляют собой совокупность средств коммерческого банка, выраженных в денежной форме, которые могут быть использованы банком для выполнения своих функций и получения прибыли. Финансовые ресурсы являются финансовым потенциалом банка в определенно заданных условиях.

С позиции автора, **состав финансовых ресурсов коммерческого банка** может быть представлен следующим образом.

1. **Денежные доходы банка:** прибыль от банковских операций и других сделок (процентная прибыль; другая прибыль от банковских операций и других сделок), операционная прибыль (прибыль от операций с ценными бумагами кроме процентов, дивидендов и переоценки; прибыль от участия в капитале других организаций; положительное сальдо переоценки; другая операционная прибыль) и прочая прибыль [7].

2. **Денежные накопления банка** также могут быть включены в состав финансовых ресурсов банка, поскольку использование денежных накоплений дает банку возможность дальнейшего выполнения им своих функций, а также возможность роста доходов в перспективе. К денежным накоплениям банка относятся резервный фонд, амортизационный фонд и др. Резервный фонд образуется в банках за счет прибыли, путем отчислений в размерах, установленных уставом и действующим законодательством, и является источником покрытия возможных убытков банка. Амортизационный фонд банка создается в соответствии с установленными нормами амортизации, так же, как амортизационные фонды других организаций.

3. Важной составляющей финансовых ресурсов банка являются **денежные поступления:** взносы в уставный капитал; принятые вклады и депозиты; средства, поступившие на расчетные и текущие счета клиентов; средства, поступившие на корреспондентские счета других банков; кредиты других банков, в т. ч. центрального банка; средства, поступившие от продажи собственных акций, векселей, облигаций и др. Именно эти финансовые ресурсы выступают главным источником банковской трансформации. Их назначение состоит в обеспечении выполнения банком функции финансового посредника. Возможность

преобразования данных ресурсов с целью получения дохода позволяет отнести их к финансовым ресурсам банка.

4. **Доходные активы банка:** средства в кассе банка, корреспондентские счета в других коммерческих банках, кредиты физическим лицам, юридическим лицам и другим коммерческим банкам, вложения в ценные бумаги, вложения в основные средства, нематериальные активы. Средства в кассе коммерческих банков и на корреспондентских счетах в других коммерческих банках позволяют банкам получать доходы от расчетно-кассовых операций, процентные доходы от размещения средств на корсчетах. Выданные кредиты приносят банку процентные доходы, вложения в ценные бумаги – доходы от соответствующего вида операций. Отнесение к финансовым ресурсам банка основных средств предопределяется возможностью их реализации, изменения функционального назначения. Нематериальные активы банка имеют возможность приносить экономические выгоды в течение определенного временного периода и способствуют укреплению рыночных позиций банка [4, с. 41].

Выделим специфические особенности финансовых ресурсов банка, проведя их сравнение с финансовыми ресурсами предприятия (табл. 1).

Таким образом, специфическими особенностями финансовых ресурсов коммерческого банка являются следующие.

1) **Состав и структура прибыли.** Товаром, от производства которого банк получает прибыль, являются деньги, платежные средства. Помимо данного продукта банки предоставляют различного рода услуги, преимущественно денежного характера. Поэтому, если основным видом прибыли предприятия является прибыль от реализации товаров, работ, услуг, то основными видами банковской прибыли выступают процентная и комиссионная прибыль от банковских операций и услуг. Поскольку банк в отличие от предприятия проводит больший спектр операций с ценными бумагами, от которых может получить прибыль, помимо традиционных процентов, дивидендов и переоценки ценных бумаг (характерных в т. ч. и для предприятий), банк может получать доходы от учета, хранения, доверительного управления ценными бумагами.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика финансовых ресурсов
коммерческого банка и предприятия**

№	Признак сравнения	Финансовые ресурсы коммерческого банка	Финансовые ресурсы предприятия
1.	Понятие финансовых ресурсов	Финансовые ресурсы – совокупность средств коммерческого банка, выраженных в денежной форме, которые могут быть использованы банком для выполнения своих функций и получения прибыли	Финансовые ресурсы - денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении субъекта хозяйствования и используемые им на цели расширенного воспроизводства, социальные нужды, материальное стимулирование работающих, удовлетворение других общественных потребностей
2.	Состав финансовых ресурсов	1) денежные доходы: прибыль от банковских операций и других сделок (процентная прибыль; другая прибыль от банковских операций и других сделок), операционная прибыль (прибыль от операций с ценными бумагами кроме процентов, дивидендов и переоценки; прибыль от участия в капитале других организаций; положительное сальдо переоценки; другая операционная прибыль) и прочая прибыль; 2) денежные накопления (резервный, амортизационный и другие фонды банка);	1) денежные доходы (прибыль от реализации товаров (продукции, работ, услуг), прибыль от реализации имущества, сальдо внереализационных доходов и расходов); 2) денежные накопления (резервный, амортизационный и специальные фонды); 3) денежные поступления (взносы в уставный капитал; бюджетные средства; средства, привлеченные в виде кредитов и займов на финансовом рынке; кредиторская задолженность, средства, поступающие

		<p>3) денежные поступления: взносы в уставный капитал; принятые вклады и депозиты; средства, поступившие на расчетные и текущие счета клиентов; средства, поступившие на корреспондентские счета других банков; кредиты других банков, в т.ч. центрального банка; средства, поступившие от продажи собственных акций, векселей, облигаций и др.;</p> <p>4) доходные активы: средства в кассе, корреспондентские счета в других коммерческих банках, кредиты физическим лицам, юридическим лицам и другим коммерческим банкам, вложения в ценные бумаги, вложения в основные средства, нематериальные активы</p>	<p>в порядке перераспределения от «материнской» компании, от вышестоящей организации и др.);</p> <p>4) имущество в денежной оценке, находящееся в собственности предприятия, а также в распоряжении предприятия в форме доверительного управления, аренды, лизинга и т. д.</p>
3.	<p>Основные источники финансовых ресурсов</p>	<p>1) средства физических лиц, привлекаемые во вклады;</p> <p>2) средства юридических лиц, привлекаемые в депозиты;</p> <p>3) средства фондового рынка, привлекаемые путем выпуска собственных долговых ценных бумаг (векселей, депозитных и сберегательных сертификатов, облигаций);</p>	<p>1) выручка от реализации, внереализационные доходы;</p> <p>2) бюджетные средства</p> <p>3) средства финансового рынка, привлекаемые путем выпуска собственных долговых ценных бумаг, путем получения банковских и товарных кредитов;</p> <p>4) средства акционеров, привлекаемые путем выпуска акций и продажи долей;</p>

Окончание табл. 1

		4) средства, привлекаемые с рынка межбанковских кредитов и депозитов; 5) средства акционеров, привлекаемые путем выпуска акций и продажи долей; 6) средства, привлекаемые в виде субординированных займов; 7) средства, полученные в результате структурного финансирования 8) доходы банка	5) средства основной («материнской») компании, поступающие в порядке перераспределения финансовых ресурсов внутри вертикально интегрированных структур и отраслей
4.	Структура источников финансовых ресурсов	1) собственные источники финансовых ресурсов 20–30 %; 2) привлеченные (в т. ч. заемные) источники 70–80 %	1) собственные источники финансовых ресурсов 50 %; 2) привлеченные (в т. ч. заемные) источники 50 %

2) **Специфика денежных поступлений в банк:** банк в отличие от предприятия может привлекать средства физических и юридических лиц (нефинансового и финансового сектора экономики) во вклады и депозиты, а также средства клиентов на расчетные и текущие счета, средства других коммерческих банков на корреспондентские счета.

3) **Возможность внутрибанковской трансформации финансовых ресурсов,** в процессе которой денежные поступления, доходы и накопления преобразуются в другие виды финансовых ресурсов, основными из которых являются кредиты. Специфика банковского кредита состоит в том, что он представляется не как некая сумма денег, а как капитал, т. е. предоставленные займы денежные средства должны не только совершить кругооборот в хозяйстве заемщика, но и возвратиться к своей исходной точке с приращением в виде ссудного процента как части вновь созданной стоимости.

4) **Состав и структура источников формирования финансовых ресурсов.** В банках преобладают привлеченные источники, в основном средства физических и юридических лиц, которые привлекаются банком во вклады и депозиты (44,0 %) [7]. Основным источником финансовых ресурсов предприятий является выручка от реализации (39,3 %) [6, с. 179].

Финансовые ресурсы банка можно классифицировать по принадлежности к разделам бухгалтерского баланса на финансовые ресурсы, входящие в состав пассивов и активов баланса банка. Финансовые ресурсы содержатся как в пассивах, так и в активах коммерческого банка. В части пассивов к финансовым ресурсам коммерческого банка относятся взносы в уставный капитал; фонды банка; принятые вклады и депозиты; средства, поступившие на расчетные и текущие счета клиентов; средства, поступившие на корреспондентские счета других банков; кредиты других банков; средства, поступившие от продажи собственных акций, векселей, облигаций, доходы и прибыль. В части активов к финансовым ресурсам банка относятся средства в кассе, корреспондентские счета в других коммерческих банках, кредиты физическим лицам, юридическим лицам и другим коммерческим банкам, вложения в ценные бумаги, вложения в основные средства, нематериальные активы. Данные финансовые ресурсы формируются в процессе трансформации пассивной части финансовых ресурсов. Их назначение состоит в аккумуляровании банком доходов, что необходимо для достижения основной цели коммерческого банка – получения прибыли.

Следующим критерием классификации финансовых ресурсов коммерческого банка выступает отношение к процессу трансформации, в соответствии с которым можно выделить финансовые ресурсы, выступающие источником трансформации, и финансовые ресурсы, являющиеся направлениями трансформации. Анализ мнений различных ученых [5, с. 131] позволяет нам сформулировать следующее определение понятия «трансформация финансовых ресурсов банка». **Трансформация финансовых ресурсов банка** представляет собой функцию банка, заключающуюся в преобразовании объема, состава и структуры финансовых ресурсов (количественных параметров), а также их срочности, рискованности и стоимости (качественных параметров).

Схема трансформации финансовых ресурсов коммерческого банка может быть представлена следующим образом (рис. 1).

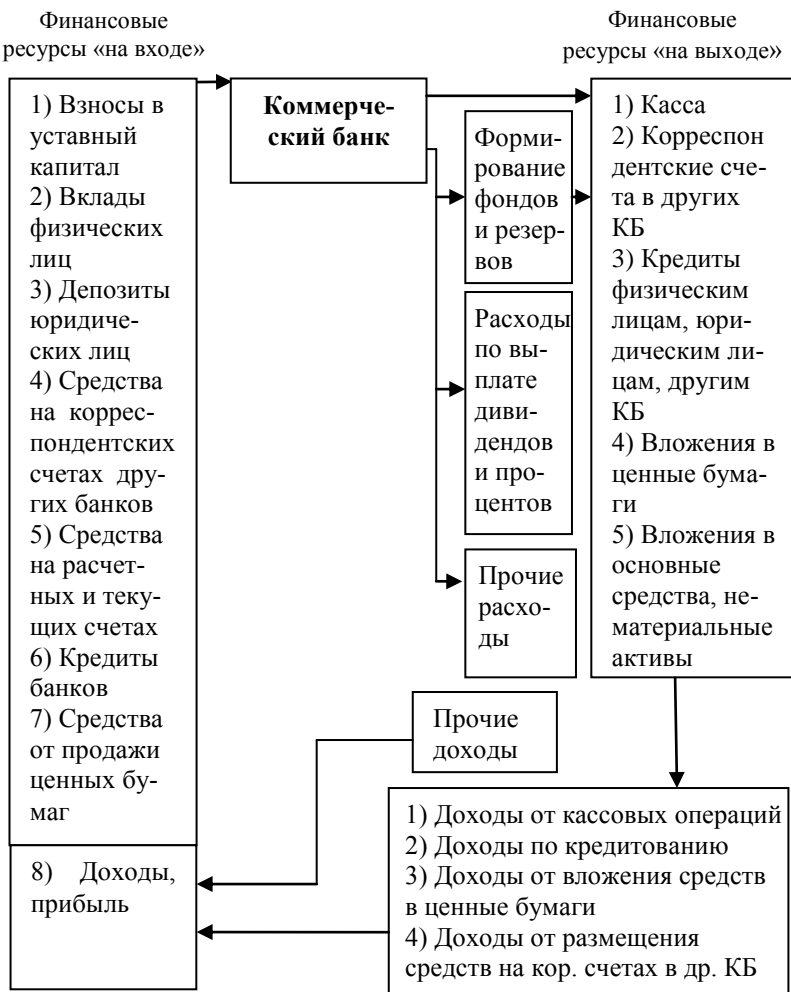


Рис. 1. Трансформация финансовых ресурсов коммерческих банков

Вышеизложенное позволяет сформировать общую классификацию финансовых ресурсов коммерческого банка (рис. 2):



Рис. 2. Классификация финансовых ресурсов коммерческого банка

Таким образом, нами было проведено подробное исследование объекта финансовой политики – финансовых ресурсов коммерческого банка. Учет выявленных в ходе этого исследования специфических особенностей объекта будет способствовать

эффективному формированию и реализации финансовой политики коммерческого банка, что в свою очередь повысит общую эффективность деятельности банка.

Библиографический список

1. *Баторова А. М.* Банковские ресурсы: привлеченные средства клиентов – юридических и физических лиц // *Финансы и кредит*. 2008. № 24 (312).

2. *Боровская М. А.* Банковские услуги предприятиям : учеб. пособие. Таганрог : Изд-во ТРТУ, 1999. 169 с. URL: <http://www.aup.ru/books/m10/3.htm>

3. *Копченко Ю. Е.* Финансовые ресурсы банка в системе финансирования его деятельности // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2008. № 3.

4. *Поморина М. А.* Концепция финансового управления в системе стратегического менеджмента банка : дис. ... д-ра экон. наук, 08.00.10. М., 2009.

5. *Тренина Е. С.* Управление трансформацией сбережений населения в банковские кредиты : дис. ... канд. экон. наук, 08.00.10. Иваново, 2003.

6. *Финансы : учебник / под ред. А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной.* М. : Финансы и статистика, 2006. 504 с.

7. URL: <http://www.cbr.ru>. – официальный сайт Центрального банка Российской Федерации.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В современной системе рыночных отношений инвестиции являются важнейшей экономической категорией и играют значимую роль для простого и расширенного воспроизводства, структурных преобразований, максимизации прибыли и на этой основе решения многих социальных проблем. Сейчас ни у кого из субъектов инвестиционной деятельности не вызывает сомнений необходимость оценки и анализа инвестиционной привлекательности предприятия – потенциального объекта инвестирования – как обязательной процедуры, предшествующей расчету ожидаемой эффективности любых вложений в этот объект. Причина – в признании того факта, что системный подход к организации инвестиционного процесса предполагает неизменным атрибутом предварительную оценку возможностей той экономической системы, которая призвана обеспечить требуемую экономическую и иную эффективность данного процесса.

Посткризисный период показал низкую эффективность макроэкономических механизмов улучшения инвестиционного климата, поскольку ни замедление темпов роста инфляции, ни сдерживание доходности государственных ценных бумаг, ни реформирование налогового законодательства не способствовали существенному росту притока иностранных инвестиций в экономику. В то же время проблема низкой инвестиционной привлекательности экономики не может быть решена исключительно мерами макроэкономического воздействия. Только комплексный подход к стимулированию инвестиционной активности со стороны правительства, регионального, муниципального аппарата управления, а также непосредственно собственников и менеджеров компаний даст желаемый эффект.

Данный факт подтверждает актуальность проблемы создания методики исследования инвестиционной привлекательности компаний, позволяющей пользователям не только выразить достоверное мнение об уровне инвестиционной привлекательности, но и формулировать комплекс мер, направленных на повышение или поддержание благоприятного инвестиционного микроклимата компании как потенциального реципиента инвестиций.

Инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта не может определяться изолированно от внешней среды его функционирования. Все, что происходит с хозяйствующим субъектом, должно соотноситься с процессами, происходящими в экономике страны и мировом экономическом сообществе [2, с. 57]. Для понимания глубины взаимозависимости этих двух понятий обратимся к рис. 1.

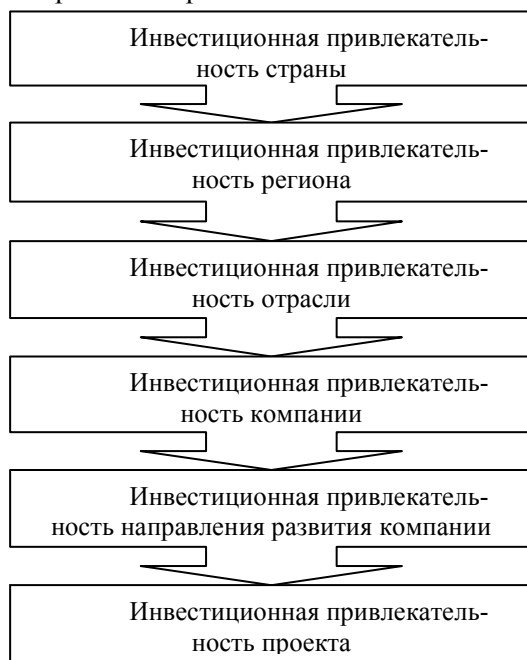


Рис. 1. Структура инвестиционной привлекательности сегментов рынка инвестиций

Принимая решение о конкретном направлении вложений, потенциальный инвестор последовательно изучает уровень инвестиционной привлекательности каждого звена цепочки по схеме «сверху – вниз». Однако уровень инвестиционной привлекательности каждого такого звена в свою очередь складывается из аналогичных показателей элементов, его составляющих. Другими словами, каждое звено инвестиционного рынка, обладая собственной инвестиционной привлекательностью, одновременно находится в зоне влияния инвестиционной привлекательности вышестоящего уровня системы, т. е. в так называемой *области инвестиционной привлекательности*. Под областью инвестиционной привлекательности будем понимать сферу влияния совокупности факторов, определяющих инвестиционную привлекательность сегмента рынка инвестиций.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что инвестиционная привлекательность объекта зависит от инвестиционного потенциала объекта инвестирования и инвестиционного климата, в который этот объект погружен.

Проанализировав существующие подходы к трактовке понятия, мы выделили следующие их основные недостатки:

– трактовка понятия как статического явления (оценка инвестиционной привлекательности всегда должна опираться на методы научного планирования и прогнозирования в связи существованием временного лага между моментом проведения анализа и непосредственным осуществлением инвестиционного проекта);

– трактовка понятия с позиции результативности реализации инвестиционного проекта (несмотря на то, что оценка инвестиционной привлекательности происходит на стадии, предшествующей реализации проекта);

– трактовка понятия с позиции состояния конъюнктуры инвестиционного рынка (в то время как инвестиционная привлекательность компании должна оцениваться в первую очередь на микроуровне).

Таким образом, в основе определений рассматриваемой категории Т. Н. Гуськовой, В. П. Савчук, Л. М. Пулятиной, Н. Ю. Трясициной, Э. И. Крыловой, М. Г. Егорова, В. А. Маш-

кина, И. В. Сергеева лежит характеристика какого – либо свойства комплексного понятия инвестиционной привлекательности компании.

Кроме того, стоит отметить, что большинство рассмотренных определений более подходят для идентификации *не инвестиционной привлекательности компании*, а *уровня экономического развития организации*. На наш взгляд, следует четко разграничить два эти термина, поскольку ошибочная трактовка понятия инвестиционной привлекательности повлечет за собой применение неверных методов исследования этой характеристики.

Так, если *уровень экономического развития* характеризуется лишь совокупностью показателей деятельности фирмы, то *инвестиционная привлекательность* – это состояние компании как потенциального реципиента инвестиций, которое должно быть охарактеризовано на основе ретроспективной информации методами экономического планирования и прогнозирования *в будущем, в разрезе потенциала его роста, развития, перспектив доходности и уровня безопасности* [1, с. 21].

Подытожив вышеизложенное, дадим авторское определение инвестиционной привлекательности организации

Инвестиционная привлекательность организации – это экономическая категория, характеризующая финансово – хозяйственное состояние компании, определяемое совокупностью показателей, при котором с высокой долей вероятности в приемлемые для инвестора сроки и с заранее определенным уровнем риска, при реализации инвестиционного проекта в будущем, инвестор сможет получить доход от вложений или иные экономические выгоды.

Данная трактовка понятия свидетельствует о необходимости пересмотра критериев для оценки инвестиционной привлекательности организации. Изучив существующие методики оценки инвестиционной привлекательности организаций, мы выявили, что в основном они учитывают либо только количественные, либо только качественные факторы. Поэтому при разработке собственной методики оценки мы устранили данный недостаток посредством приведения разноразмерных величин к единой шкале измерения с помощью квалиметрии.

В основу построения авторской методики положен анализ трех блоков показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность организаций нефинансового сектора:

- финансовое состояние;
- рыночная позиция;
- система корпоративного менеджмента.

Одной из наиболее важных задач при разработке методики является выбор оптимального набора оценочных факторов, который, с одной стороны, позволит дать всесторонний глубокий анализ рассматриваемой категории, с другой – предотвратит информационную зашумленность, вызванную излишней детализацией анализа, опасность которой, кроме того, заключается в наличии взаимной корреляции, повышающей погрешность результатов методики. Для формирования оптимальной выборки оценочных факторов был использован статистический подход на основе этапов корреляционного анализа.

1. Формирование выборки данных финансовой отчетности и расчет основных финансовых коэффициентов.

2. Определение корреляционной взаимосвязи и составление группировки финансовых коэффициентов по величине парных линейных коэффициентов корреляции (КК).

3. Исключение показателей, которые содержат признаки дублирования информации.

Факторы, выбранные в качестве оценочных в авторской методике оценки инвестиционной привлекательности организаций нефинансового сектора экономики, представлены в таблице 1.

Для расчета весовых коэффициентов исследуемых параметров нами был изучен опыт предыдущих методик оценки инвестиционной привлекательности и кредитоспособности, а также был проведен экспертный опрос, в результате чего были получены значения коэффициентов весомости параметров модели. Критерии балльной оценки факторов получены на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности 25 российских организаций отрасли электроэнергетики за 2010 г. Для каждой организации были рассчитаны показатели, используемые в методике. Далее было произведено их ранжирование в зависимости от близости значения к эталонному. Таким образом были получены критерии для балльной оценки факторов.

Таблица 1

**Дерево свойств модели инвестиционной привлекательности
предприятия**

Инвестиционная привлекательность организации		
Финансовое состояние	Рыночная позиция	Система корпоративного менеджмента
К-т износа основных фондов	Рейтинг инвестиционного климата региона	Дивидендные выплаты за предыдущие периоды
Чистый оборотный капитал	Рейтинг инвестиционного климата отрасли	Уровень раскрытия информации, финансовая прозрачность, наличие/отсутствие отчетности по МСФО
Коэффициент автономии	Конкурентные преимущества, положение на рынке сбыта	Уровень раскрытия информации о составе акционеров. Стабильность состава акционеров
Коэффициент текущей ликвидности	Доля рынка сбыта (динамика показателя за предшествующие периоды)	Устойчивость менеджерского состава
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Наличие/отсутствие филиалов, представительств на территории, географический рынок сбыта	Отзывы в СМИ, деловая репутация компании
Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности	Стадия жизненного цикла основного вида продукции	Репутация качества оказываемых компанией услуг, произведенных товаров, выполненных работ. Наличие/отсутствие сертификатов качества
Коэффициент покрытия процентов		Доля государственной собственности в уставном капитале общества
Эффект финансового рычага		Обращаемость акций общества на вторичном рынке ценных бумаг
Сальдо дебиторской/кредиторской задолженности		
Рентабельность продаж по чистой прибыли		
Рентабельность соб. капитала по чистой прибыли		

Присваивая балльную оценку каждому фактору с учетом его веса в соответствующей группе, мы получаем значение интегрального коэффициента инвестиционной привлекательности организации, сравнивая его с максимально возможным суммарным количеством баллов. На основе значения интегрального коэффициента исследуемой организации присваивается 1,2 или 3 класс инвестиционной привлекательности, уровень которой характеризуется как высокий, средний и низкий соответственно. Интегральный коэффициент инвестиционной привлекательности организации рассчитывается по формуле (1).

К-т инвестиционной привлекательности = $(\sum X_i) / X_{\max}$ (1),
где: $i = 1, 2, 3 \dots n$ – количество факторов; X_i – балловая оценка i -го фактора с учетом его весомости; X_{\max} – максимальное возможное суммарное количество баллов.

При сравнении полученных значений оценочных факторов с эталонными субъекту присваивается **высокий** уровень инвестиционной привлекательности при значении коэффициента от 0,7; **средний** – от 0,5 до 0,7, **низкий** – при значении менее 0,5.

Основными преимуществами созданной методики оценки инвестиционной привлекательности организации являются следующие.

1. Адаптивность модели к меняющимся условиям экономической среды посредством пересмотра эталонных значений показателей и их веса в группе.

2. Наличие качественных параметров анализа деятельности исследуемой организации.

3. Формирование выборки результирующих показателей на основе корреляционно-регрессионного анализа.

4. Простой и понятный механизм расчета интегрального коэффициента.

Руководствуясь результатами данной методики, пользователи смогут получить более достоверные данные об уровне инвестиционной привлекательности организации. Объективность полученных в результате применения методики выводов повышается благодаря исключению дублирующих показателей, искажающих реальное состояние инвестиционной привлекательности организации. Для финансового менеджмента компании расчет коэффициента инвестиционной привлекательности по

данной методике в свою очередь служит отправной точкой для принятия дальнейших управленческих решений по инвестиционной деятельности.

Библиографический список

1. *Борисова Н. В.* Пути повышения инвестиционной привлекательности организации // *Инновации и инвестиции*. 2009. № 1.
2. *Ендовицкий Д. А.* Анализ инвестиционной привлекательности организации. М. : Кнорус, 2010. 380 с.
3. *Паюсов А. А.* Факторный подход к оценке финансово-инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов // *Известия УрГЭУ*. 2009. № 4.
4. *Смирнова Е. А.* Формулирование понятия инвестиционной привлекательности организации // *Молодая наука в классическом университете. Часть 2. : Современные проблемы российской экономики*. Иваново : Иван. гос. ун-т. 2011. № 2.

ПОТРЕБНОСТИ КАК ОСНОВНОЙ МОТИВ ФОРМИРОВАНИЯ ВЕЛИЧИНЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Построение в Российской Федерации современной рыночной экономики невозможно без действенного механизма согласования интересов предпринимателей и наемных работников, в котором основным условием согласования является величина заработной платы. В связи с этим особый интерес вызывает рассмотрение потребностей как основного мотива формирования величины заработной платы.

По мнению М. И. Туган-Барановского, ценность рабочей силы обусловлена тем, что необходимо затрачивать труд для того, чтобы добыть средства существования для воспроизводства наемного рабочего. Потребление этих средств нельзя считать хозяйственной деятельностью, так как рабочий ест и пьет не для того, чтобы сохранить свою силу к услугам капиталиста, а делает это для удовлетворения своих собственных потребностей. В связи с этим потребление рабочего – самоцель, а не средство производства рабочей силы [5, с. 36].

Такое понимание цели потребления наемного рабочего определяет влияние приоритетности удовлетворения потребностей на формирование величины заработной платы.

По нашему мнению, в основе проведения этого исследования должна находиться реализация логической последовательности, состоящей из ряда следующих друг за другом этапов.

Вначале необходимо рассмотреть основные достижения, сделанные в области влияния приоритетности удовлетворения потребностей на формирование величины заработной платы основоположниками политической экономии и экономической теории (конец XVII – вторая половина XX в.).

Затем показать степень влияния потребностей на формирование величины заработной платы.

В конце исследования, на основе результатов полученных на первых двух этапах, определить влияние приоритетности удовлетворения потребностей на формирование величины заработной платы в условиях современной рыночной экономики.

Приведенная выше логическая последовательность позволит нам обеспечить полноту, достоверность и непротиворечивость исследования формирования современной величины заработной платы.

Первый этап предполагает рассмотрение основных достижений в области влияния удовлетворения потребностей на формирование величины заработной платы, сделанных основоположниками политической экономии и экономической теории (конец XVIII – вторая половина XX в.)¹.

Представители политической экономии богатства видели предмет своего исследования в изучении всех источников, от которых зависит предмет общего желания людей – богатство, а также о законах его производства и распределения в капиталистической системе производства.

На этой стадии развития капиталистической системы производства труд рассматривался как важнейший источник богатства народа, так как мог значительно увеличить как богатство, так и мощь страны [6, с. 189], а удовлетворение потребностей – как основной мотив трудовой деятельности.

По мнению А. Смита, обильная пища увеличивает физические силы работника, а приятная надежда улучшить свое положение и закончить свои дни в довольстве и изобилии побуждает наемного рабочего к максимальному напряжению своих сил. В связи с этим при наличии высокой заработной платы всегда можно найти наемных рабочих более действенными, прилежными и смысленными, чем при низкой заработной плате [3, с. 74–75].

¹ Единство предмета исследования позволило всех основоположников политической экономии и экономической теории условно разделить на следующие основные направления: политическая экономия богатства, политическая экономия труда, экономическая теория факторов производства [4].

Таким образом, представители политической экономии богатства первыми обратили внимание на взаимосвязь между удовлетворением потребностей и величиной заработной платы.

Представители политической экономии труда считали, что увеличение богатства не является целью их исследования, а представляет собой лишь средство для достижения счастья всеми гражданами. В связи с этим предметом их исследования становится обеспечение материального благосостояния граждан постольку, поскольку оно может быть делом правительства [2, с. 7].

Такое понимание предмета изучения науки поставило в центр их исследования выяснение величины потребностей, а также определение факторов, от которых зависит отличие потребностей у разных народов и в разные времена у одного и того же народа.

Так, например, в России, Англии и Германии величина потребностей неодинакова, потому что не все народы довольствуются одинаковыми средствами, чтобы жить, жениться и завести семью [1, с. 95]. В связи с этим существуют различные национальные уровни заработной платы, обусловленные существованием трех основных причин.

Первая причина связана с тем, что этот уровень отражает необходимую часть средств существования, которые направляются на сохранение жизни, силы и здоровья наемных рабочих, а также для того, чтобы они могли продолжать свой труд.

Вторая причина отражает то, что заработная плата, составляющая доход для наемных рабочих и капитал для уплачивающих ее, могла доставить те плоды, которые рассчитывают от нее получить.

Третья причина предполагает необходимость того, чтобы заработная плата из года в год продолжала приводить в движение общественный механизм [2, с. 147–148].

Таким образом, представители политической экономии труда, сводя удовлетворение потребностей к необходимому минимуму, показали его национальные различия и рассмотрели основные причины его неодинаковой величины.

Представители экономической теории факторов производства считали, что предметом исследования является изучение

эффективного использования ограниченных ресурсов, а также поведения людей в процессе использования этих ресурсов.

Определяя минимальное удовлетворение обычных потребностей данного класса наемных рабочих размерами классовых потребностей рабочей семьи с несколькими детьми, попытались определить факторы, которыми определяется максимальное удовлетворение потребностей.

По мнению Генриха Шенберга, максимальную границу определяет ценность результатов труда наемного рабочего для капиталиста, или цена, которую капиталист платит за результаты труда наемного рабочего (включая проценты и премию за риск на капитал, затраченный предпринимателем на заработную плату).

Таким образом, представители экономической теории факторов производства попытались определить основные факторы, позволяющие повысить величину удовлетворения потребностей.

Начало XX века характеризовалось попытками количественно определить зависимость величины заработной платы от приоритетности удовлетворения различных потребностей.

Особое место в этом исследовании занимают результаты, полученные американским экономистом Генри Людвеллом Муром.

В своих исследованиях он выделил следующие зависимости повышения величины заработной платы от изменения удовлетворения потребностей.

Во-первых, удовлетворение потребностей неквалифицированных рабочих всегда находится на уровне общественно необходимого минимума и изменяется в том же направлении, как он.

Во-вторых, все факторы, повышающие величину удовлетворения потребностей обученных рабочих, будут автоматически поднимать и удовлетворение потребностей неквалифицированных рабочих.

В-третьих, существует прямая зависимость между ценностью продукта и удовлетворением потребностей.

В-четвертых, работники крупных предприятий имеют больше возможностей для удовлетворения своих потребностей.

В-пятых, при сопоставлении удовлетворения культурных и физических потребностей делается вывод о том, что с фактором культурного уровня приходится считаться гораздо более серьезно, чем с фактором физического уровня.

Таким образом, в начале XX в. было проведено исследование по выяснению зависимости величины заработной платы от приоритетности удовлетворения различных потребностей.

Становление рыночной экономики в Российской Федерации привело к формированию новых закономерностей в установлении зависимости приоритетности удовлетворения различных потребностей от величины заработной платы, не характерных для XX в.

Использование органами государственной власти прожиточного минимума в качестве налоговой базы для начисления платежей во Внебюджетные фонды социального страхования привело к сдерживанию величины заработной платы и делению ее на два вида: официальную и неофициальную.

Проверяя правильность начисления отчислений во Внебюджетные фонды социального страхования, работники налоговой инспекции требуют пояснений, если заработная плата работников ниже прожиточного минимума и угрожают включить предприятие в график ежегодных проверок.

Завышенная значимость продукта труда предприятий-монополистов и органов государственной власти привела к повышению уровня средней заработной платы по стране, что лишило возможности получения достойной пенсии для большинства граждан нашей страны.

Порядок расчета пенсии Пенсионным Фондом РФ приводит к положению, когда невыгодно официально работать и платить налоги. Так, например, пенсия учителя, проработавшего в школе 25 лет, незначительно отличается от пенсии, получаемой человеком, который никогда не работал.

Установление приоритета в развитии для крупных и крупнейших предприятий практически лишило работников малых и средних предприятий права на получение дотации на осуществление курортного и санаторного лечения.

Такое положение обусловлено порядком предоставления средств из Фонда социального страхования, который позволяет

расходовать лишь половину накопленных в течение года средств, не позволяет переносить их на следующий год.

Реальное формирование уровня заработной платы по затратам труда неквалифицированных рабочих и ограниченность рабочих мест для квалифицированного труда привела к занижению стоимости этого труда.

Постоянно приходится сталкиваться с положением, когда работники, занимающиеся неквалифицированным или трудом средней квалификации, получают доходы, превышающие заработную плату высококвалифицированных работников.

Таким образом, в нашей стране сложилось требующее разрешения противоречие между величиной заработной платы и приоритетностью в удовлетворении различных потребностей.

Библиографический список

1. *Лассаль Ф.* Книга для чтения рабочим. (Речь, произнесенная во Франкфурте на Майне, 17-го и 19-го мая 1863 года) // Лассаль Ф. Сочинения : в 3 т. М., 1899. Т. 2.

2. *Сисмонд де Сисмонди Ж.* Новые начала политической экономии. М. : Изд-во Солдатенкова К. Т., 1897.

3. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2 т. Т. 1. М. : Соцэкгиз, 1935.

4. *Солдатов В. В.* Основные направления становления теории заработной платы (конец XVII – начало XX века). Иваново : Иван. гос. ун-т, 2005.

5. *Туган-Барановский М. И.* Социальная теория распределения. Т. XX. СПб. : Отдельной отпечаток из «Известий С-Петербургского Политехнического Института Петра Великого, 1913. Том. С.36

6. *Фортрей С.* Выгода и благосостояние Англии, заключающееся в увеличении запасов и расширении торговли этого государства // Меркантилизм. М. : ОГИЗ, 1935.

СОГЛАСОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Непроизводственная сфера играет в современной экономике значительную роль, оказывая серьезное воздействие на развитие всей общественной системы. Исследование экономических отношений в данной сфере, на наш взгляд, представляет огромный интерес, поскольку отношения эти довольно специфичны. Кроме того, доля населения, занятого в непроизводственной сфере, постоянно растет, что обусловлено тенденциями постиндустриальной экономики.

К непроизводственной сфере относятся следующие отрасли: жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание; пассажирский транспорт; здравоохранение; социальное обеспечение; образование; культура и искусство; наука и научное обслуживание; страхование и пр. В настоящее время этот термин изымается из научного употребления, заменяется понятием социально-культурная сфера [4, с. 268].

Важной составляющей в системе отношений субъектов непроизводственной сферы является взаимодействие интересов работодателей и наемных работников. Для начала кратко определим эти категории и их интересы.

Наемный работник – физическое лицо, заключившее трудовой договор с работодателем на выполнение определенной работы. Экономический интерес наемного работника обладает достаточно сложной внутренней структурой и определяется спецификой его деятельности. Интересы сотрудников сферы услуг могут различаться по ряду признаков: пол, возраст, семейное положение, образование, профессия, уровень способностей и т. д., но в самом общем виде работники заинтересованы в четырех группах интересов: занятость, доход, жилье, социальные гарантии.

Работодатель – это физическое или юридическое лицо (организация), нанимающее для выполнения работы одного или нескольких работников. Работодатель может быть собственником средств производства или его представителем. В анализируемом случае работодателем может быть также руководитель государственного или муниципального предприятия, который в свою очередь является наемным работником по отношению к государству.

Поскольку безубыточная, эффективная деятельность любого предприятия возможна только в случае получения прибыли, то непосредственно экономический интерес работодателя – собственника заключается в максимизации прибыли. Поэтому, будь то частное, акционерное или государственное предприятие, в условиях рынка экономический интерес един – это максимизация прибыли.

С другой стороны, собственники объективно не заинтересованы в повышении оплаты труда наемных работников. Стремясь к сокращению издержек, они стараются снизить расходы на оплату труда и минимизировать социальные гарантии [5, с. 45]. Некоторые работодатели не гнушаются и обманом – не выполняют своих собственных обещаний, данных работникам при приеме на работу.

Следует также обратить внимание на некоторые специфические особенности системы противоречий интересов «работодатель – наемный работник», которые ярко проявляются в содержании и роли труда в непроизводственной сфере. В первую очередь хотелось бы заметить, что значительная доля предприятий сферы услуг – государственные, муниципальные и иные некоммерческие организации и учреждения. Государство как собственник заинтересовано прежде всего в развитии своей собственности, в ее росте, в росте дохода от использования этой собственности и снижении издержек. С другой стороны, государство заинтересовано в росте налоговых поступлений, в устойчивости бюджетной системы, в росте денежных расчетов в экономике. Таким образом, являясь активным владельцем, государство оказывается втянутым в конфликт интересов, причем интересы государства-собственника могут в реальной жизни вступать в конфликт с интересами государства как такового.

Как мы уже отметили, специфика непроеизводственной сферы позволяет нам рассматривать в качестве работодателя руководителя предприятия. Это, с одной стороны, – полноправный хозяин, а с другой – наемный рабочий, который тоже имеет ряд своих интересов, одним из которых также является личное обогащение. Получается, что, будучи обладателем властных полномочий, он может использовать их как инструмент достижения своей цели путем заключения выгодных для себя сделок, невзирая ни на чьи интересы. К сожалению, современные руководители зачастую не понимают, что их предназначение – сохранить коллектив, формировать социальные и культурные традиции. Большинство из них «стремятся к обогащению в ущерб деятельности предприятия и благополучию его персонала» [1, с. 50]. Ограниченность управленческой власти у руководителей низшего и среднего звена, напротив, приводит к тому, что такой руководитель в большей степени рассматривает себя как одного из наемных работников. Стало быть, интересы собственника и управляющего по большей части не совпадают.

И, безусловно, невозможность проявить инициативу на рабочем месте, беззащитность перед произволом своего руководителя, возможные трудности деловых контактов, отсутствие перспектив профессионального роста, неприятие ценностей коллектива определяют, что деятельность наемных работников непроеизводственной сферы имеет отчужденный характер, а экономические последствия отчуждения труда, как известно, связаны с ослаблением мотивации к производительному и качественному труду.

Итак, с одной стороны, работодатель и наемный работник в непроеизводственной сфере одинаково заинтересованы в успешном функционировании предприятия (учреждения), а следовательно, нуждаются друг в друге, иначе и те и другие попросту лишаются дохода [6, с. 36]. С другой стороны, интересы наемных работников и работодателей противоположны, что позволяет нам говорить о способах их согласования.

Значительную роль в разрешении противоречий взаимодействия собственников капитала и рабочей силы играет формирование таких механизмов согласования их интересов, как привлечение работников к владению собственностью, к участию

в распределении доходов своей компании. Все это и многое другое реально возможно в системе социального партнерства.

Развитие системы социального партнерства, на наш взгляд, создает возможность достижения относительного баланса интересов работников и работодателей на основе сотрудничества, компромисса. Оно служит действенным инструментом сочетания экономической эффективности и социальной справедливости.

В системе социального партнерства интересы работников представлены, как правило, профсоюзами, интересы работодателей – союзами предпринимателей. Третьим непосредственным участником процесса согласования интересов выступает государство, которое одновременно является и гарантом выполнения принятых соглашений [3]. Согласование интересов достигается путем переговорного процесса, в ходе которого стороны договариваются об условиях труда и его оплате, о социальных гарантиях работникам и их роли в деятельности предприятия.

Правовую основу социального партнерства в сфере труда составляют отраслевые соглашения на федеральном уровне, системы региональных, территориальных отраслевых соглашений и коллективных договоров. Данные соглашения определяют общие условия труда, гарантии, компенсации и льготы работникам непроектной сферы.

Социальное партнерство, согласно законодательству, осуществляется в следующих формах:

- коллективные переговоры по подготовке проектов коллективных договоров, соглашений и их заключению;

- взаимные консультации (переговоров) по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений, обеспечения гарантий трудовых прав работников и совершенствования трудового законодательства;

- участие работников, их представителей в управлении организацией;

- участие представителей работников и работодателей в досудебном разрешении трудовых споров [3].

Государство в системе социального партнерства должно выполнять функции гаранта основных прав и свобод, арбитра в случае возникновения конфликтов на производстве, организато-

ра и координатора переговорных процессов. Государство также призвано создавать условия для цивилизованной системы социального партнерства, формируя законодательно-правовую и нормативную базу. Государство должно формировать механизмы обеспечения заинтересованности и работодателя, и работника [2, с. 27].

Таким образом, благодаря реальному функционированию системы социального партнерства, заинтересованный в прибыли и росте доходов работодатель будет заинтересован и в решении социальных проблем, волнующих наемных работников. Наемные работники в свою очередь будут заинтересованы в росте финансово-экономических результатов деятельности предприятия, что повлечет за собой смягчение процесса отчуждения труда.

Библиографический список

1. *Житенева С. Л.* Этика российского бизнеса // Управление персоналом. 2008. № 4.
2. *Нехода Е. В.* Группы интересов в системе социального партнерства // Вестник Томского государственного университета. 2008. № 1.
3. О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации... : Федеральный Закон № 90-ФЗ от 30.06.2006. Раздел II. Социальное партнерство в сфере труда. Гл. 3. Ст. 23. Понятие социального партнерства в сфере труда.
4. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. М. : ИНФРА-М, 1999. 479 с.
5. *Ракоти В.* Как повысить заинтересованность собственников в повышении зарплаты наемных работников // Человек и труд. 2008. № 4.
6. *Черняева Д.* Где соприкасаются интересы руководителя и собственника? // Кадровик. Трудовое право для кадровика. 2009. № 4.

ПРЕДПРИЯТИЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

В процессе воспроизводства огромную роль играют предприятия теплоснабжения. Важность данной сферы в региональном воспроизводственном процессе обусловлена в первую очередь тем, что энергоресурсы в целом, и топливные ресурсы в частности, стоят у основания технологической пирамиды и от их достаточности зависит уровень развития экономики региона. Суровые климатические условия в России определяют положение теплоснабжения как наиболее социально значимого и в то же время наиболее топливоемкого сектора экономики.

Одной из основных задач региональной политики является обеспечение социально-экономического развития региона на основе надежного и безопасного теплоснабжения при минимальных затратах на энергоносители. Необходимым условием для решения этой задачи и успешной реализации всей региональной политики является снабжение региона топливом. Как элемент топливно-энергетического комплекса рынок теплоэнергии обеспечивает жизнедеятельность практически всех отраслей народного хозяйства, населения.

Теплоснабжение связано со сложными технологическими процессами, поэтому основным видом регулирования в этой сфере является техническое регулирование.

Теплоэнергетический рынок характеризуется рядом следующих особенностей.

Тепловую энергию экономически нецелесообразно накапливать и хранить, т. е. ее производство в любой момент времени должно быть равно потреблению, что требует наличия огромных резервных мощностей и координации работы всех участников рынков теплоснабжения и теплопотребления.

Тепловая энергия, поставляемая в общую тепловую сеть от нескольких теплоисточников, может быть определена как товар конкретного производителя только на выводах источника.

Качество тепловой энергии характеризуется, в отличие от электрической, не через параметры качества самой энергии, а через параметры теплоносителя, с помощью которого она передается. До сих пор в практику не введены энергетические оценки тепловой энергии, характеризующие ее способность совершать работу.

Рынки тепловой энергии из-за значительных потерь и дороговизны транспорта тепла локальны, и излишек мощности теплоисточника не может быть использован для производства и поставки тепла на другой рынок. В подавляющем большинстве случаев теплоисточники работают на свою локальную сеть.

Из-за технологических особенностей российских систем централизованного теплоснабжения теплоснабжающие предприятия обычно продают еще один товар – воду для систем горячего водоснабжения.

В централизованном теплоснабжении нет независимого спроса. Качество теплоснабжения покупателей тепловой энергией зависит не только от работы теплоисточника и тепловой сети, но и от качества и количества потребления других покупателей.

Выработка тепловой энергии зависит от природно-климатических условий и имеет сезонные колебания.

Хозяйствующие субъекты, действующие на товарном рынке «Распределение тепловой энергии» осуществляют свои услуги в географических границах тепловых распределительных сетей данных хозяйствующих субъектов.

Рынок теплоснабжения является ограниченной по месту территорией снабжения. Или имеется возможность альтернативного снабжения (например, децентрализованные решения на основе газа), или же нет никаких альтернатив, что равносильно локальной монополии, таким образом, развития конкурентных рыночных механизмов в централизованном теплоснабжении можно ожидать только благодаря распространению альтернативных видов топлива и схем теплоснабжения.

Теплоснабжение регионов России представлено в виде разрозненных звеньев.

Рассмотрим работу предприятий теплоснабжения на территории Ивановской области.

По данным «Ивановостата» в Ивановской области протяженность теплосетей в двухтрубном исчислении на конец 2010 г. составила 1424,4 км. На территории области насчитывается 61 предприятие, занимающееся производством, передачей и распределением пара и горячей воды. Число источников теплоснабжения в 2010 г. составило 580 единиц, 289 работают на газе, это на 11 источников теплоснабжения больше, чем в 2009 г. Сокращается доля теплоисточников, работающих на твердом топливе. Так, с 2008 по 2010 их количество уменьшилось на 40 шт., а количество источников теплоснабжения за аналогичный период сократилось на 10 и составило в 2010 г. 28 единиц. Уголь и мазут в качестве топлива используют в следующих районах: Верхне-Ландеховском, Гаврилово-Посадском, Заволжском, Лухском, Пестяковском, Пучежском и Юрьевецком, что приводит к высоким затратам на выработку тепловой энергии. Выбегание источников теплоснабжения превышает их ввод.

В период с 2008 по 2010 гг. (табл. 1) протяженность тепловых и паровых сетей сократилась на 181,1 км или на 5 %, суммарная мощность источников – на 3,3 %, отпуск тепловой энергии сократился на 11,3 тыс. Гкал, причем за счет отпуска энергии населению – на 1183,8 тыс. Гкал, или на 3,6%, а отпуск энергии на коммунально-бытовые нужды увеличился на 21,3 тыс. Гкал, или на 4,7 %.

По оценке «Ивановостата», суммарная мощность выработки тепловой энергии в 2009 г. составляла 6443,4 Гкал./час.

Потери теплоэнергии в 2008 г. составили 890082,8 Гкал., или 12,6 %, а в 2010 г. – 921294,4 Гкал., или 13,4 %. При снижении суммарной мощности выработки тепловой энергии на территории Ивановской области увеличиваются потери тепловой энергии. В настоящее время необходима модернизация оборудования в теплоэнергетике и коммунальном секторе (транспортная инфраструктура по теплу), только это способно воспрепятствовать росту тарифов.

Таблица 1

**Основные показатели теплоснабжения Ивановской области
в 2008–2010 гг*.**

Показатели	2008	2009	2010
Протяженность тепловых и паровых сетей в двухтрубном исчислении на конец года, км	1605,5	1395,2	1424,4
Суммарная мощность источников теплоснабжения, Гкал/час	6584,0	6465,8	6443,4
Отпущено тепловой энергии потребителям, тыс. Гкал	7053,3	6892,6	6859,5
в том числе населению	3109,8	3271,3	3004,9
бюджетофинансируемым организациям	890,0	893,1	921,2
Потери, Гкал	890082,8	893146,7	921294,4

*По данным территориального органа государственной статистики по Ивановской области.

В качестве локальных монополистов предприятия теплоснабжения устанавливают тарифы на тепло и горячую воду в границах отдельных населенных пунктов. Так, на территории Ивановской области цены на тепло и горячую воду существенно различаются.

По данным таблицы 2 видно, что средняя цена на тепло в городах Ивановской области на начало 2010 г. составила 992,47 р./Гкал. В городах Ивановской области тариф на тепловую энергию варьируется от 841,69 р./Гкал., в г. Вичуге до 1458,95 р./Гкал., в г. Шуе. Среднеквадратическое отклонение цены на теплоснабжение от среднего значения 200,01 р./Гкал. Цена за 1 м³ горячей воды в городах области различается в среднем на 15,09 р., а разница между максимальным и минимальным значением составляет 40,58 р./м³ или 79 %.

Таблица 2

**Тарифы на теплоснабжение, холодное и горячее водоснабжение
в городах Ивановской области на начало 2010 г.**

Городские округа	Теплоснабжение р./Гкал	Холодное водоснабжение р./м³	Горячее водоснабжение р./м³
Вичуга	841,69	11,22	72,98
Иваново	926,18	10,15	91,74
Кинешма	971,42	13,20	79,81
Кохма	1013,51	15,11	81,60
Тейково	1132,98	5,74	52,28
Шуя	1458,95	9,08	51,16
Средняя цена	992,47	10,69	76,40

В районах области разница цен на услуги теплоснабжения ещё больше. Средняя цена на тепло 1267,25 р./Гкал. В сельском поселении Балахонки Ивановской области тариф на тепловую энергию имеет минимальное значение в размере 620,06 р./Гкал., а в сельских поселениях Гаврилковское и Чертовиченское Вичугского района данный показатель составляет 1687,56 р./Гкал., что превышает минимальный показатель в 2,7 раза. Достаточно высокий тариф на тепловую энергию в Ильинском городском поселении 1585,91 р./Гкал. В сельской местности области средняя цена составила 1285,10 р./Гкал.

Тарифы на горячую воду на территории Ивановской области также значительно различаются. Минимальная цена горячей воды на начало 2010 г. в размере 42,87 р./м³ наблюдалась в Талицком сельском поселении (Южский район), а максимальная достигла 187 р./м³ в городском поселении Лухское, среднее значение тарифа на горячую воду в области составило 79,60 р./м³.

В последнее время теме увеличения тарифов уделяется много внимания на самом высоком уровне. В решении данной проблемы необходим индивидуальный подход к каждому предприятию со стороны региональной службы по тарифам. Необходимо не только разрабатывать предельный норматив увеличения тарифов на услуги ЖКХ, но и анализировать состав текущих тарифов с целью их оптимизации.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЗАКОН ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ТОВАРОВ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Дифференциация товаров или дифференциация продуктов как явление встречается все чаще на различных отраслевых и географических рынках. В особенности товарная дифференциация характерна для потребительской сферы как на отечественном, так и зарубежном рынке.

Одни из авторитетных исследователей проблемы дифференциации товаров, Ричард Липси и Куртис Итон, начинают проблематику теории дифференциации продукта с описания ее характерных фактов. В частности, авторы приводят следующие факты: «Много отраслей производят большое число похожих, но отличающихся продуктов»; «Продукты отрасли – это малое подмножество множества возможных продуктов»; «Любые покупки отдельного потребителя – только малое подмножество продуктов, которые доступны в любой отдельной отрасли»; «Потребители воспринимают различия между продуктами как реальные, но могут нечетко представлять, являются ли продукты близкими заменителями»; «Вкусы варьируются между потребителями, потому что покупка различными потребителями различных наборов разных продуктов и их отличия не могут быть полно обоснованы различиями в их доходах» и т. д.

Определение дифференцированного товара должно состоять как минимум из трех составных частей: дифференцированный товар – это, во-первых, продукт, который по материальным или нематериальным свойствам отличается от аналогов. Во-вторых, это товар, который подобен, но не идентичен полностью другим товарам и не является их полным заменителем. В-третьих, это товар, который покупатели предпочитают приобретать у определенного продавца.

К. Итон и Р. Липси приходят к выводу, что проблема дифференциации продуктов может быть разложена на три ос-

новых вопроса, которые возникают из анализа приведенных выше характерных фактов: 1) Какие процессы являются причиной этих фактов? 2) Каковы их позитивные приложения? 3) Каковы их нормативные приложения?

По мнению исследователей, теория дифференциации продукта должна отражать: 1) множество возможных продуктов, 2) технологию применительно к каждому продукту, 3) вкусы потребителей применительно к каждому продукту, 4) концепцию равновесия.

В настоящее время существует множество теоретических моделей дифференциации товаров и моделей рынков с дифференцированными товарами. Однако почти все данные модели и теории основываются на микроэкономическом анализе, в котором часто встречаются элементы исследования отрасли в целом. Таким образом, к настоящему моменту микро- и макроэкономический подход преобладают в исследовании явления дифференциации товаров.

Существует классификация теорий дифференциации товаров. Авторы данной классификации, К. Итон и Р. Липси, разделяют подходы к исследованию дифференциации товаров на адресные и неадресные направления. Исследователи приводят ретроспективный анализ этих подходов. Адресный подход начинается с Жозефа Бертрана и продолжается Харольдом Хотелингом, Кельвином Ланкастером и другими. Неадресный подход просматривается в работах Пьеро Сраффы, Эдварда Чемберлина, Джоан Робинсон, Мишеля Спенса, Авине К. Диксита и Жозефа Стиглица и других. Исследователями определяется направление развития этих подходов: адресный подход развивается в русле моделей перекрывающихся олигополий с дифференцированными продуктами, а неадресный – в русле модели Чемберлина с дифференцированными предпочтениями.

Теория дифференцированного продукта родилась и развивалась на основе расширения концепции несовершенной конкуренции как противоположности концепции совершенной конкуренции. Дискуссия относительно природы и особенностей конкуренции начала XX в. не только вовлекла в рассмотрение теоретические особенности модели совершенной конкуренции, включая проблемы экономии от масштаба, делимости и пропор-

циональности факторов производства, особенности кривой средних затрат фирмы в долгосрочном периоде, но также привела к осознанию «протяженности» и «сегментации» рыночного пространства. В процессе дискуссии все более явным становится следующее. В общем случае рынок нельзя рассматривать как точку, где процессы обмена происходят мгновенно и без дополнительных затрат. Рыночные продукты и факторы производства нельзя считать однородными.

Вопрос о применимости подхода монополистической (несовершенной) конкуренции ставил еще у истоков данной теории Дж. Хикс: «Где объективная основа, которая позволила бы нам доказать распространенность несовершенной конкуренции? Можно сказать, что, поскольку есть фирмы, озабоченные ценовой политикой или берущие на себя торговые затраты, несовершенная конкуренция должна существовать. Это само собой разумеется. Но какова распространенность несовершенной конкуренции? Значительна или пренебрежительно мала?» Свой скептицизм Дж. Хикс объяснял субъективным характером кривых спроса: «Разве наклон кривой спроса на отдельный товар, с которой сталкивается простой монополист, не предположителен?» Поэтому Хикс не находит возможностей широкого применения этой теории в анализе практических экономических проблем. Однако П. А. Самуэльсон оптимистически оценил появление нового направления экономической теории как «революцию»: «Старую теорию или модель, или, используя терминологию Куна, «парадигму», никогда не сможет уничтожить новая система фактов... Чемберлин, Сраффа, Робинсон и их современники привели экономистов к новой земле, и критикующие их никогда не смогут выселить нас с нее». Революционные изменения в экономической теории были фундаментально поддержаны исследованиями Рональда Коуза, который обратил внимание на проблему дуализма предпринимательства и механизма цен как инструментов координации и размещения ресурсов в рыночных системах. Коуз исследовал причину появления фирм в экономике, строящейся на специализации и обмене.

Разработка теории в комплексе проблемы функционирования рынка в условиях дифференциации продукта как источника несовершенной конкуренции можно условно разделить на

три основных направления: 1) дифференциация продуктов, 2) проблемы ценообразования, прибыли фирм, 3) конкуренция продуктов, сегментация и равновесие рынков. Полностью разделить данные направления не всегда возможно потому, что они связаны экономическим содержанием моделей, историческим временем рассмотрения вопроса и периодами последовательного формирования теории.

В современной теории дифференцированных продуктов выделяют два типа дифференциации: вертикальную и горизонтальную. Вертикальная дифференциация продукта (vertical product differentiation) основана на различиях в качестве (quality). Горизонтальная дифференциация продуктов (horizontal product differentiation) основана на разнообразии (variety) в широком смысле слова.

Л. В. Рой и В. П. Третьяк дают следующие определения. Вертикальная дифференциация продукта – это выпуск и предложение фирмой вариантов товаров – близких субститутов с различными качественными характеристиками. Горизонтальная дифференциация продуктов – это выпуск и предложение вариантов одного вида продукта, обусловленного разными характеристиками (дизайном, месторасположением, набором характеристик), но не качеством.

Анвер Шейкед и Джон Саттон предложили определения вертикальной и горизонтальной дифференциации для случая покупки одной единицы продукта. Если параметры продуктов различаются только по качеству (вертикально), то при одинаковых ценах все покупатели одинаково ранжируют продукты по степени предпочтения. Если параметры продукта различаются горизонтально, то при одинаковых ценах предпочтения потребителей будут различаться. Примером горизонтальной дифференциации продукта является различное расположение продуктов в линейном городе (на оси координат) Хотеллинга, где потребители равномерно расположены в пространстве города. Однако пространственное различие не является единственным в горизонтальной дифференциации продукта.

К. Итон и Р. Липси отмечают, что в нестрогом смысле любое множество продуктов, близко связанных в потреблении или/и производстве, может рассматриваться как дифференциро-

ванные продукты. С точки зрения потребления товары могут рассматриваться как дифференцированные в зависимости от того, воспринимают ли потребители два товара как близкие заменители друг друга или нет. С точки зрения производства, по мнению авторов, близкая зависимость продуктов касается проблемы существования экономии издержек производства продуктов, произведенных одной фирмой, по сравнению с экономией издержек производства продуктов, произведенных другой фирмой.

Разработчики современных моделей дифференциации продуктов используют техники равновесия и сравнительный анализ, предполагая, что фирмы выбирают альтернативы, которые максимизируют их прибыль. Одно направление литературных источников (адресных) постулирует распределение вкусов потребителей на некотором непрерывном пространстве параметров, описывающих природу продуктов. Разные потребители имеют разные требования к параметрам продукта, называемыми вкусами, и таким образом, могут рассматриваться как имеющие различные адреса в параметрическом пространстве. Продукты также определяются адресами в пространстве, и это делает множество всех продуктов бесконечно большим.

Продолжая ход рассуждений К. Итон и Р. Липси о проблеме дифференциации продуктов и о том, что должна отражать теория, следует представить некую актуализацию данной темы. Итак, как было отмечено выше, много отраслей производят большое число похожих, но отличающихся продуктов. В реальности это выражается в том, что рынку предлагается много наименований похожих и, как правило, взаимозаменяемых товаров. Необходимо подчеркнуть, что речь идет не об однородных товарах, а о товарах, имеющих незначительные различия: во многих странах мира в продуктовых торговых точках можно увидеть на одной полке до 20 разновидностей упаковок молока. Почему это происходит? Каков механизм явления дифференциации товаров? Каковы социально-экономические последствия и эффекты данного явления? Теория дифференциации товаров должна отвечать на данные вопросы. Таким образом, исследуя дифференциацию товаров, необходимо проводить не только микро- и макроэкономический анализ, но также рассматривать политэкономический аспект данной проблемы.

В дальнейшей перспективе представляется, что политэкономический взгляд позволит вскрыть на глубинном уровне движущие силы и основы явления дифференциации товаров. Следует рассматривать данную проблему с точки зрения разных участников: производителей, продавцов, покупателей. Данный субъективный взгляд поможет в понимании общей картины описываемого явления. Он поможет в построении объективного взгляда на дифференциацию товаров. Политэкономический взгляд предполагает именно общий и объективный взгляд на проблему.

Надо отметить, что исторически впервые некоторые элементы социально-экономического анализа дифференциации товаров встречаются у Э. Чемберлина. В частности, при рассмотрении модели рынка монополистической конкуренции он отмечал, что реализация продукции по цене, превышающей 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 дифференцированной продукции, за которую покупатель готов платить дополнительную цену.

Вместе с тем Э. Чемберлин считал невозможным полный формальный анализ фактора дифференциации продуктов: «Вариации продукта по своей сущности являются качественными; они, следовательно, не могут быть измерены вдоль оси и распределены на диаграмме» [7].

Несмотря на разнообразие моделей дифференциации продукта, исследователи недостаточно уделяют внимание социально-экономическому анализу данного явления. Представляется возможным с применением наиболее общего взгляда на проблему исследовать основные первопричины, механизм, последствия и эффекты от дифференциации товаров как с общественной, так и с индивидуальной точки зрения.

В первую очередь необходимо осветить основы, движущие силы дифференциации товаров со стороны покупателей и со стороны производителей. Очевидно, что товарное разнообразие каким-то образом предпочтительно и, может быть, даже вы-

годно обеим этим сторонам. Причины кроются далеко за пределами рыночной конкуренции между производителями и между покупателями.

Во-вторых, видится возможным представить явление дифференциации товаров как экономический закон, который должен характеризоваться всеобщностью и массовостью, повторяемостью, масштабностью и в некотором смысле неизбежностью. Конечно, экономический закон должен обладать особыми формами проявления. Экономический закон дифференциации товаров такие формы проявления имеет, к примеру, наличие на полке почти любого магазина как минимум десятка разных наименований взаимозаменяемых и почти идентичных по потребительским качествам товаров, и это не считая еще десятка близких и смежных по качеству и функциональности других товаров. Характерно то, что практически любой сегмент рынка товаров (главным образом, потребительских) со временем становится насыщенным такими близкими товарами.

И, наконец, стоит описать всевозможные эффекты и последствия от дифференциации товаров : каким образом данное явление воздействует на экономическую систему; какие выгоды и потери несут покупатели, производители и общество в целом.

Таким образом, экономический закон дифференциации товаров должен внести ясность в механизм и социально-экономические причины товарной дифференциации. Данный закон должен объективно описать и охарактеризовать процесс возникновения рынка дифференцированных 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. *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.

3. *Рой Л. В., Третьяк В. П.* Анализ отраслевых рынков : учебник. ИНФРА-М, 2008.

4. *Самуэльсон Пол Э.* Монополистическая конкуренция– революция в теории // Вехи экономической мысли. Т. 2: Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

5. *Стиглер Дж. Дж.* Совершенная конкуренция: Исторический ракурс // Вехи экономической мысли. Т. 2: Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

6. *Хикс Дж. Р.* Годовой обзор экономической теории: теория монополии // Вехи экономической мысли. Т. 2: Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.

7. *Chamberline E. H.* The Theory of Monopolistic Competition. Harvard University Press, 1933.

8. *Coas Ronald H.* The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, Vol. 4, Issue 16 (Nov., 1937) 386–405. Рус. пер. в кн. : Природа фирмы, под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. Академия народного хозяйства. М.: Дело. 2001

9. *Eaton B. Curtis, Lipsy Richard G.* Product Differentiation. Ch. 12 in Handbook of Industrial Organization, Vol. 1, Edited by R. Schmalensee and R. D. Willig, Elsevier Science Publisher B.V., 1989

10. *Shaked A., Satton J.* Natural Oligopolies // *Econometrica*. 51, M69-1483, 1983.

**ТЕОРИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПРОДУКТА
Э. ЧЕМБЕРЛИНА: ПРЕДПОСЫЛКИ, СОДЕРЖАНИЕ,
АНАЛИЗ, ДАЛЬНЕЙШИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Теория Э. Чемберлина стала отражением тех изменений в экономической жизни, которые стали явно просматриваться в начале XX в. При этом данная теория стала одним из первых значимых исследований, которые были направлены на изучение и осмысление новых для того времени явлений – монополистической конкуренции, основанной на дифференциации продукта.

Теория дифференцированного продукта родилась и развивалась на основе расширения концепции несовершенной конкуренции как противоположности концепции совершенной конкуренции. Дискуссия относительно природы и особенностей конкуренции начала XX в. не только вовлекла в рассмотрение теоретические особенности модели совершенной конкуренции, включая проблемы экономии от масштаба, делимости и пропорциональности факторов производства, особенности кривой средних затрат фирмы в долгосрочном периоде, но также привела к осознанию «протяженности» и «сегментации» рыночного пространства. В процессе дискуссии все более явным становится следующее: в общем случае рынок нельзя рассматривать как точку, где процессы обмена происходят мгновенно и без дополнительных затрат; рыночные продукты и факторы производства нельзя считать однородными.

Проблема неоднородности продукта была поставлена в процессе дискуссии 20-х годов XX в., касающейся экономии от масштаба в контексте модели совершенной конкуренции. На заре данной дискуссии П. Сраффа (1926) 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 горизонтально-

му наклону кривой спроса фирмы, откуда следует, что рынок подразделяется на сегменты, где каждый продавец находится в «квазимонопольной позиции». Проведенный П. Сраффой анализ игнорируемых ранее фактов и поставленные им вопросы стимулировали появление работ Х. Хотелинга, Э. Чемберлина и Д. Робинсон.

Впервые наиболее расширенно проблема дифференциации продуктов была изложена Э. Чемберлином в работе «Теория монополистической конкуренции»: (Реориентация теории стоимости) (1933). В общем виде рынок монополистической конкуренции отличается большим количеством продавцов с незначительной рыночной долей (от 1 до 10 %). Фирмы на данном рынке выпускают продукты, являющиеся близкими заменителями. Даже при увеличении цены на свой товар фирма сохранит покупателей, приверженных именно этой продукции. От нее уйдет только часть потребителей. На данный рынок может также легко войти и беспрепятственно выйти с него новая компания, предлагающая свою разновидность продукции.

С целью упрощения анализа модели монополистической конкуренции Э. Чемберлин ввел понятие «конкурирующая группа» фирм, имея в виду отрасль. Предполагалось, что данная отрасль производит продукцию, которая по отношению друг к другу является близкими заменителями. Однако не были показаны критерии обозначения границ этой группы, или отрасли, т. е. пределы взаимозаменяемости товаров.

При этом Э. Чемберлин ввел ряд допущений, подвергнутых критике и признанных логически несовершенными, нереалистичными. Несмотря на разнородность продуктов, Э. Чемберлин ввел предпосылку об одинаковых кривых затрат и спроса. Кроме того, было сделано допущение о том, что каждая фирма при большом числе фирм может игнорировать влияние изменений своих цен на другие фирмы.

Однако, учитывая, что фирмы имеют одинаковые издержки и стремятся максимизировать прибыль, они будут действовать подобным образом, т. е. снижать синхронно цены, и их кривые спроса также будут снижаться до менее эластичной кривой, на которой будет найдена точка равновесного спроса на любой продукт из группы конкурирующих взаимозаменяемых товаров.

Цена равновесия при свободном входе и нормальной прибыли установится на кривой на уровне, где средняя выручка равна средним затратам. Таким образом, все фирмы отрасли должны достичь равновесного состояния одновременно и при одинаковых уровнях цены и выпуска, исходя из предпосылки о том, что фирма при большом числе фирм может игнорировать влияние изменений своих цен на другие фирмы.

Между тем Э. Чемберлин считал невозможным полный формальный анализ фактора дифференциации продуктов: «Вариации продукта по своей сущности являются качественными; они, следовательно, не могут быть измерены вдоль оси и распределены на диаграмме»¹.

В своей работе Э. Чемберлин рассматривает убывающие функции спроса: на группу продуктов – близких заменителей, кривую спроса на продукт фирмы, получающий положительную прибыль ($d'd'$), и кривую спроса на продукт фирмы при нормальной прибыли (dd). При этом автор доказал, что если в краткосрочном периоде фирма на рынке монополистической конкуренции получает положительную экономическую прибыль ($d'd'$), то в долгосрочном периоде, при условии, что это обстоятельство привлекает новых участников в отрасль, фирма будет иметь нормальную прибыль (dd). И это состояние является равновесным в долгосрочном периоде. При этом вырисовываются условия долгосрочного равновесия на рынке монополистической конкуренции: цена превышает предельные издержки и равняется долгосрочным средним издержкам.

Проиллюстрируем это на графике (рис. 1). Первоначально спрос на товар X представлен кривой $d'd'$. Поскольку данная кривая лежит выше кривой долгосрочных средних издержек LАТС, фирма получает положительную прибыль.

В отрасль приходят новые участники, в результате чего спрос на товар X уменьшается, так как часть покупателей переориентировались на товары новых фирм. Вход новых фирм будет происходить до тех пор, пока кривая спроса $d'd'$ не перемес-

¹ Chamberline E. H. The Theory of Monopolistic Competition. Harvard University Press, 1933. С. 79.

тится в положение dd , где ее наклон в точке касания будет равен наклону кривой долгосрочных средних издержек (LATC). В результате устанавливается новое равновесие в точке (P^*, Q^*) . В этой точке все участники отрасли получают нормальную прибыль. Вход новых участников прекращается. В точке касания E устанавливается долгосрочное равновесие, притом, что продавцы продают товар по цене, превышающей предельные издержки его производства. Таким образом, условие долгосрочного равновесия на рынке монополистической конкуренции:

$$P > MC, P = LATC.$$

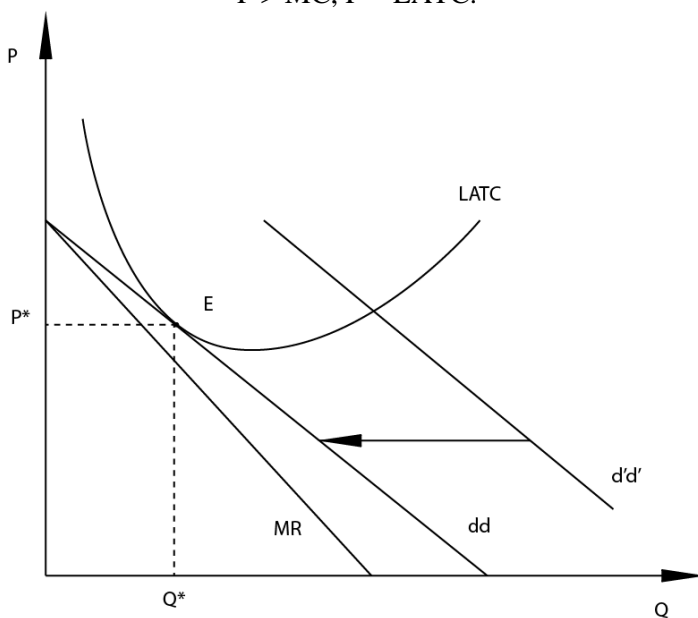


Рис. 1. Процесс установления долгосрочного равновесия на рынке монополистической конкуренции в модели Э. Чемберлина

Э. Чемберлин показал, что при кривой типа $d'd'$ (когда средние издержки пересекают функции спроса) или типа dd (когда средние издержки касаются функции спроса) фирмы производят «неэффективно» при объеме, меньшем, чем минимально эффективный объем. Это обусловлено тем, что цена на производимую продукцию устанавливается выше, чем минимальный уровень долгосрочных средних издержек.

В ответ на данный вывод Э. Чемберлин утверждал, что реализация продукции по цене, превышающей 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 дифференцированной продукции, за которую покупатель готов платить дополнительную цену.

В связи с анализом монополистической конкуренции встает проблема выбора между числом товаров (N) и величиной предложения каждого из них (q) в рамках экономики. Данный выбор можно проиллюстрировать в виде границы производственных возможностей рынка, которая показывает, что степень дифференциации товаров в условиях ограниченности ресурсов может быть увеличена только за счет снижения объема выпуска каждого продукта, и наоборот (рис. 2).

Оптимальное для экономики соотношение числа товаров и объема выпуска каждого товара будет определяться как результат достижения максимизации полезности для общества. В точке E предельная норма замещения количества разнообразием равна предельной норме трансформации разнообразия в количество. Именно в этой точке ресурсы использованы наиболее эффективно.

Как видно из рис. 2, перемещение вдоль кривой вправо от точки E ведет к уменьшению степени дифференциации товаров, что возможно в случае принятия обществом разнообразия в качестве нейтрального блага с нулевой предельной полезностью, что маловероятно.

Движение влево по границе производственных возможностей необоснованно увеличивает степень дифференциации продукта, приводит к отдалению от ее оптимального уровня с позиций максимизации общественного благосостояния. Другими словами, реальная ситуация на рынке может не совпадать с оптимальной.

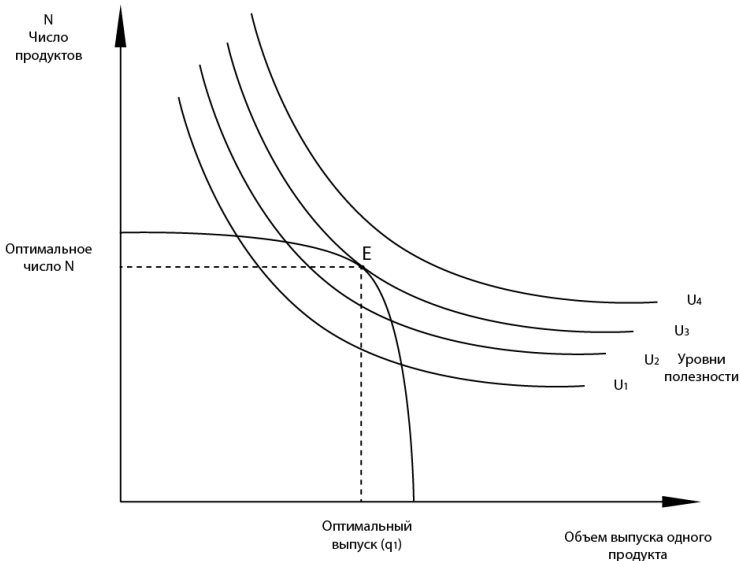


Рис. 2. Выбор общества между объемом выпуска и разнообразием

И если реальное число товаров больше оптимального, то государство может ограничить число действующих в отрасли фирм. Если каждая фирма выпускает только один вид продукта, то уменьшение числа фирм уменьшит число взаимозаменяемых товаров и приведет к увеличению объемов выпуска каждого продукта. Практически это осуществимо путем введения лицензирования выпуска новых видов продукции или повышения платы за лицензии, т. е. путем создания барьеров входа через увеличение необратимых издержек входа для новых фирм.

Если же реальное число товарных марок меньше оптимального, тогда государство может пойти по пути установления предельных значений объемов выпуска каждого товара. В этом случае высвобождаемые ресурсы могут быть освоены новыми фирмами, которые войдут в отрасль, и число торговых марок выпускаемой продукции возрастет.

Вывод о неэффективности отрасли монополистической конкуренции привлек дополнительное внимание к проблеме формирования издержек производителя, что вскоре дало толчок для дальнейших исследований Э. Чемберлина.

Модель монополистической конкуренции Э. Чемберлина относится к ветви так называемого неадресного направления теории дифференциации продуктов. Теория Э. Чемберлина, как отмечал его последователь Р. Триффин (1941), в течение пяти лет получила широкое признание и вошла в университетские учебники. Эта работа вызвала не только критические отзывы (например, неподтверждаемый эффект «симметричного» влияния корректировки цены одним из производителей – Н. Калдор (1934, 1935) и другие), но и немалый поток исследований, которые развивали данное направление. Калдор критиковал предположение Чемберлина о симметрии, которая делала конкуренцию настолько обобщенной, что внутри одной отрасли ни одна фирма не имела «близких соседей». А именно они определяют существенные изменения в поведении фирмы.

Свой вклад в дальнейшую разработку теории монополистической конкуренции внесли А. Диксит и Д. Стиглиц. В своей работе «Монополистическая конкуренция и оптимум продукта» (1977) они сделали попытку обоснования теории Э. Чемберлина, предлагая модель поведения репрезентативного потребителя.

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. Центральное место исследования занимает группа родственных (дифференцированных) продуктов $q = q_1, \dots, q_n$, вся остальная товарная масса принимается за один счетный (агрегированный) товар q_0 , цена которого принимается за единицу.

Для преодоления проблемы разницы в доходах и вкусах вводится репрезентативный потребитель, имеющий индивидуальную функцию полезности $U(q_0, g(q))$, где $g(q)$ – дифференцированный продукт. В этой модели репрезентативный потребитель покупает определенное количество всех продуктов. Анализ основан на решении проблемы выбора покупателем лучшего для него товара.

Анализ выбора потребителя проводится последовательно, происходит двухступенчатый выбор. Сначала происходит выбор между группой продуктов и счетным товаром. Потом покупа-

тель выбирает между отдельными продуктами, входящими в группу.

Далее авторы исследуют две кривые спроса на рынке монополистической конкуренции: 1) кривая спроса на один товар при снижении цены на него и при неизменности цен на остальные товары из группы; 2) кривая спроса, отражающая общее изменение цен группы товаров, что означает замещение по отношению к счетному товару.

А. Диксит и Д. Стиглиц выявили два условия равновесия на рынке монополистической конкуренции: 1) равенство предельных издержек предельному доходу, 2) вход новых фирм снижает прибыль до нуля. Объединив эти два условия рыночного равновесия в систему уравнений и решив ее, можно найти значение равновесных цен и выпуска.

Модель Диксита – Стиглица можно рассматривать как попытку придать модели Чемберлина более логический и доказательный вид и дать ответ на вопрос об оптимальном уровне дифференциации продукта. Однако здесь все еще остается неясной основа дифференциации продукта, и нет четкого критерия для определения выделенной группы конкурирующих товаров.

Модель Диксита – Стиглица оставила открытыми и ряд других вопросов к модели Чемберлина. Если перекрестная эластичность спроса в группе дифференцированных товаров одинакова, то при большом числе товаров она близка к нулю. Однако этот результат не соответствует известным оценкам. Считается, что модель репрезентативного потребителя может быть оправдана как прием, позволяющий избежать агрегирования, но она не отражает поведения неодинаковых потребителей.

Современные исследователи проблем дифференциации продукта К. Итон и Р. Липси отмечают, что для проведения рациональной экономической политики необходимо понимание вопросов благосостояния, которые возникают в контексте дифференциации продуктов, и проблемы оптимальности продуктового разнообразия. Со всей определенностью К. Итон и Р. Липси заявляют, что если возможны случаи, для которых подход представительного потребителя Э. Чемберлина является приемлемым, то существует множество проблем, когда необходимо применение адресных моделей. Таким образом, делается вывод о применимости, но недостаточности теории монополи-

стической конкуренции Э. Чемберлина для практического исследования экономических явлений. Теорию Э. Чемберлина впоследствии дополнили адресные теории дифференциации продукта.

Делая вывод, можно отметить следующее. Теория монополистической конкуренции Э. Чемберлина впервые в экономической теории показала, что свойства «квазимонопольного положения» фирм на рынках дифференцированных товаров отличаются от свойств чистой монополии в модели однородного продукта. Существуют заметные отличия модели рынка в условиях дифференцированного продукта от модели рынка однородного продукта. Данные различия определяются дополнительными факторами, включенными в модели рынка, но в первую очередь дифференцированными потребностями покупателей. Данный вывод лег в основу многих последующих исследований дифференциации продукта.

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. Т. 2. Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000.
3. *Рой Л. В., Третьяк В. П.* Анализ отраслевых рынков : учеб. ИНФРА-М, 2008.
4. *Avinash D., Stiglitz Joseph K.* Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // *American Economic Review*. 1977. Vol. 67. Issue 3. Jun. С. 297–308.
5. *Chamberline E. H.* The Theory of Monopolistic Competition. Harvard University Press, 1933.
6. *Curtis Eaton B., Lipsy Richard G.* Product Differentiation. Ch. 12 in *Handbook of Industrial Organization*. Vol. 1. Edited by R. Schmalensee and R.D. Willig, Elsevier Science Publisher B.V., 1989
7. *Kaldor N.* Market imperfections and excess capacity, *Economica*, 1935.
8. *Sraffa P.* The Laws of Returns Under Competitive Conditions // *Economic Journal*. 1926. Vol. XXXVI. 1926.

К ВОПРОСУ О МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ФОНЕ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЛИДЕРОВ

Проблема модернизации экономики России ставится очень давно. Можно вспомнить и реформы Петра I, и советские лозунги и задачи: «догнать и перегнать». По всей видимости, отставание экономики России от ведущих стран было вызвано как объективными (очень долгий период рабовладения – крепостное право было отменено лишь в 1861 г.; огромные территории, большие расстояния и как следствие – низкая концентрация населения), так и субъективными причинами (особый менталитет). Последнюю причину можно проиллюстрировать мнением Президента Института национальной модели экономики (ИНМЭ) В. А. Найшуля: «По всей видимости, то, что у нас нет инновационной экономики, не связано с тем, как считалось в некоторые времена, что у нас, например, не хватает специалистов с техническим образованием. И мы должны, поэтому поднять то-то или не хватает спроса со стороны государства. Это связано с некоторыми глубокими культурными проблемами, которые тем не менее решаются. И, собственно говоря, вопрос об инновационности стоит следующим образом: почему страна блокирует спрос на новшества? Мне кажется, что препятствия лежат в российской культуре» [4].

Так или иначе проблема модернизации и сокращения отставания от ведущих экономик мира является крайне актуальной и в настоящее время. Особенно в условиях мировой нестабильности, поскольку верная и грамотная модернизация способна вернуть страну в число мировых лидеров (в то время как другие страны «стоят на месте» в своем развитии).

Для того, чтобы оценить степень отсталости экономики современной России от ведущих стран, необходимо сопоставить их структуры валовой добавленной стоимости (табл. 1). Целесо-

образно взять для рассмотрения следующие страны: США, Германию и Японию, поскольку США являются ведущей экономикой мира, Германия – экономический лидер Европейского Союза, а экономика Японии является одной из самых инновационных в мире. Для анализа мы возьмем 2005–2009 гг., поскольку временной отрезок в пять лет является достаточно длительным и позволяет говорить об устойчивой структуре, а также дает возможность выявить тенденции в изменении структуры валовой добавленной стоимости*. Источником для составления таблицы стали статистические данные Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [6] и Федеральной службы государственной статистики [7].

Первое, что стоит отметить, это то, что если не учитывать природно-географические особенности каждой страны, то очевидно – *у высокоразвитых стран (США, Германия, Япония) имеется определенная устойчивая структура экономики.*

Так, самым крупным сектором является *финансовый*, его доля в среднем составляет около 30 % и постоянно росла для каждой из трех стран (1,5 процентных пункта за 5 лет для каждой из стран). Для России же значение этой сферы также высоко, но она занимала 3-ю позицию в 2005 г. и поднялась на вторую в 2009 г. При этом доля финансового сектора в России возросла с 13,7 % до 17,2 %. На наш взгляд, данная мировая тенденция является негативной, поскольку происходит необоснованное наращивание фиктивного капитала, оторванного от реального сектора экономики. Ошибочность этого вектора развития в современной экономике подтверждают угрозы дефолтов стран как Северной Америки (США [8]), так и Европы (Греция [1]).

* Следует, однако, иметь в виду, что 2009 г. оказался наиболее тяжелым годом мирового Финансового кризиса 2008–2010 гг. с точки зрения снижения объемов производства.

Таблица 1

**Структура валовой добавленной стоимости по России, США,
Германии и Японии за 2005–2009 гг., %**

	2005	2006	2007	2008	2009
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство					
Россия	4,97	4,52	4,41	4,40	4,68
США	1,01	0,91	1,03	1,11	0,94
Германия	0,87	0,85	0,96	0,90	0,81
Япония	1,46	1,42	1,38	1,39	1,38
Добыча полезных ископаемых					
Россия	11,15	10,92	10,06	9,34	8,90
США	1,52	1,71	1,81	2,21	1,71
Германия	0,19	0,23	0,22	0,29	0,20
Япония	0,09	0,08	0,07	0,06	0,06
Обрабатывающие производства					
Россия	18,30	17,91	17,64	17,52	14,54
США	13,60	13,32	13,16	12,55	12,27
Германия	22,66	23,34	23,77	22,66	19,10
Япония	20,65	20,52	20,57	19,92	17,62
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды					
Россия	3,29	3,16	3,00	2,94	4,05
США	1,63	1,76	1,77	1,83	1,90
Германия	2,33	2,36	2,42	2,66	2,86
Япония	3,30	3,20	2,93	2,76	3,32
Строительство					
Россия	5,35	5,23	5,74	6,33	6,23
США	4,84	4,86	4,67	4,34	3,81
Германия	3,96	3,92	4,01	4,04	4,30
Япония	6,10	6,06	5,93	5,80	6,08
Оптовая и розничная торговля; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования; гостиницы и рестораны					
Россия	20,40	21,24	21,17	21,31	19,15
США	15,26	15,15	15,01	14,36	14,07
Германия	11,92	11,72	11,64	12,07	11,86
Япония	17,09	16,96	17,27	17,59	16,38

Окончание табл. 1

Транспорт и связь					
Россия	10,24	9,78	9,66	9,26	9,60
США	5,89	5,81	5,83	5,85	5,70
Германия	5,74	5,85	5,67	5,76	5,60
Япония	6,43	6,38	6,43	6,60	6,65
Финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг					
Россия	13,66	14,21	15,29	15,62	17,22
США	32,48	32,81	32,89	33,26	33,85
Германия	29,34	29,27	29,28	29,48	31,14
Япония	26,58	26,94	27,00	27,00	27,95
Общественные, социальные и персональные услуги					
Россия	12,65	13,02	13,02	13,29	15,63
США	23,78	23,66	23,84	24,49	25,76
Германия	22,99	22,46	22,02	22,15	24,13
Япония	18,31	18,44	18,42	18,89	20,55
Итого	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

На наш взгляд, развитие финансового сектора должно быть пропорционально развитию реального сектора экономики. Финансовый сектор не должен развиваться сам по себе. Его величина должна быть достаточной (но не избыточной) для стимулирования процесса производства. Стоит отметить, что в настоящее время практически все крупнейшие мировые компании переносят или уже перенесли свои производства в страны Юго-восточной Азии из-за дешевизны рабочей силы. В силу этого снижается доля обрабатывающих производств в экономиках стран-лидеров, и при этом финансовый сектор выполняет роль специализации в международном разделении труда для высоко-развитых стран.

Вторым по значимости для экономик развитых стран является *сектор общественных, социальных и персональных услуг*. Его доля в среднем составляла 20–25 % и росла для каждой из стран (США – 2 процентных пункта (п/п) за 5 лет; Германия – 1 п/п; Япония – 2 п/п). Для России характерна та же динамика (доля выросла на 3 п/п: с 12,7 % в 2005 г. до 15,6 % в 2009 г.). В состав данной сферы входят такие компоненты, как обществен-

ная безопасность, образование, здравоохранение, спортивные услуги. Эти отрасли являются очень важными для новой экономики, поскольку все они нацелены на эффективное использование человеческого ресурса. Очевидно, что Россия должна догонять лидеров в этой сфере, поскольку отставание в этой отрасли чревато не только ухудшением социальной и демографической политики, но и низким уровнем производительности труда.

Третьей сферой экономик развитых стран является *обрабатывающее производство* (самая высокая доля в структуре добавленной стоимости страны: у Германии – 19 %, у Японии – 17,6 %, США – 12,3 %, России – 14,5 %). При этом у всех стран наблюдается снижение доли добавленной стоимости обрабатывающих производств: на 3,5 п. п., 3 п. п., 1,3 п. п. и 3,7 п. п. соответственно. Причем снижается выпуск продукции и в денежном выражении. Причина данной тенденции, как мы уже отмечали, заключается в том, что из-за высокой стоимости рабочей силы компании высокоразвитых стран переносят производство товаров в развивающиеся страны Юго-восточной Азии. Вместе с тем у подобного перераспределения производственных мощностей имеется также еще одна причина: в этих странах продолжают производиться высокотехнологичные товары, аналогов которых нет в странах конкурентах. Это позволяет, во-первых, поддерживать занятость населения; во-вторых, продавать дорогостоящие товары с высокой долей добавленной стоимости; в-третьих, иметь положительный торговый баланс.

На наш взгляд, для современной России крайне важно уделить большое внимание сфере обрабатывающей промышленности по следующим причинам.

1. В условиях международного разделения труда крайне важно выпускать уникальную высокотехнологичную продукцию, которую не могут производить конкуренты.

2. В сфере обрабатывающей промышленности имеется возможность создавать товары с высокой долей добавленной стоимости

3. Обрабатывающая промышленность позволяет создавать рабочие места. Пусть при высокой степени автоматизации производства снижается количество необходимых для предприятия производственных работников, однако увеличивается потребность в обслуживающем персонале.

4. Развитие собственной обрабатывающей промышленности способно решать проблему импортозависимости экономики страны, угрожающей национальной безопасности.

5. Значительная доля износа основных фондов по всей экономике в целом (45,3 % на конец 2009 г.) и особенно высокая доля износа машин и оборудования в обрабатывающих отраслях [5] (производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака – 60,5 %; текстильное и швейное производство – 55,9 %; целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность – 67,8 %; химическое производство – 50,9 %; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий – 56,3 %; производство машин и оборудования – 50,1 %; производство транспортных средств и оборудования – 53,4 %) говорит о необходимости обновления производственных фондов, что можно сделать в том числе за счет внутренних ресурсов страны.

Четвертой по значимости сферой в мировой экономике является *торговля и ресторанно-гостиничный бизнес*. Среднее значение доли этой сферы составляет 14,5 % (США – 14,8 %, Германия – 11,8 %, Япония – 17,0 %, Россия – 20,7 %). Общемировая тенденция заключается в снижении доли данной сферы в относительном выражении, а в абсолютном – значение выпуска уменьшилось лишь в 2009 г. (до этого наблюдался рост). Объяснить данное явление следует макроэкономической ситуацией: на 2009 г. пришелся пик спада мирового финансового кризиса. В целом следует ожидать, что после выхода из кризиса данная сфера будет востребована новой экономикой.

Следует, однако, выдвинуть одно предположение относительно столь высокой доли сферы торговли и ресторанно-гостиничного бизнеса в России. На наш взгляд, причина этого явления заключается в существовании большой доли перекупщиков. В силу этого, с одной стороны, возрастает величина добавленной стоимости, созданной в отрасли, а с другой – возрастает цена товаров для конечных покупателей. Еще одной причиной развития сферы торговли является быстрая окупаемость. Так, если в сфере материального производства повседневных

товаров период окупаемости в среднем составляет 10–15 лет, то в торговле этот показатель равен 3–5 годам*.

Пятая отрасль, доля которой значительна, **является транспорт и связь**. Среднее значение доли этой сферы для высокоразвитых стран – 6 %, для России ее значение выше – 9,7 %. Это можно объяснить тем, что, с одной стороны, в России приходится преодолевать значительные расстояния в силу географической протяженности страны (в отличие от Германии или Японии), а с другой стороны – очень стремительно развивается сфера информационно-коммуникационных технологий, что подтверждает движение развития страны по информационно-индустриальному вектору.

Следующая по значимости отрасль – **строительство**. С точки зрения экономического анализа его доля является несущественной – она ниже 5 % и ее среднее значение (по 3-м ведущим мировым странам) составляет 4,85 %. Для России, как и для Японии, этот показатель несколько выше – 6,23 % и 6,08 соответственно. Объяснить такое значение сферы строительства для Японии можно как ограниченностью территории, вследствие чего стране приходится изыскивать за счет данной отрасли резервы освоения территории, так и регулярностью стихийных бедствий, наносящих урон, в том числе и зданиям и сооружениям.

Высокое же значение отрасли строительства для России можно объяснить также несколькими причинами. Во-первых, сфера недвижимости является привлекательной для банковской/финансовой сферы, поскольку: 1) цена на недвижимость в России является достаточно высокой по сравнению с мировыми

* В качестве примера можно привести ситуацию в Ивановской области, где на 3–4 работающих ткацкие фабрики приходится 5–6 крупных текстильных торговых комплексов. И если, скажем, проблему отсутствия швейных производств могут решать малые предприятия и индивидуальные предприниматели, то проблему нехватки тканей приходится решать за счет импорта тканей, в том числе и из Китая.

Другим знаковым примером замещения сферы материального производства торговлей является тот факт, что за последние несколько лет пять крупнейших текстильных фабрик и комбинатов города Иванова были репрофилированы под торговые комплексы и еще пять торговых комплексов были отстроены с нуля.

ценами (особенно Москва и Санкт-Петербург), а, следовательно, это хороший вариант вложения средств, 2) цены на недвижимость, как правило, растут в долгосрочной перспективе. Вторых, отрасль строительства весьма привлекательна тем, что здесь есть большой простор для хищений. В частности, премьер-министр В. Путин отметил, что «Стоимость километра дороги в России берется с потолка, землеотводы – поле для коррупции, а у подрядчиков психология временщиков» [2], а экономист М. Г. Делягин со ссылкой на данные Всемирного банка, Счетной палаты и Росавтодора отмечает, что «дороги в России в 2,6 раза дороже европейских, в 3 раза – американских и в 7 раз – китайских» [3].

Остальные сферы, на наш взгляд, достаточно просто перечислить. 7-ой по размеру доли в величине добавленной стоимости является сфера **Производство и распределение электроэнергии, газа и воды**. В высокоразвитых странах на долю данного сектора приходится около 2,5 % (в США чуть меньше, в Японии – чуть больше). При этом в России значение данной отрасли чуть выше мировых показателей: в среднем 3,3 %, а значение в 2009 г. – 4 %.

Не названными остались две сферы: **Добыча полезных ископаемых**, а также **Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство**. Для ведущих мировых экономик эти отрасли совсем несущественны, однако для нашей страны их значение очень велико. Так, добыча и поставка нефти и газа является весьма существенной статьёй государственного бюджета России, а продовольственная безопасность играет большую роль в обороноспособности страны. При этом необходимо отметить, что величина созданной на душу населения сельскохозяйственной продукции в 2009 г. составила в Германии 211,6 евро на 1 человека, а в России – 252,4 евро на 1 человека, что позволяет говорить о том, что столь высокая доля с/х сектора в экономике России обусловлена как высокой значимостью сельского хозяйства, так и слабым развитием остальных отраслей.

Проведя анализ структуры валовых добавленных стоимостей, мы можем констатировать, что экономики ведущих мировых стран имеют следующую структуру (таблица 2).

Таблица 2

Структура добавленной стоимости России и ведущих стран мира, %

№ п/п	Сфера экономики	Ведущие страны мира	Оптимальная структура	Россия
1	Финансовый сектор	29,95	20,00	17,20
2	Общественные, социальные и персональные услуги	21,99	25,00	15,60
3	Обрабатывающие производства	18,38	20,00	14,50
4	Торговля; ремонт, гостиницы и рестораны	14,56	15,00	19,20
5	Транспорт и связь	6,01	10,00	9,60
6	Строительство	4,85	5,00	6,20
7	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,47	3,00	4,00
8	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	1,09	1,00	4,80
9	Добыча полезных ископаемых	0,70	1,00	8,90
10	Итого	100,00	100,00	100,00

В этой таблице следует прокомментировать 4-й столбец – это та структура экономики, которую мы будем считать оптимальной или идеальной. Первое, от чего мы отталкивались, – это величина сектора обрабатывающей промышленности. Ее значение, как нам видится, должно быть равно 20 %, во-первых, поскольку это практически соответствует значению стран-лидеров, а во-вторых, мощная обрабатывающая промышленность является также базисом для развития сфер услуг и финансов. Значение последней мы также взяли равным 20 %, поскольку уверены, что в ведущих мировых странах этот сектор в неко-

торой степени работает сам на себя и отрывается от реального сектора. На наш взгляд, сфера общественных, социальных и персональных услуг будет продолжать расти, поэтому нормативное значение мы взяли выше, чем у мировых лидеров – 25 %. Сектор транспорта и связи, как нам видится, также будет развиваться в силу тенденции повышения информатизации и развития информационного общества, поэтому его величину мы также взяли выше, чем у мировых лидеров, – 10 % (что, кстати, соответствует реалиям российской экономики). Показатели секторов строительства; производства и распределения электроэнергии, газа и воды; сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, рыболовства, рыбоводства, а также добычи полезных ископаемых мы взяли на уровне мировых лидеров – 5 %; 3 %; 1 % и 1 % соответственно, поскольку в этих странах состояние данных отраслей является хорошим, а величина валовой добавленной стоимости – устойчивой.

Относительно соответствия экономики России предложенной оптимальной модели необходимо сказать следующее. Во-первых, доля обрабатывающей промышленности отстает от оптимального значения почти на 5 %, вот одно из приоритетных направлений развития экономики. Во-вторых, значительно отстает от предложенной нами модели сфера общественных услуг. В-третьих, величины сферы финансов, транспорта и связи, а также строительства близки к оптимальным значениям. В-четвертых, выше оптимального значения величина сектора торговли и ресторанно-гостиничного бизнеса, а также сельского хозяйства и добычи полезных ископаемых. Последнее следует оценивать негативно, поскольку это свидетельствует о низкой степени переработки ресурсов.

Таким образом, мы провели анализ структуры экономик стран-мировых лидеров, на основе которого нами была предложена оптимальная модель инновационного развития страны. С помощью данной модели мы оценили оптимальность экономики России и выявили направления модернизации. Кроме того, мы затронули проблему ресурсного потенциала экономики России, что также позволяет наметить определенные сферы развития.

Библиографический список

1. *Бодановский А.* Греции грозит политическая и экономическая дестабилизация – эксперты // РИА новости (21.01.2010). URL: <http://ria.ru/crisis/20100121/205704386.html>.

2. *Воробьева И.* Путин: стоимость километра дороги в России берется с потолка // Ежедневная деловая газета РБК daily (30.05.2011). URL: <http://rbcdaily.ru/2011/05/30/>.

3. *Деягин М. Г.* Вечная тема: Почему в России такие дорогие дороги // Независимая газета (2011-06-24). URL: http://www.ng.ru/politics/2011-06-24/3_kartblansh.html.

4. *Найшуль В.* Стенограмма выступления на заседании секции «Экономика» форума «Стратегия 2020». 9 февраля 2009 г., Торгово-промышленная палата России. URL: http://www.polit.ru/country/2009/02/11/videon_naishul_print.html.

5. О состоянии, обновлении и видовой структуре основных фондов // Статистический бюллетень 2009 года Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_04/IssWWW.exe/Stg/d10/3-fond.htm.

6. Сайт Организации экономического сотрудничества и развития. URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>.

7. Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab10.xls.

8. Юргенс И. Деньги массового поражения // Российская газета. 2008. 27 окт. URL: <http://www.rg.ru/2008/10/27/dengi.html>.

А. В. Шевченко

*Российский государственный торгово-экономический
университет (Ивановский филиал)*

К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ СРЕДЫ ДОВЕРИЯ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ

Традиционный банковский бизнес в условиях «новой экономики» испытывает на себе влияние объективных экономических тенденций, что вызывает острую необходимость совершенствования отношений банка и клиента. В условиях «новой экономики» повышается социализация бизнеса, причем не только в сфере материального производства, но и в сфере услуг. Кроме того, наблюдается тенденция усиления общественного влияния и контроля развития всех отраслей народного хозяйства. Банковский сектор не является исключением. В этих условиях возникают новые приоритеты построения и ведения бизнеса, эффективного пространственного развития, когда трансформируется предпринимательская стратегия путем расширения и пересмотра важнейшей целевой установки – максимизация прибыли в сторону создания «среды доверия» и соответственно «бизнес-комфорта». Именно эти две ключевые установки были названы губернатором Ставропольского края Гаевским Валерием Вениаминовичем на X Международном инвестиционном форуме «Сочи-2011» (15–18 сентября 2011 г.): «А формула успеха, наверное, в том, чтобы было доверие крупных инвесторов, государственных институтов развития, бизнеса вообще. Разумеется, надо сильно попотеть, чтобы взрастить эту среду доверия и бизнес-комфорта» [5].

Рассматривая новые тренды пространственного развития и учитывая при этом научные гипотезы и идеи пространственной экономики, необходимо отметить, что на аттрактор регионального развития влияют так называемые «ядра развития». В условиях новой экономики, по нашему мнению, такими «ядрами развития» могут стать инновационные центры или индустриальные парки. В Ивановской области уже создан Индустриальный парк «Родники». На начальных этапах создания таких инновационных площадок

банки могут активно интегрироваться в процесс создания инновационного продукта, при этом они будут рассматриваться как комплементарные структуры (с позиций пространственной экономики), однако стоит отметить, что в данном случае необходимо указать новый вектор саморазвития кредитных организаций. Известно, что в настоящее время помощь в привлечении финансирования (например, в форме разработки бизнес-плана для получения кредита, установление договоренностей с кредитными организациями или потенциальными инвесторами и др.) могут оказывать управляющие компании индустриальных парков. Не является исключением и Индустриальный парк «Родники» [6]. Учитывая данную тенденцию, банки теоретически могут выбрать концепцию своего бизнеса, направленную на максимизацию прибыли, однако, как показывает мировой опыт, такая стратегия может оказаться малоэффективной применительно к отдельным пространственным единицам. В качестве примера можно отметить, что «для западного банкира с его предпринимательской философией, сориентированной на получение максимальной прибыли, не всегда понятен смысл предпринимательской стратегии японцев, ставящей во главу угла захват как можно большей доли рынка и увеличение оборота. При столкновении этих двух принципов экономического мышления западные банкиры оказываются в Японии зачастую в проигрыше» [3, с. 335]. На практике можно наблюдать, что перечень целевых установок деятельности коммерческого банка расширяется посредством добавления следующих: расширение доли рынка и увеличение оборота банка, поддержание деловой репутации, повышение устойчивости работы банка, а также создание бизнеса с социальной миссией.

С позиций пространственной экономики это означает, что в современных условиях без корректировки концепции ведения банковского бизнеса с учетом особенностей той или иной пространственной единицы, к которой в большей степени привязан центр банковских интересов, кредитным организациям невозможно стать полноценными элементами так называемых «притягивающих множеств». Если посмотреть на это положение в фокусе отношений «центр-полупериферия», то ограничения по достижению банками своего положения как части притягивающих множеств становятся еще более очевидными. Заметим, что принципиальным

положением пространственной экономики является следующее: периферия рассматривается как пространственная структура любого государства. Отдаляясь от центров, банки как хозяйствующие субъекты, располагающие достаточным объемом экономической информации, отмечают, насколько сильно расслаивается экономическое пространство: снижается плотность населения, отсутствуют крупные предприятия и организации, становится более низкой концентрация финансовых ресурсов, усиливаются тенденции депрессивности, отмечается ограниченность ведения предпринимательской деятельности, отсутствует достаточное залоговое обеспечение и др.

Понятно, что для применения банковской стратегии, ориентированной на получение банковской прибыли, существуют серьезные препятствия. Другими словами, банки попадают в непривычную для себя среду, среду, которая не всегда адекватна стоящим перед ними задачам по максимизации прибыли.

В институциональной экономической теории есть понятие «образцы (шаблоны, модели) поведения». При применении моделей поведения кредитных организаций, которые подходят для крупных промышленных центров, в условиях депрессивных и дотационных территорий банки неизбежно будут сталкиваться с появлением различных деформаций. Вместе с тем (с позиций институциональной экономической теории) поведение коммерческого банка будет описываться как поведение, отличающееся ограниченной рациональностью, т. е. на процесс принятия решений банками будут оказывать влияние их ограниченные возможности (например, неполнота информации, отсутствие доверия, ограниченные временные и пространственные возможности и др.). Нельзя также забывать, что коммерческий банк (на основе положения о том, что банк оказывается в положении добровольного выбора) может быть стабилизатором и дестабилизатором экономики (паника, кризисы). Для преодоления сдерживающего влияния всех вышеуказанных ограничений кредитная организация должна скорректировать свою стратегию ведения банковского бизнеса, поставив во главу угла минимальную норму прибыли. При дальнейшем развитии банковского дела банковский бизнес с социальной миссией должен рассматриваться как безубыточный бизнес или бизнес, не приносящий дивиденды.

Модель ведения безубыточного банковского бизнеса, бизнеса с социальной миссией уже претворил в жизнь Нобелевский лауреат Мохаммад Юнус. В ходе своей лекции о социальном бизнесе в Высшей школе бизнеса МГУ М. Юнус отметил следующее: «Мы доверяем всем до того момента, когда наше доверие не оправдали. Но коль скоро люди оправдывают наше доверие, мы продолжаем им доверять. Мы не делим людей на тех, кому можно доверять и нельзя доверять. Мы, по умолчанию, считаем, что каждый человек достоин доверия. Именно поэтому я утверждал и утверждаю, что кредит – это право человека, это одно из прав человека. Это не значит, что на кредит имеют право одни люди, которым можно доверять, и не имеют право другие – которым нельзя доверять. Это право человека, это право каждого. Когда мы отправляемся в какую-то деревню, начинаем там работать, мы не ищем людей, которым можно доверить наш кредит. Мы не спрашиваем человека: «Можно ли тебе доверять?» Мы не спрашиваем у его соседа: «Можно ли ему доверять?» Мы никогда не задаем этот вопрос. Мы не ищем тех, кто достоин доверия» [4].

Подобное видение роли доверия в экономике можно встретить в высказываниях А. Брызгалина (генеральный директор Группы компаний «Налоги и финансовое право»): «Любая экономическая транзакция – это в первую очередь акт доверия. Судите сами, вот вы лично, будете покупать товар, заранее зная, что вас с ним обманут? Вы понесете деньги в банк, которому не доверяете, которому не верите? Во что эта вера? В то, что товар, который вы приобретёте, будет обладать теми потребительскими свойствами, которые вам необходимы, и что его качество соответствует цене. В то, что банк сохранит и вернет вам деньги в целости и сохранности, да еще и с процентами. В экономике без доверия невозможно, т. к. практически всем участникам от пенсионера до холдинга так или иначе приходится кому-то доверять, т. е. исполнять свои обязательства ранее вашего контрагента. Любая экономика – это риск, и без доверия здесь не обойтись» [7]. И далее: «Потерять доверие в экономике – это почти что потерять всё. ... Ты можешь существовать как экономический субъект – пока тебе верят».

Критически оценивая мнения А. Брызгалина и М. Юнуса, необходимо отметить, что развитые элементы доверия присущи всему банковскому бизнесу, причем не только в части привлечения

денежных средств физических и юридических лиц, но и особенно при кредитовании хозяйствующих субъектов.

В самом деле, коммерческий банк может действовать в различных сферах, которые могут быть специфицированы от степени риска. Если банк мобилизовал средства населения, то несёт ответственность перед населением (социальный момент). Более того, можно сказать, что «продукт коммерческого банка» имманентно имеет специфический признак, а именно, «социальную составляющую». Таким образом, деятельность коммерческого банка имеет коммерческий аспект и социальный аспект. Исходя из этого, можно трактовать коммерческий банк как квазиобщественную организацию. С другой стороны, рассматривая систему банковского кредитования, целесообразно отталкиваться от понятия «кредит» (с учетом всей многоаспектности данной экономической категории). Так, в экономической литературе часто указывают на происхождение понятия «кредит», а именно, от «creditum» – заём, от credere – доверять. Здесь мы наблюдаем, как в этимологии слова проявляются два ключевых противоречия кредитных отношений: стремление банков к максимизации прибыли и развитые элементы доверия, понимаемого как обмен правами, в том числе и кредитными обязательствами и полномочиями, в которых базисом выступает кредит, трактуемый как право любого гражданина.

В учебнике «Деньги, кредит, банки» под редакцией заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, проф. Олега Ивановича Лаврушина указано: «При раскрытии сущности кредита немаловажной характеристикой является доверие. Существует точка зрения, согласно которой отношения кредита – это прежде всего доверие» [1, с. 233]. И далее: «Доверие, дающее уверенность, убежденность в соблюдении условий кредитных соглашений, становится их решающим компонентом» [1, с. 234].

Кроме того, авторы учебника высказывают мнение, что «...доверие выступает неотъемлемым свойством кредита. Однако, будучи таковым, оно не присуще только кредитным отношениям, оно в этом смысле не является специфическим свойством и характерно для других экономических отношений (например, в торговле продавец доверяет покупателю и предполагает, что он не вернет ранее проданную ему вещь; люди склонны доверять, нежели не доверять друг другу). В этом смысле доверие, характеризуя кредит,

не выражает его специфику и, следовательно, не может претендовать на свойство, раскрывающее в полной мере сущность кредита как экономического отношения» [1, с. 234]. По нашему мнению, следует согласиться с вышеуказанным мнением, что доверие играет решающую роль не только в кредитных отношениях, ведь, как уже отмечалось, в основе любой транзакции имеются элементы доверия. В то же время, учитывая специфику банковской деятельности, принимая во внимание существующие принципы кредита, без которых построение кредитных отношений невозможно, необходимо сделать ряд принципиальных замечаний.

Во-первых, банки трактуются нами как квазиобщественные организации, которые выполняют определённые функции (одной из которых является функция повышения доверия к банковской системе). При этом функции квазиобщественных банков мы рассматриваем как работу, как обобщение образа действий.

Во-вторых, при выстраивании отношений банка с клиентом огромное значение имеют принципы банковского кредитования как основополагающие условия ведения банковского бизнеса. При нарушении хотя бы одного из принципов банковского кредитования система выдачи банковских кредитов не сможет функционировать.

В-третьих, и в этом следует согласиться с мнением канд. экон. наук, доцента Л. Ю. Татариновой, что, «располагая основными инструментами воздействия на население, банки не всегда могут завоевать доверие людей» [9, с. 63].

В-четвертых, доверие представляет собой многоаспектное понятие, которое при четкой конкретизации применительно к банковской системе и банковской среде может рассматриваться не только как основа построения кредитных отношений и теоретический базис анализа социального аспекта работы кредитных учреждений, но и как концептуальная парадигма построения отношений банка и клиента в условиях «новой экономики», а также инструмент преодоления всех имеющихся ограничений развития отношений «банк-клиент».

В-пятых, выделение различных аспектов понятия «доверие» может быть довольно продуктивным в части научных приобретений, т. к. даже простое логическое деление доверительных отношений на две группы – доверие банкам, доверие клиентам банка –

позволяет рассмотреть индекс доверия финансовым институтам и проанализировать приоритеты потенциальных клиентов при выборе банка.

Наконец, и это очень важный момент, при реализации современных стратегий ведения банковского бизнеса, основанного на существующих принципах банкинга, велика доля населения, не пользующегося услугами банковского сектора. Так, в статье Л. Ю. Татариновой (со ссылкой на статью Гусевой А. Л. в журнале «Банковский ритейл») приводятся следующие данные: по состоянию на апрель 2008 г. 48 % от общего числа респондентов не пользовались финансовыми услугами, по состоянию на апрель 2009 г. эта цифра была зафиксирована на уровне 46 % [9, с. 64].

Специалисты Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), на основе Инициативного Всероссийского опроса НАФИ в феврале 2011 г. (опрошено 1600 чел. в 140 населенных пунктах в 42 регионах России¹), приводят следующие данные: банковскими услугами пользуются 74 % россиян, четверть населения не пользуется никакими банковскими услугами [8].

С одной стороны, расхождение в данных о пользовании банковскими услугами очевидно: 48 % против 26 %. Однако при оценке использования отдельных видов розничного банкинга расхождения не столь существенны (таблица 1).

Как видно из таблицы 1, востребованность кредитных продуктов практически не изменилась (ими пользуются четверть от общего числа респондентов). Что касается вкладов и текущих счетов, то их имеют около 15–18 % населения. Самыми распространенными, по данным НАФИ, оказались пластиковые карты и обязательные платежи (ЖКУ, телефонной связи, штрафов и т. п.) (43 % и 39 % соответственно). Однако необходимо отметить, что для 92 % владельцев пластиковых карт данный банковский инструмент для получения зарплаты и иных выплат был оформлен работодателем и только 8 % опрошенных самостоятельно лично оформили пластиковые дебетовые карты, тогда как кредитную карту сами оформили только 6 % опрошенных.

Несмотря на то, что выше были проанализированы данные различных источников, взятые за 2008–2009 гг. и 2011 г., можно

¹ Статистическая погрешность не превышает 3,4 %.

резюмировать, что уровень пользования банковскими услугами (например, кредитными продуктами и вкладными инструментами) увеличился несущественно, что указывает на имеющийся потенциал роста.

Таблица 1

**Уровень пользования банковскими продуктами и услугами,
в % от общего числа респондентов¹**

Наименование банковского продукта	Данные в статье Л. Ю. Татариновой		Данные НАФИ (февраль 2011 г.)
	Апрель 2008	Апрель 2009	
1. Кредиты: в т. ч.	27	22	24
– потребительский кредит (за исключением кредитной карты);	19	15	н. д.
– кредитная карта;	3	3	н. д.
– автокредит;	3	3	н. д.
– ипотечный кредит	2	1	н. д.
2. Вклады: в т. ч.	14	15	18
- текущий счет, вклад до востребования;	10	11	н. д.
- срочный вклад	4	4	н. д.
3. Пластиковые карты: в т. ч.	31	31	43
- пластиковая карта для получения пенсии, зарплаты, стипендии и т. п.;	24	24	н. д.
- пластиковая карта (дебетовая), полученная при открытии счета в банке;	4	4	н. д.
- кредитная карта	3	3	н. д.

С другой стороны, такие цифры могут свидетельствовать о недостаточном уровне доверия кредитным организациям (со стороны клиентов). Действительно, индекс доверия финансовым ин-

¹ Составлена автором на основе данных, полученных с официального сайта Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) и информации, приведенной в статье Татариновой Л. Ю. *Курсивом отмечены позиции, рассчитанные автором самостоятельно.*

ститутам снизился. По данным НАФИ, «рост показателя совокупного индекса доверия прекратился, и его значение упало в первом квартале 2011 г. до отметки в **94 пункта**» [2]. Комментируя полученные в исследовании результаты, генеральный директор НАФИ Гузелия Имаева отмечает, что «снижение доверия финансовым институтам со стороны населения в первую очередь можно объяснить оживлением банков в секторе кредитования. Все мы помним, что кризис больно ударил по заемщикам. В связи с нестабильностью доходов у многих возникли проблемы со своевременным возвратом долга. Также были прецеденты, когда банки меняли свою стратегию работы с клиентами, а порой и условия выданных кредитов. И это не могло не наложить негативный отпечаток на восприятие банковских кредитов в целом» [2]. Следует отметить, что и в отношении вкладов граждан банки могут проводить действия, которые снижают доверие граждан к банкам и, более того, не позволяют гражданам пользоваться банковскими услугами. Ярким примером подобного рода действий является установление минимальной суммы для внесения на депозит. Однако есть и противоположные примеры действий кредитных учреждений. Как отметил Павел Алексеевич Медведев, депутат Государственной Думы РФ, финансовый омбудсмен: «Но ко мне поступают приблизительно 250 заявлений в месяц. Вот начиналось с того, что банки не шли на уступки совсем, а теперь на какие-то небольшие уступки банки идут. В 73 процентах случаев – на существенные, под существенными я понимаю, когда прощаются пени и штрафы, или даже было несколько случаев, когда полностью прощался долг – в 12,7 процента случаев» [10].

Таким образом, в современных условиях всё чаще и чаще обсуждается вопрос о построении среды доверия не только в банковской сфере, но и во всех сферах экономики. Вопросы построение комфортной бизнес-среды, где доверие является фундаментальной основой, обсуждались и в рамках X Международного инвестиционного форума «Сочи-2011» (15–18 сентября 2011 г.). С позиций институционального подхода, целесообразно рассматривать институты не просто как нормы и правила поведения хозяйствующих субъектов, но и как те механизмы, которые их либо стимулируют, либо принуждают к выполнению этих правил и норм (в этом следует согласиться с мнением Б. Д. Бабаева).

При анализе существующих принципов ведения банковского бизнеса было установлено, что имеются ограничения и препятствия при построении отношений банка и хозяйствующих субъектов, что является следствием недостатка доверия с обеих сторон.

Анализ различных аспектов понятия «доверие» применительно к банковской сфере может быть довольно продуктивным в части научных приобретений: индекс доверия финансовым институтам, приоритеты граждан при выборе банка, отложенная прибыль, кредиты на доверии, квазиобщественные банки и др.

Библиографический список

1. Деньги, кредит, банки : учебник / кол. авторов; под ред. О. И. Лаврушина. М. : Кнорус, 2007. 560 с.
2. Индекс доверия финансовым институтам упал до кризисных показателей. Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований. URL: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10495.html>.
3. *Масленников В. В.* Зарубежные банковские системы. Иваново : Талка, 1999. 392 с.
4. Открытый образовательный портал. URL: http://univertv.ru/video/ekonomika/pravovye_osnovy_predprinimatelskoj_deyatelnosti/lekcija_mohammada_yunusa/.
5. Официальный ВЕБ-сайт губернатора Ставропольского края. URL: <http://www.gubernator.stavkrai.ru/?go=news&news=2900>.
6. Официальный сайт Индустриального парка «Родники» . URL: <http://www.technopark-rodniki.ru/services/services4.php>.
7. Официальный сайт радио «Эхо Москвы» (Екатеринбург). URL: <http://www.echoekb.ru/blogs/2011/08/15/1/2155/0/>.
8. Разнообразие банковских услуг: выбор россиян // Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований. URL: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10471.html>.
9. *Татарина Л. Ю.* Особенности развития розничного банкинга в России // Финансы и кредит. № 26 (410). 2010. С. 63–68.
10. Фрагмент выступления П. А. Медведева в программе «Честность и справедливость» на Первом канале от 15.09.2011 г. URL: <http://www.1tv.ru/prj/freedom/vypusk/10641>.

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

Сборник научных трудов

Под ред. проф. Б. Д. Бабаева

Директор издательства *Л. В. Михеева*
Технический редактор *И. С. Сибирева*
Компьютерная верстка *Е. А. Андрекус*

Издается в авторской редакции и оформлении

Подписано в печать 01.11.2011 г.
Формат 60x90 ¹/₁₆. Бумага писчая. Печать плоская.
Усл. печ. л. 29,75; Уч.-изд. л. 25,0 Тираж 100 экз.

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