

**ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА**

ВЕСТНИК

**Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

№ 2

серия экономика

**Санкт-Петербург
2009**

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

**№ 2
Основан в 2006 году
серия экономика**

Учредитель: Ленинградский государственный университет имени
А. С. Пушкина

Редакционная коллегия:

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук, профессор (главный редактор),
Л. М. Кобрина, доктор педагогических наук, доцент (зам. главного редактора),
Н. В. Поздеева, кандидат географических наук, доцент (отв. секретарь),
Т. В. Мальцева, доктор филологических наук, профессор,
Г. П. Чепуренко, доктор педагогических наук, профессор,
Л. Л. Букин, кандидат экономических наук, доцент

Редакционный совет:

Г.Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор;
Е.Л. Кантор, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель
науки РФ;
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);
А. Б. Крутик, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель
науки РФ;
А. С. Кудakov, доктор экономических наук, доцент;
О. А. Дроздов, кандидат экономических наук, доцент;
Г.В. Черкасская, кандидат экономических наук, доцент

Отв. редактор *А. А. Беляева*

Редактор *А. А. Титова*

Технический редактор *Н. В. Чернышева*

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-23714**

Подписной индекс Роспечати: **36224**

Адрес редакции: 196605, Россия,
Санкт-Петербург, г. Пушкин,
Петербургское шоссе, д.10
тел./факс: (812) 476-90-34
<http://www.lengu.ru>

© Ленинградский государственный
университет (ЛГУ)
имени А. С. Пушкина, 2009

Содержание

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

М. И. Мамаева

Методика определения и подсчета резервов..... 5

Н. М. Космачёва

Система кредитной кооперации
и её законодательная база в России сегодня 22

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ

Е. Л. Кантор

Оптимизация производственной мощности предприятий
по добыче полезных ископаемых 36

ЭКОНОМИКА ТРУДА

М. Л. Бадхен

Теоретические вопросы организации
современных систем социального партнерства..... 53

Е. А. Маклакова

Человек как субъект экономической деятельности:
проблемы терминологии, оценки и учёта 70

ДИСКУССИЯ: ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

И. В. Галимова

Современное состояние фондового рынка России
в условиях финансового кризиса..... 84

ЕЖЕГОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ И ИНВЕСТИЦИЙ ЛГУ ИМЕНИ А. С. ПУШКИНА «СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В XXI ВЕКЕ»

Ю. С. Астахова

Банковские риски: управление как основной способ минимизации..... 94

Е. В. Жеребцова

Государственное регулирование пенсионного обеспечения
отдельных профессиональных групп 97

А. В. Завьялова

Цели стратегического развития системы образования
Ленинградской области 102

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ АСПИРАНТОВ, СОИСКАТЕЛЕЙ И МАГИСТРАНТОВ

А. Е. Ковров

Эффективное управление федеральной собственностью:
старая проблема – новое решение 109

Summaries..... 118

Сведения об авторах..... 120

Contents

FINANCES AND CREDITS

M. I. Mamayeva

Procedure of determination and calculation of reserves 5

N. M. Kosmacheva

Credit cooperation system and its legislative base in Russia today 22

ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

E. L. Kantor

Optimization of production capacity of enterprises for mining operations 36

LABOUR ECONOMY

M. L. Badkhen

Theoretical problems in the organization of modern social partnership systems 53

E. A. Maklakova

Man as the subject of economic activity: problems of terminology,
estimation and registration 70

DISCUSSION: THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS

I. V. Galimova

The current state of Russia's share market in the conditions
of the financial crisis 84

ANNUAL STUDENTS' CONFERENCE OF THE ECONOMY AND INVESTMENTS FACULTY OF A. S. PUSHKIN LSU «STRATEGIC DIRECTIONS OF RUSSIA'S ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE XXIst CENTURY»

Y. S. Astakhova

Bank risks: management as the basic way of minimization 94

E. V. Zherebtsova

State regulation of providing with pensions for some professional groups 97

A. V. Zavjalova

The purposes of strategic development of Leningrad region's
education system 102

RESULTS OF RESEARCHES OF POST-GRADUATE STUDENTS, COMPETITORS AND MAGISTRANTS

A. E. Kovrov

The efficient federal property management:
the old problem – the new decision 109

Summaries 118

About the authors 120

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 657.411.6

ББК 65.052.237.1

М. И. Мамаева

Методика определения и подсчета резервов

В статье рассматриваются вопросы образования и учёта резервов современного предприятия, предлагается комплексная классификация резервов, рассматриваются их особенности.

Ключевые слова: резервы, производственная деятельность, продукция, сырьё, материалы, учет.

Завершающим этапом анализа итогов работы предприятий является подсчет и обобщение внутрихозяйственных резервов. Резервы представляют собой неиспользованные и постоянно возникающие возможности роста и совершенствования производства, улучшения его конечных результатов. Это увеличение эффективности производства в наиболее полном, рациональном использовании всевозрастающего потенциала ради получения большего количества высококачественной продукции при наименьших затратах на единицу продукции. Процесс образования резервов непрерывен, так как связан с научно-техническим прогрессом, совершенствованием организации труда и управления. Резервы производства характеризуются разрывом между достигнутым состоянием использования ресурсов производства и более полным их использованием за счет ликвидации потерь и нерациональных затрат, внедрением достижений науки и техники.

Для более полного выявления резервов производства важное значение имеет их классификация по различным признакам.

- *По характеру использования* резервы можно подразделить на внутрихозяйственные, отраслевые, региональные и общегосударственные.

Внутрихозяйственные резервы выявляются и используются только в данном конкретном предприятии или производственном объединении. Места их сосредоточения: цех, производственный участок, бригада, рабочее место. Они формируются на более полном и экономном использовании основных, трудовых и материальных ресурсов, применении новейших достижений научно-технического прогресса в области техники, технологии и организации производства, на проведении правильной структурной, ценовой, инвестиционной и финансовой стратегии в сфере бизнеса.

Отраслевые резервы могут быть выявлены на уровне отрасли. Это разработка новых систем машин, новых технологий, улучшенных конструкций изделий, выведение новых сортов культур, новых пород животных. Выявление этих резервов осуществляется отраслевыми объединениями, министерствами.

Региональные резервы могут быть выявлены и использованы в пределах географического региона: использование местного сырья и топлива, энергетических ресурсов.

К общегосударственным резервам относим ликвидацию диспропорций в развитии разных отраслей народного хозяйства, изменение форм собственности, системы управления национальной экономикой. Использование таких резервов возможно только путем проведения мероприятий на общегосударственном уровне управления.

- *По признаку времени возникновения* резервы делятся на возникшие при разработке и после разработки плана.

Неучтенные резервы при разработке плана являются упущенной возможностью повышения эффективности производства. Существовавшие, но неучтенные в момент разработки плана – признак недостаточной обоснованности и напряженности плана. Резервы, возникшие после разработки плана, обусловлены быстрыми темпами роста научно-технического прогресса, появлением новых решений и возможностей.

- *По признаку времени использования* резервы делятся на неиспользованные, текущие и перспективные.

Неиспользованные резервы представляют собой упущенные возможности повышения эффективности производства относительно достижений науки и передового опыта за прошедшие промежутки времени.

К текущим относятся резервы, которые могут быть использованы на протяжении ближайшего времени (месяца, квартала, года).

Перспективные резервы рассчитаны, как правило, на длительный срок. Их использование связано со значительными инвестициями, внедрением новейших достижений научно-технического прогресса, перестройкой процессов производства, сменой технологии производства, специализации.

- *По отношению к плану* резервы делятся на потери, допущенные в результате невыполнения плана, и дополнительные возможности.

Дополнительные возможности выявляются в процессе выполнения плана. Сверхплановые возможности улучшают количественные и качественные показатели деятельности предприятия.

- *По стадиям жизненного цикла* резервы возникают на стадиях предпроизводственной, производственной, эксплуатации и утилизации изделия.

На предпроизводственной стадии могут быть выявлены резервы повышения эффективности производства за счет улучшения конструкций изделия, усовершенствования технологии его производства, применения более дешевого сырья. На этой стадии содержатся самые большие резервы снижения себестоимости продукции. Более полное их выявление способствует повышению эффективности использования изделия.

На производственной стадии происходит освоение новых изделий, новой технологии с последующим осуществлением массового производства. На данном этапе величина резерва снижается за счет того, что уже проведены работы по налаживанию производственного процесса (создание производственных мощностей, приоб-

ретение необходимого оборудования и инструментов). Коренное изменение этого процесса уже невозможно без потерь. На данной стадии жизненного цикла изделия выявляются и используются те резервы, которые не затрагивают производственный процесс. Здесь выявляются резервы по улучшению организации труда, сокращению простоев оборудования, рациональному использованию сырья и материалов.

Эксплуатационная стадия делится на гарантийный период и послегарантийный. Выявленные неполадки в течение гарантийного периода исполнитель обязан ликвидировать. На стадии эксплуатации объекта резервы более производительного их использования и снижения затрат зависят от качества выполненных работ на первых стадиях.

На стадии утилизации резервы связаны с получением дополнительного дохода в результате вторичного использования утилизированных материалов и сокращения затрат на утилизацию изделия после завершения его жизненного цикла.

• *По стадиям процесса воспроизводства* резервы различают в сфере производства и сфере обращения.

Потери, которые возникают в сфере обращения, чаще всего связаны с потерями продукции во время ее доставки от производителя до потребителя, с хранением и продажей продукции. Резервы направлены на совершенствование маркетинговой деятельности, сокращение трансакционных издержек.

• *По видам ресурсов* можно выделить следующие резервы: по использованию средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов и земельных ресурсов.

Классификация по видам ресурсов обусловлена сбалансированностью их по всем видам ресурсов. Увеличение выпуска продукции за счет более эффективного использования трудовых ресурсов возможно только при рациональном использовании средств труда и предметов труда. Если по какому-либо ресурсу средств недостаточно, то в расчет принимается наименьшая величина резерва, выявленная по одному из них.

- По характеру влияния на результаты производства резервы делятся на экстенсивные и интенсивные.

Резервы экстенсивного характера связаны с использованием дополнительных ресурсов. Факторами экстенсивного развития производства являются:

- увеличение количества средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов;

- увеличение времени использования ресурсов (средств труда, рабочей силы, продолжительности функционирования основных производственных средств, продолжительности оборота оборотных производственных средств);

- устранение непроизводительного использования ресурсов.

Резервы интенсивного характера основаны на более полном и рациональном использовании имеющегося производственного потенциала. С ускорением научно-технического прогресса усиливается поиск резервов интенсивного характера. Факторами интенсивного развития являются:

- а) совершенствование качества характеристик используемых ресурсов;

- б) совершенствование процесса формирования используемых ресурсов (технологии производства, организации производства, организации труда, организации управления, воспроизводства и ускорения оборачиваемости основных производственных и оборотных средств).

Научно-технический прогресс включает в себя резервы повышения прогрессивности и качества продукции, применяемой техники, степени механизации и автоматизации производства, технической и энергетической вооруженности труда, прогрессивности применяемых технологий, ускорения внедрения новой техники. Совершенствование организации производства и труда включает такие резервы, как повышение уровня концентрации, специализации и кооперирования, сокращение длительности производственного цикла, обеспечение ритмичности производства, ликвидация производственного брака, повышение квалификации работников и ее со-

ответствие техническому уровню производства. Повышение уровня управления и методов хозяйствования означает совершенствование производственной структуры предприятия, структуры органов управления им, повышение уровня плановой и учетно-контрольной работы. Значительные резервы находятся в улучшении социальных условий работы и жизни трудового коллектива, культуры производства, бережном отношении к природе и рациональном использовании природных ресурсов, в совершенствовании внешнеэкономических связей предприятия.

• *В зависимости от источников образования* резервы подразделяются на внутренние и внешние.

К внутренним резервам относятся те, которые могут быть использованы силами и средствами самого предприятия. Они являются главным источником экономии на предприятии.

Внешние резервы связаны с технической, технологической, финансовой помощью хозяйствования со стороны государства, вышестоящих органов, спонсоров. Использование внешних резервов оказывает влияние на экономические показатели предприятия.

• *По способам обнаружения* резервы делятся на явные и скрытые.

Явные резервы выявляют по материалам бухгалтерского учета и отчетности. К ним относятся: недостача и порча продукции на складах, производственный брак, потери от списания долгов, выплаченные штрафы, перерасходы всех видов ресурсов по сравнению с действующими нормами. Эти потери – результат бесхозяйственности, расточительства, невыполнения обязательств по договорам, неудовлетворительного состояния оборудования, низкого уровня организации производства, нарушения технологических процессов, недостаточного профессионализма кадров. Для ликвидации таких перерасходов необходимо провести мероприятия по усовершенствованию техники, технологии и организации производства. Нужно навести порядок в хранении и перевозке материальных ценностей, организовать учет и контроль за их движением, обеспе-

чить выявление обязательств перед покупателями и поставщиками, соблюдать финансовую и расчетную дисциплину.

Скрытые резервы не были предусмотрены планом, они связаны с внедрением передового опыта, достижением научно-технического прогресса. Для их выявления необходимо провести внутривозвратный анализ, межхозяйственный. Эти резервы не отражаются в отчетности в виде перерасхода ресурсов, но запаздывание в их выявлении и использовании влечет к большим потерям.

• *По способам определения* различают формальные и неформальные резервы.

При формальном подходе величину резерва определяют без увязки с конкретными мероприятиями по их освоению. При определении резерва по снижению себестоимости продукции установлена необходимость сокращения общепроизводственных и общехозяйственных расходов, но не указано, как этого можно достичь.

Неформальный подход основан на реализации конкретных организационно-технических и управленческих мероприятий.

• *По конечным результатам, на которые резервы воздействуют,* различают резервы:

- а) повышения объема продукции;
- б) совершенствования структуры и ассортимента изделий;
- в) улучшения качества;
- г) снижения себестоимости продукции;
- д) повышения прибыльности продукции;
- е) укрепления финансового положения и повышения уровня рентабельности.

К непроизводительным расходам относятся штрафы, пени, неустойки. Значительный ущерб приносят штрафы, которые резко снижают долю прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Совершенствование системы взаиморасчетов, взаимных претензий между предприятиями и упорядочение действующей системы штрафных санкций позволяет снизить непроизводительные расходы.

Количественное выражение резерва определяется разностью между возможным уровнем изучаемого показателя и его фактической величиной на текущий момент времени.

На сегодня не решена проблема по методике исчисления резервов повышения эффективности их использования.

Практика показывает, что во всех предприятиях имеют место неиспользуемые внутрихозяйственные возможности повышения эффективности производства – резервы. С одной стороны, они обусловлены явными потерями, объем которых может быть установлен по данным бухгалтерского учета, с другой – использованием возможностей, представляемых научно-техническим прогрессом и передовым опытом, т. е. носят скрытый характер. Освоение этих резервов обеспечивает существенный прирост эффективности производства при незначительных затратах труда и средств.

Резервы определяют по отдельным направлениям (резерв увеличения продукции, улучшения использования средств, снижения затрат, увеличения прибыли).

Основными источниками резервов роста объемов производства являются:

1) улучшение использование труда за счет создания дополнительных рабочих мест; увеличения фонда рабочего времени; повышения производительности труда; совершенствования структуры кадров, роста квалификации;

2) улучшение использования средств труда – укомплектование новых рабочих мест оборудованием; ликвидация потерь времени работы оборудования; повышение выпуска продукции за один машино-час; улучшение структуры оборудования.

3) улучшение использования предметов труда за счет дополнительного приобретения материалов; ликвидации сверхплановых отходов; планируемого сокращения норм расхода ресурсов на единицу изделия.

Методика подсчета резервов зависит от их характера (к какой классификационной группе они принадлежат) и включают использование всех известных способов (прямого счета, сравнения, детер-

минированного факторного анализа, корреляционно-регрессионного анализа, расчетно-конструктивного метода).

Резерв роста выпуска продукции за счет создания дополнительных рабочих мест ($P \uparrow VP_{кр}$) исчисляется произведением дополнительных рабочих мест ($P \uparrow КР$) на возможную среднегодовую выработку продукции одним работником ($ПРТ^1$), что можно выразить:

$$P \uparrow VP_{кр} = P \uparrow КР \times ПРТ^1.$$

Резерв выпуска продукции за счет увеличения фонда рабочего времени ($P \uparrow VP_{фрм}$) определяется умножением увеличенного фонда рабочего времени за счет сокращения его потерь по вине предприятия ($P \uparrow ФРВ$) на возможную часовую выработку ($ЧВ^1$)

$$P \uparrow VP_{фрм} = P \uparrow ФРВ \times ЧВ^1.$$

Резерв роста выпуска продукции за счет роста часовой выработки ($P \uparrow VP_{чв}$) рассчитывается произведением выявленного резерва роста часовой выработки за счет совершенствования технологии, организации производства и рабочей силы ($P \uparrow ЧВ$) на возможный фонд рабочего времени с учетом выявленных резервов его роста ($ФРВ^1$)

$$P \uparrow VP_{чв} = P \uparrow ЧВ \times ФРВ^1.$$

Резервы увеличения выпуска продукции за счет ввода в действие нового оборудования ($P \uparrow VP_{к}$) определяются умножением дополнительного его количества ($P \uparrow К$) на фактическую величину среднегодовой выработки в отчетном периоде ($ГВ_1$) или на фактическую величину всех факторов, которые формируют ее величину:

$$P \uparrow VP_{к} = P \uparrow К \times ГВ_1 = P \uparrow К \times Д_1 \times Ксм_1 \times ПС_1 \times ЧВ_1,$$

Резервы увеличения выпуска продукции за счет сокращения целодневных простоев оборудования ($P \uparrow VP_{д}$), которое осуществляется проведением конкретных орг.-тех. мероприятий и приводит к увеличению среднего количества отработанных дней каждой его единицей за год. Этот прирост необходимо умножить на возможное (прогнозируемое) количество единиц оборудования ($К^1$) и фактическую среднедневную выработку единицы в текущем периоде ($ДВ_1$):

$$P \uparrow VP_{д} = Кв \times P \uparrow Д \times ДВ_1 = P \uparrow Д \times К^1 \times Ксм_1 \times ПС_1 \times ЧВ_1,$$

Чтобы подсчитать резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения коэффициента сменности ($P \uparrow \text{ВПКсм}$) в результате лучшей организации производства, необходимо возможный прирост последнего ($P \uparrow \text{Ксм}$) умножить на планируемое количество дней работы всего парка оборудования ($K^1 \times D^1$) и на текущий уровень сменной выработки (CB_1):

$$P \uparrow \text{ВПКсм} = P \uparrow \text{Ксм} \times CB_1 \times K^1 \times D^1 \text{ или } P \uparrow \text{Ксм} \times D^1 \times K^1 \times PC_1 \times ЧВ_1.$$

Резерв увеличения выпуска продукции за счет сокращения внутрисменных простоев ($P \uparrow \text{ВПп}$) определяют умножением планируемого прироста средней продолжительности смены ($P \uparrow \text{ПС}$) на фактический уровень среднечасовой выработки оборудования ($ЧВ_1$) и на возможное количество отработанных смен всем его парком (CM^1), которое устанавливается произведением возможного количества оборудования (K^1), возможного количества отработанных дней единицей оборудования (D^1) и возможного коэффициента сменности ($Ксмв$):

$$P \uparrow \text{ВПп} = P \uparrow \text{ПС} \times CM^1 \times ЧВ_1 = P \uparrow \text{ПС} \times D^1 \times K^1 \times Ксмв \times ЧВ_1.$$

Для определения резерва увеличения выпуска продукции за счет повышения среднечасовой выработки ($P \uparrow \text{ВПчв}$) оборудования, необходимо сначала выявить возможности роста последней путем модернизации оборудования, более интенсивного его использования, внедрения инновационных мероприятий и т. д. Затем выявленный резерв повышения среднечасовой выработки ($P \uparrow \text{ЧВ}$) нужно умножить на возможное количество часов работы оборудования (T^1), возможного количества единиц (K^1), количества дней работы (D^1), коэффициента сменности ($Ксмв$), продолжительности смены (PC^1):

$$P \uparrow \text{ВПчв} = P \uparrow \text{ЧВ} \times T^1 = P \uparrow \text{ЧВ} \times D^1 \times Ксмв \times PC^1 \times K^1.$$

К резервам повышения производительности грузового автотранспорта относятся:

1) ликвидация сверхнормативных простоев. Данный резерв определяется умножением плановой (или фактической, если она выше плановой) дневной выработки на разницу между плановым и фактическим количеством автомобиле-дней в работе;

2) уменьшение холостых пробегов. Этот расчет определяется умножением плановой (или фактической, если она выше плановой) грузоподъемности одного автомобиля на количество километров недовыполнения плана пробега автомашин с грузом. Из полученного результата вычитают первый резерв.

Влияние внедрения мероприятий научно-технического прогресса на фондоотдачу имеет, на наш взгляд, особенности, так как изменяется не только объем выпуска продукции, но и стоимость основных производственных средств за счет удорожания. Причем удорожание не всегда компенсируется соответствующим ростом ее производительности. В современных условиях не многие хозяйствующие субъекты внедряют достижения научно-технического прогресса в производство вследствие отсутствия средств, что оказывает замедляющее воздействие на прирост объема продукции. Особенно эта тенденция заметна на сельскохозяйственных предприятиях;

3) увеличение грузоподъемности. Определяется умножением разницы между плановой и фактической грузоподъемностью на фактический пробег автомашины с грузом.

Производительность грузового автотранспорта рассчитывается как отношение общего резерва увеличения грузооборота на фактический грузооборот в отчетном году.

Таким образом, рост эффективности использования основных производственных средств тесно связан с использованием трудовых, материальных и финансовых ресурсов и возможен только при достижении оптимальных их пропорций. Поэтому важно не просто наращивать производственные мощности, а прежде всего добиваться пропорциональности в их составе.

Важнейшим направлением анализа является выявление резервов роста фондоотдачи ($P \uparrow \Phi O$):

$$P \uparrow \Phi O = \frac{ВП_1 + P \uparrow ВП}{ОП\Phi_1 + ОП\Phi_д - P \downarrow ОП\Phi} - \frac{ВП_1}{ОП\Phi_1} = \Phi O^1 - \Phi O_1,$$

где ΦO^1 , ΦO_1 – соответственно возможный и фактический уровень фондоотдачи;

$ВП_1$ – фактический объем валовой продукции отчетного периода;
 $P \uparrow ВП$ – резерв увеличения роста продукции; средств в отчетном периоде;

ОПФд – дополнительная сумма основных средств производства, которая понадобится для освоения резервов увеличения производства продукции;

$P \downarrow ОСП$ – резерв сокращения основных средств производства за счет реализации, сдачи в аренду, консервации и списания.

Важнейший фактор повышения фондоотдачи – обеспечение оптимальной структуры основных производственных средств. Фондоотдача во многом зависит от сложившихся пропорций между основными и материальными оборотными средствами. При оптимальном обеспечении средств труда предметами труда более интенсивно используются первые, и наоборот, при недостатке сырья. материалов снижается эффективность использования основных средств. Таким образом, использование основных средств регулируется в значительной степени с помощью оборотных средств. Это обстоятельство следует учитывать при планировании фондоотдачи.

Эффективность использования основных средств производства во многом зависит от их технического состояния, степени обновления и износа. Высокая степень износа, плохое техническое состояние приводят к снижению фондоотдачи.

Резерв роста рентабельности основных средств производства ($P \uparrow R_{опф}$) определяют умножением выявленного резерва роста фондоотдачи ($P \uparrow ФО$) на фактический уровень рентабельности продаж в отчетном периоде (R_1):

$$P \uparrow R_{опф} = P \uparrow ФО \times R_1.$$

Резерв увеличения выпуска продукции за счет дополнительного приобретения сырья и материалов ($P \uparrow ВП_M$) устанавливается отношением дополнительного количества материалов ($P \uparrow M$) на плановую норму расхода на единицу i -го вида продукции ($НР_0$) и полученное количество изделий умножается на плановую цену единицы продукции ($Ц_0$). Затем результаты суммируют по всем видам продукции

$$P \uparrow ВП_M = \sum (P \uparrow M / НР_0) \times Ц_0.$$

Резерв увеличения выпуска продукции за счет ликвидации сверхнормативных отходов материалов ($P \uparrow \text{ВП}_{\text{отх}}$) определяется делением полученной величины материалов ($P \downarrow \text{ОТХ}$) на плановую норму расхода на единицу i -го вида продукции. Исчисленный дополнительный выход изделий умножают на плановую цену единицы соответствующего вида продукции, а в дальнейшем полученные результаты суммируются

$$P \uparrow \text{ВП}_{\text{отх}} = \sum (P \downarrow \text{ОТХ} / \text{НР}_0) \times \text{Ц}_0.$$

Основными источниками резервов снижения себестоимости продукции ($P \downarrow \text{С}$) являются:

- увеличение объема ее производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия ($P \uparrow \text{Q}$);
- сокращение затрат на ее производство за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных затрат, производственного брака и т. д.

Величина резерва снижения себестоимости единицы продукции может быть определена по формуле:

$$P \downarrow \text{С} = \text{С}^1 - \text{С}_1 = \frac{\text{З}_1 - P \downarrow \text{З} + \text{З}_д}{\text{Q}_1 + P \uparrow \text{Q}} - \frac{\text{З}_1}{\text{Q}_1},$$

где С_1 и С^1 – фактический и возможный уровень себестоимости единицы продукции соответственно;

З_1 – фактические затраты на производство продукции;

$P \downarrow \text{З}$ – резерв сокращения затрат на производство продукции;

$\text{З}_д$ – дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения производства продукции;

Q_1 , $P \uparrow \text{Q}$ – соответственно фактический объем и резерв увеличения выпуска продукции.

Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема производства продукции на имеющихся производственных мощностях возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и др.),

сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется; в результате снижается себестоимость изделий.

Дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства продукции подсчитываются отдельно по каждому его виду. Это в основном зарплата за дополнительный выпуск продукции, расход сырья, материалов, энергии и прочих переменных расходов, которые изменяются пропорционально объему производства продукции. Для установления их величины необходимо резерв увеличения выпуска продукции i -го вида умножить на фактический уровень удельных переменных затрат (ПРЗ₁):

$$З_{д} = P \uparrow Q \times \text{ПРЗ}_1.$$

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных инновационных мероприятий (внедрение новой, более прогрессивной техники и технологии производства, улучшение организации труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и т. д.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается прежде всего за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Снижение себестоимости продукции во многом определяется правильным соотношением темпов роста производительности труда и роста заработной платы. Рост производительности труда должен опережать рост заработной платы, обеспечивая тем самым снижение себестоимости продукции.

Экономия затрат по оплате труда ($P \downarrow ЗП$) в результате проведения инновационных мероприятий можно рассчитать путем умножения разности между трудоемкостью продукции до внедрения (TE_1) и после внедрения (TE^1) соответствующих мероприятий на планируемый уровень среднечасовой оплаты труда (OT_0) и на планируемый объем производства продукции:

$$P \downarrow ЗП = \sum [(TE_1 - TE^1) * OT_0 * Q_0].$$

Сумма экономии увеличится на процент отчислений от фонда оплаты труда, включаемых в себестоимость продукции.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Основное условие снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции – улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расхода материальных ценностей.

Резерв снижения материальных затрат ($P \downarrow MЗ$) на производство запланированного выпуска продукции за счет внедрения новых технологий и других мероприятий можно определить следующим образом:

$$P \downarrow MЗ = \sum [(УР_1 - УР^1) * Q_0 * Ц_0];$$

где $УР_1$, $УР^1$ – расход материальных ресурсов на единицу продукции соответственно до и после внедрения инновационных мероприятий;

Q_0 – запланированный выпуск продукции;

$Ц_0$ – плановые цены на материалы.

Резерв сокращения расходов на содержание основных средств ($P \downarrow Ам$) за счет реализации, передачи в долгосрочную аренду, консервации и списания ненужных, лишних, неиспользуемых зданий, машин и оборудования ($P \downarrow ОПФ$) определяется умножением первоначальной их стоимости на норму амортизации ($НА$):

$$P \downarrow Ам = \sum (P \downarrow ОПФ \times НА).$$

Резервы экономии накладных расходов выявляются на основе их факторного анализа по каждой статье затрат за счет разумного сокращения аппарата управления, экономного использования средств на командировки, почтово-телеграфные и канцелярские расходы, сокращение потерь от порчи материалов и готовой продукции, оплаты простоев и др.

Размер затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

Сокращению цеховых и общезаводских расходов способствует также более экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды.

Масштабы выявления и использования резервов снижения себестоимость продукции во многом зависят от того, как поставлена работа по изучению и внедрению опыта, имеющегося на других предприятиях.

Основные источники резервов увеличения суммы прибыли: увеличение объема реализации продукции, совершенствование структуры реализованной продукции, снижение ее себестоимости, повышение цен за счет повышения качества продукции, реализация продукции на более выгодных рынках сбыта и в оптимальные сроки реализации.

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции ($R \uparrow P Q$) необходимо выявленный резерв роста объема реализации ($R \uparrow Q$) умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида (P_1), что можно записать:

$$R \uparrow P Q = R \uparrow Q \times P_1.$$

Подсчет резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции и услуг ($R \uparrow P_c$) осуществляется производством выявленного резерва снижения себестоимости каждого вида продукции ($R \downarrow C$) на возможный объем ее продаж с учетом резерва его роста ($R \uparrow Q$):

$$R \uparrow P_c = R \downarrow C \times R \uparrow Q,$$

или устанавливают возможное снижение общей суммы затрат ($\downarrow Z$), которое умножают на фактическую товарность (TB_1), что можно выразить:

$$R \uparrow P_c = \downarrow Z \times TB_1.$$

Подсчет резервов роста прибыли за счет повышения качества продукции ($R \uparrow P_k$) производится следующим образом: планируемое изменение удельного веса (ΔU_d) каждого сорта умножается на отпускную цену соответствующего сорта (C_1), результаты суммируются и полученное изменение средней цены умножается на объем реализации продукции с учетом резервов его роста:

$$R \uparrow P_k = \sum (\Delta U_d \times C_1) \times (Q_1 + R \uparrow Q).$$

Аналогично рассчитываются резервы роста прибыли за счет изменения рынков сбыта и сроков реализации.

Регулирование финансового результата осуществляется разными способами (использованием различных методов начисления

амортизации основных средств и нематериальных активов, различных способов оценки незавершенного производства).

При сводном подсчете резервов важно исключить дублирование и двойной счет. Резервы увеличения объема и повышения качества продукции, резервы снижения себестоимости одновременно являются резервами повышения прибыли и уровня рентабельности.

После выявления и обобщения резервов необходимо разработать конкретные мероприятия по внедрению их в производство.

Выявлением и использованием резервов должны заниматься специалисты. Возглавить эту работу в методическом и организационном плане должен главный экономист. Вся работа по выявлению и обобщению резервов проводится на каждом предприятии с таким расчетом, чтобы направить деятельность администрации на принятие необходимых мер по максимальному их использованию.

УДК 334.732(470+571)

ББК 65.262.228(2)

Н. М. Космачёва

Система кредитной кооперации и её законодательная база в России сегодня

В статье рассматриваются теория и практика кредитной кооперации, в том числе вопросы законодательного регулирования: основные черты введенного Закона о кредитной кооперации, отмечены некоторые недоработки, которые можно устранить в дальнейшем введении поправок, а также отражены некоторые отличия системы сельской кредитной кооперации от системы прочих кредитных кооперативов.

Ключевые слова: кредитная кооперация, кооператив, кредит, сельская кредитная кооперация.

Первые кредитные кооперативы появились еще в 1991 г. Они стали аналогами касс взаимопомощи советских времен, разница

была в том, что кооперативы могли размещать свободные средства на банковские депозиты и имели статус юридического лица. С тех пор в России появились разнообразные формы кредитных кооперативов, которые можно в целом разделить на три группы:

1. Кредитные кооперативы, объединяющие только физических лиц (впоследствии получившие название кредитных потребительских кооперативов граждан – КПКГ).

2. Кредитные кооперативы в сфере сельского хозяйства (названные сельскохозяйственными потребительскими кредитными кооперативами – СПКК).

3. Кредитные кооперативы, объединившие и физических, и юридических лиц, которые носили самые разнообразные названия, например, общества взаимного кредитования, различные организации микрофинансирования.

Законодательное регулирование также получилось множественным, в частности самостоятельный закон был разработан для КПКГ (от 7 августа 2001 г. № 117-ФЗ), деятельность СПКК регулировалась Законом № 193-ФЗ от 8 декабря 1995 г. «О сельскохозяйственной кооперации». Кредитные кооперативы, которые не входили в сферу действия двух названных законов, не имели четкого правового регулирования. Все это вызвало появление множества организаций, которые включали в свое название «кредитные кооперативы», или «кредитные союзы», но по сути действовавшие по принципу финансовых пирамид. Такие организации зачастую не открывали банковские счета, направляли на кредитование незначительную часть аккумулированных вкладчиками средств, а основную часть просто присваивали. Финансовые риски также никак не ограничивались.

Так, за 6 месяцев 2009 г. в России прекратили деятельность семи кредитных кооперативов, которые работали по принципу финансовых пирамид. Ущерб от их деятельности пайщикам уже превысил 32 млрд руб. Несомненно, такие кооперативы дискредитировали саму идею кредитной кооперации.

Необходимость принятия единого закона о кредитной кооперации с четким определением статуса, функций, финансового механизма и других элементов не вызывала, таким образом, сомнений. Однако стоит отметить, что до сих пор есть специалисты, которые оспаривают правомерность объединения в едином законе положений и норм относительно кредитных кооперативов, состоящих только из физических лиц, или со смешанным составом. В частности, против этого выступает генеральный директор Лиги кредитных союзов (ЛКС) В. Калиничев, который утверждает, что такой подход противоречит основному принципу кредитной кооперации как социальной однородности членов организации малой группы, имеющей специальные интересы¹. На наш взгляд, все же введение единого закона о кредитной кооперации оправдано, поскольку между кредитными кооперативами граждан и кредитными кооперативами со смешанным составом имеется больше общего, чем различий. Кроме того, в тексте самого Закона отражены некоторые особенности деятельности кредитных кооперативов, членами которых являются физические лица (гл. 6). Главная из них состоит в том, что такие кооперативы могут привлекать денежные средства физических лиц на основании договоров передачи личных сбережений (аналог сберегательного вклада в банках). В то же время другие кредитные кооперативы могут привлекать средства на основании договоров займа.

Однако по-прежнему деятельность сельскохозяйственных кредитных кооперативов регулируется Законом РФ «О сельскохозяйственной кооперации». В Концепции развития сельской кредитной кооперации, принятой в 2006 г. ФРСКК, высказывалось пожелание разработки единого Закона о кредитной кооперации. Однако законодатель пошел по иному пути. Вероятно, это связано с тем, что институты системы сельской кредитной кооперации формируются уже достаточно давно, о чем будет сказано далее. И они не вписываются в систему несельских кредитных кооперативов.

¹ Калиничев Вадим. Некоторые вопросы совершенствования законодательства о кредитной кооперации. <http://www.orema.ru/315>.

Важно также отметить, что до настоящего времени деятельность кредитных кооперативов в России носит ограниченный характер. Речь идет при этом не о численности кредитных кооперативов, и числе их членов, а о размерах их активов, предоставляемых займов.

Существуют разнообразные, порой противоречащие друг другу данные о численности кредитных кооперативов. Учет кредитных кооперативов в основном ведется отдельно, в зависимости от того, в какую систему они входят. Так, по данным Лиги кредитных союзов, численность КПКГ составляла на середину 2009 г. около 800. Количество действующих СКПК по данным Фонда развития сельскохозяйственной кредитной кооперации (ФРСКК) уже на начало 2009 г. превысило 1200¹. При этом следует отметить, что многие кредитные кооперативы регистрируются, но фактически не функционируют. Так, число зарегистрированных СКПК составило 1714 на начало 2009 г., и только 70 % из них фактически функционировало.

По данным Министерства финансов на 1 октября 2008 г. всего в России было зарегистрировано около 2500 кредитных кооперативов различных типов, которые аккумулировали около 15 млрд руб. личных сбережений граждан. Формируются такие кооперативы обычно по территориальному, производственному или профессиональному признаку, наиболее активно развиваются в небольших городах России, а в роли пайщиков в городах в основном выступают работники бюджетной сферы, пенсионеры (до 65 % пайщиков), предприниматели и работники торговли. Что касается СКПК, то в их структуру входят в основном ЛПХ, сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства и предприниматели без образования юридического лица (ПБОЮЛ). Незначительную долю составляют в СКПК физические лица.

В среднем в месяц по России кредитными кооперативами выдается 100–120 тыс. займов, средняя сумма займа – 70 тыс. руб. для потребительского кредита, 350–400 тыс. руб. – для предприни-

¹ О реализации в 2008 г. Государственной программы развития сельского хозяйства и региональных рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы и задачах на перспективу. – <http://www.rost.ru/main/docs/Programma.pdf>

матерского. Сроки займов в редких случаях превышают один год. Наблюдается тенденция роста доли предпринимательских займов, которая достигла уже 40 %.

Средний сберегательный взнос составляет в целом по России около 60 тыс. руб., правда эта цифра сильно зависит от региона. Наибольшее развитие кредитные кооперативы получили в Волгоградской, Кемеровской областях, Алтайском крае, и Приморье.

Самый крупный по числу пайщиков кредитный кооператив «Честь», зарегистрирован в г. Камышине Волгоградской области, членами которого является более 35 тыс. человек. По активам лидирует кооператив «Эко» из г. Урай Ханты-Мансийского автономного округа – 1 млрд 300 тыс. руб. активов. В то же время крупных кооперативов (более 5 тыс. пайщиков) немного (по данным Минфина около сотни на всю страну).

Для пайщиков участие в кредитных кооперативах выгодно, в первую очередь в силу достаточно высоких процентов по вкладам, в среднем от 18 до 30 % годовых, что примерно вдвое выше, чем проценты по вкладам в банки. В то же время процентные ставки по займам в кредитных кооперативах выше, чем в банках. Преимуществами кредитования через кооперативы является достаточно короткий срок принятия решения о выдаче кредита (не превышающий обычно 3-х дней), необходимость оформления меньшего количества документов.

Доля кредитных кооперативов на рынке кредитования по различным оценкам не превышает 1 %, а число граждан, которые пользуются их услугами, составляет около миллиона. Если исходить из численности населения России, то это весьма небольшое количество. Достаточно сравнить эту цифру с Ирландией, где 2/3 населения являются членами кредитных союзов. Можно также отметить, что количество банковских вкладов в России превышает 400 миллионов. Не случайно коммерческие банки в России пока еще не считают кредитные кооперативы своими реальными конкурентами.

Отметим основные особенности становления системы кредитной кооперации в России, а также принятого Закона о кредитной кооперации.

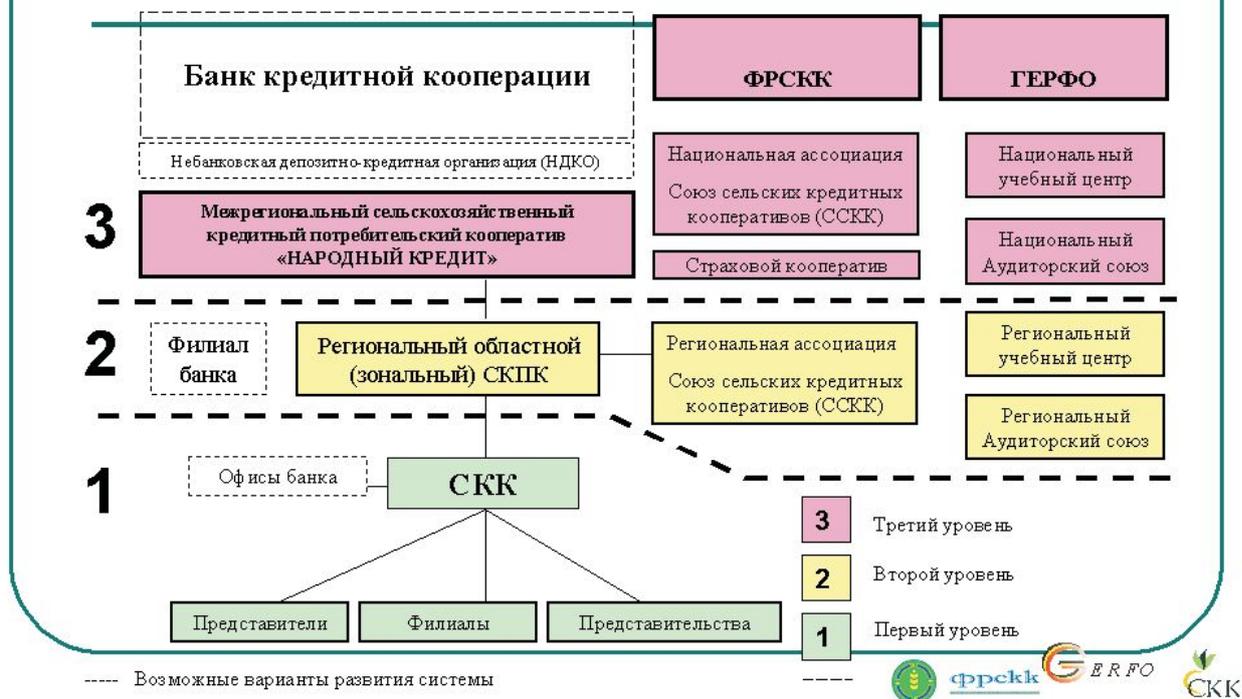
Прежде всего она будет фактически включать в себя две независимых подсистемы – подсистему сельской кредитной кооперации и подсистему прочих кредитных кооперативов (в дальнейшем в силу их независимости будем называть их системами). Основное отличие между этими системами заключается в том, что система сельской кредитной кооперации создается как трехуровневая, а система прочих КК – как двухуровневая.

На рис. 1 представлена сформировавшаяся система сельской кредитной кооперации (взято из источников ФРСКК)¹. Здесь же представлены возможные изменения в системе, отображенные пунктиром.

На первом уровне этой системы расположены сельскохозяйственные кредитные кооперативы. Они созданы в настоящее время практически во всех регионах России. На втором уровне – региональные областные (или зональные) СКПК. По имеющимся данным 2008 г., кооперативы первого уровня были объединены в кооперативы второго уровня только в 25 регионах России. Наконец, на третьем уровне 12 региональных СКПК были объединены в Межрегиональный СКПК «Народный кредит». Таким образом, данная система не завершена, с точки зрения включения в нее кооперативов нижестоящих уровней, ни на втором, ни тем более на третьем уровне. Однако идет постепенный процесс «наполнения» системы.

¹ Прорыв сельской кредитной кооперации. – <http://council.gov.ru/files/journalsf/item/20061220131851.pdf>.

Система сельской кредитной кооперации и перспективы ее дальнейшего развития



Ряд специалистов предлагает трансформировать эту систему, включив в нее кредитные организации. В частности, предлагается на верхнем уровне системы создать Банк кредитной кооперации в форме небанковской депозитно-кредитной организации, который имел бы на региональном уровне свои филиалы¹. Такая идея навеяна опытом Германии и некоторых других европейских стран, в которых также существует трехуровневая система кредитной кооперации, причем не только в сельском хозяйстве. Верхним уровнем системы кредитной кооперации в Германии выступает Немецкий Центральный кооперативный банк (DZ Bank AG). Вместе с тем историческое развитие немецкой кредитной кооперативной системы шло по пути постепенной трансформации кредитных кооперативов в банки. Вполне возможно, что реализация идеи создания Банка кредитной кооперации в России, пусть и в форме НДКО, может привести к постепенному преобразованию и российских СКПК в кредитные

¹ Идея И.Л. Бубнова.

организации с вхождением их в сферу надзора Банка России. В настоящий момент предпосылки для этого не созрели, поскольку размер активов и пассивов СКПК значительно уступает аналогичным показателям коммерческих банков. Кроме того в соответствии с известными принципами кредитной кооперации кредитные кооперативы имеют существенные отличия от банков, главные из которых: оказание услуг только для своих членов; ограничение операций преимущественно сберегательными и заемными; сведение относительно рискованных операций к инвестициям в государственные и муниципальные ценные бумаги, а также вкладным операциям в банки.

Система несельских кредитных кооперативов фактически начинает свое формирование с введением в действие Закона о кредитной кооперации. Как уже отмечалось, она должна быть двухуровневой. Основу системы должны составлять кредитные кооперативы первого уровня как смешанного состава, так и состоящие только из физических лиц. По аналогии с системой сельской кредитной кооперации предполагается формирование кредитных кооперативов второго уровня. На этом аналогия заканчивается.

Принципиальным отличием системы несельских кредитных кооперативов является создание саморегулируемых организаций (СРО), также находящихся на втором уровне. Кредитные кооперативы первого уровня обязаны войти в СРО в течение трех месяцев. Фактически они представляют инфраструктурный элемент системы. Основными целями СРО, в соответствии с Законом (ст. 35), являются:

- осуществление контроля за деятельностью кредитных кооперативов;
- представление и защита их интересов.

Вместе с тем задачи СРО существенно шире. В Законе не отмечено, но из самого его смысла следует, что не менее важная цель СРО – это страхование кредитных кооперативов. В этих целях кредитные кооперативы обязаны перечислять средства в компенсационный фонд СРО в размере 0,2 % от их активов. Это придает данным СРО определенную аналогию с фондом страхования банковских вкладов.

Однако, как отмечает юрист ЛКС (Лиги кредитных союзов) Илья Родионов, если компенсационный фонд будет создаваться только за счет средств КК, то его создание растянется на долгие годы. Он предлагает также и участие государства в формировании данного фонда по аналогии с Агентством по страхованию вкладов. Это разумное предложение особенно важно в первые годы создания фонда.

В функции создаваемых СРО (ст. 36) входит разработка для кредитных кооперативов правил и стандартов, организация обучения их сотрудников, ведение реестров кредитных кооперативов и др. Они также имеют право осуществлять проверки деятельности членов СРО.

Однако фактически СРО являются агентами вышестоящих организаций по надзору за соблюдением кредитными кооперативами законодательных актов. В Законе о кредитной кооперации говорится, что Уполномоченный федеральный исполнительный орган осуществляет государственное регулирование отношений в сфере кредитной кооперации. Этот орган в тексте Закона не определен, что создает неопределенность в системе регулирования, но в настоящее время де-факто им выступает Министерство финансов РФ. Учитывая определенный Законом круг функций и прав этого Уполномоченного органа, можно сказать, что Министерство финансов РФ имеет достаточно широкие полномочия для воздействия на систему несельских кредитных кооперативов. В частности, он имеет право принимать нормативные правовые акты, регулирующие деятельность кредитных кооперативов, их союзов (ассоциаций), СРО, а также устанавливать дополнительные финансовые нормативы сверх нормативов, установленных Законом.

Контроль за деятельностью крупных кредитных кооперативов (число членов превышает 5 тыс. физических и (или) юридических лиц), а также кредитных кооперативов второго уровня также возложен на Уполномоченный федеральный исполнительный орган.

Необходимо также отметить как положительный факт, что Закон о кредитной кооперации четко определяет основные элементы финансового механизма кредитной кооперации.

В первую очередь – это определение таких понятий, как взносы членов КК (паевой, членский, вступительный, дополнительный), паевой фонд, резервный фонд, фонд финансовой взаимопомощи и т. д. (ст. 1). Но самое главное – это введение системы мер по обеспечению финансовой устойчивости кредитного кооператива (ст. 6).

Ограничение рисков кредитных кооперативов включает три основных компонента:

1. Запрет на осуществление определенных видов деятельности, в частности предоставление займов лицам, не являющимся членами КК, выпуск собственных эмиссионных ценных бумаг, операции с ценными бумагами других эмитентов, за исключением государственных и муниципальных, поручительство по обязательствам своих членов и третьих лиц и др.

Отметим здесь, что, как и для банков, кредитным кооперативам запрещено заниматься торговой и производственной деятельностью. Характерно, что в системе сельской кредитной кооперации есть СКПК, которые совмещают эти виды деятельности с финансовой.

2. Создание двуединой системы страхования (резервный фонд самого КК – не менее 5 % суммы денежных средств, привлеченных КК от членов КК на конец отчетного года; уже упомянутые отчисления в СРО¹).

3. Введение других нормативов, ограничивающих кредитные риски кредитного кооператива: максимальной суммы займа, предоставляемого одному члену КК (не более 10 % общей суммы задолженности перед членами по займам, выданным КК); максимальной суммы займа, предоставляемого нескольким членам КК, являющимся аффилированными лицами (не более 20 % от общей суммы задолженности по займам КК), и др.

Основные элементы системы регулирования рисков кредитных кооперативов имеют некоторое сходство с аналогичными элементами в отношении банков, но с учетом специфики деятельности КК.

¹ Здесь и далее приводятся только нормативы для КК, существующих более 2-х лет, хотя в Законе определены и цифры этих нормативов для КК, существующих менее 2-х лет.

Ограничение риска финансового рычага также осуществляется путем введения норматива максимальной суммы денежных средств, привлеченных КК от юридических лиц, не являющихся его членами (не более 50 % от общей суммы привлеченных денежных средств членов КК). Учитывая, что для КК не устанавливается норматив достаточности капитала, указанный норматив фактически выполняет его роль.

Поскольку основу деятельности КК составляет паевой фонд, введен норматив минимальной величины паевого фонда КК (не менее 8 % от суммы денежных средств, привлеченных КК от его членов).

Размеры введенных нормативов все же требуют более четкого обоснования, и некоторые из них вызывают сомнения. Например, КК в первые два года может привлекать от одного вкладчика не более 30 % от суммы всех сбережений. В одной из статей приведен такой достаточно убедительный контрагент¹. Если создать кооператив из 15 человек, а это минимальная возможная численность, и все они скинутся на фонд по 10 тыс. руб., то в фонде получится 150 тыс. руб. Если вкладчик захочет разместить крупную сумму, то у него можно принять только 50 тыс. руб. Это будет тормозить развитие новых кооперативов, так как кооператив мог бы привлечь крупную сумму и пустить ее на развитие. И действительно, для КК одна из главных проблем – это первичное становление, привлечение членов.

У ряда специалистов также вызывает сомнение введение отмеченного норматива минимальной величины паевого фонда. Так, председатель Совета Лиги кредитных союзов В.А. Касаткин считает, что успешная работа КК обеспечивается правильным размещением личных сбережений и других привлеченных средств, а получать до-

¹ Меркулов В., Погорелова Ю. Кредит за свой счет // Деньги. – № 32. – 2009.

ход от паевого фонда не выгодно¹. Он отмечает далее, что ответственность кредитного кооператива как некоммерческой организации никак не связана с суммой паевого фонда.

Весьма важно отметить, что имеется существенное отличие в нормативном регулировании рисков СКПК и несельских кредитных кооперативов. В соответствии с действующей редакцией Закона «О сельскохозяйственной кооперации» (от 11.06.2003 № 73-ФЗ) предусмотрено обязательное установление нормативов финансовой деятельности, приведен перечень этих нормативов (ст. 11). В частности, это ограничения в соотношении:

- размера паевого фонда и размера резервного фонда;
- собственного капитала кредитного кооператива и активов его баланса;
- активов баланса кредитного кооператива и его текущих обязательств;
- максимального размера займа, выдаваемого одному заемщику, и активов кредитного кооператива;
- величины временно свободного остатка фонда финансовой взаимопомощи, которая не может составлять более чем 50 процентов средств этого фонда.

Однако, как видно, сами эти ограничения устанавливаются в основном СКПК. Фактически это означает, что законодательное регулирование деятельности СКПК менее жесткое, чем несельских кредитных кооперативов. В то же время перечень ограничений относительно вариантов размещения средств СКПК фактически такой же, как и у несельских КК.

В Законе о кредитной кооперации учтена необходимость саморазвития системы кредитной кооперации, что невозможно без при-

¹ Доклад на секции Совета Лиги кредитных союзов «Законодательство – основа развития сектора корпоративных финансов» III форума кредитных союзов России (2009). На этом форуме обсуждался в том числе и в то время еще законопроект Закона о кредитной кооперации. – <http://rosprofzhel.rzd.ru/files/4357.pdf?PHPSESSID=f5d0c6bd4d3da8354107a2c180d590ef>.

влечения внешних источников финансирования. Все эти источники можно разделить на две группы:

1. Средства, привлеченные от сторонних лиц. При этом, как уже было сказано, вводятся ограничения на размер этих средств. В п. 6 ст. 6 указано, что кредитные кооперативы вправе привлекать средства Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, кредитных организаций и иных юридических лиц. В этом пункте, однако, содержится весьма странная оговорка о том, что в учредительных документах юридических лиц должно быть предусмотрено финансирование кредитных кооперативов. Реально это означает, что эти лица повсеместно должны изменить свои учредительные документы, что абсурдно, особенно в отношении банков. Это говорит о том, что некоторые ляпы в Законе все же содержатся.

2. Доходы от деятельности КК, за исключением процентов по займам, которые являются внутренними для КК. Поскольку внешние операции, которые проводят кредитные кооперативы первого уровня, ограничены, то основную роль здесь должны сыграть доходы кредитных кооперативов второго уровня.

В частности, кредитные кооперативы второго уровня могут также размещать средства в уставные капиталы либо акции российских кредитных организаций. Однако и для них справедливо установлены нормативы, ограничивающие риски. Так, доля средств, размещенных в уставные капиталы и акции КО, не может превышать 20 % активов. Ограничению риска служит и минимальный размер паевого фонда кредитного кооператива второго уровня (10 млн руб. по истечении одного месяца с момента создания и 50 млн руб. – по истечении года).

Увеличение средств системы несельской кредитной кооперации также обеспечивается и за счет предоставленного СРО права самостоятельно размещать средства компенсационного фонда в разме-

ре не более 20 млн руб. с соблюдением определенных ограничений (ст. 40). В отличие от кредитных кооперативов второго уровня направления размещения средств расширяются: это вложения в акции российских эмитентов, обращающиеся на рынке, а также объекты недвижимости. Однако полученные от таких размещений доходы не играют роли дополнительного источника ссудного фонда кредитной кооперации, а идут на увеличение компенсационного фонда, т. е. также выполняют функцию страхования рисков системы.

В статье были затронуты основные черты введенного Закона о кредитной кооперации, отмечены некоторые недоработки, которые можно устранить в дальнейшем введением поправок, а также отражены некоторые отличия системы сельской кредитной кооперации от системы прочих кредитных кооперативов.

УДК 658:622

ББК 65.305.

Е. Л. Кантор

Оптимизация производственной мощности предприятий по добыче полезных ископаемых

В статье рассматриваются вопросы повышения экономической эффективности использования производственных мощностей предприятий добывающей промышленности, указывается ряд причин, по которым добыча полезных ископаемых является чрезвычайно капиталоемкой сферой материального производства.

Ключевые слова: производственная мощность, экономическая эффективность, капиталоемкость, добыча полезных ископаемых.

Добыча полезных ископаемых – чрезвычайно капиталоемкая сфера материального производства. Повышенная капиталоемкость добывающей промышленности вызывается рядом причин, в основе которых лежит влияние природных условий на деятельность добывающих предприятий.

Прежде всего, в связи с тем, что запасы полезных ископаемых на отдельных месторождениях ограничены в своих размерах и невозпроизводимы, срок их эксплуатации ограничен. С исчерпанием запасов месторождения действующие на них предприятия теряют свое значение как производственные объекты. Следовательно, ограниченность запасов месторождений определяет ограниченность срока службы горных предприятий и объема их производства, что является одной из важнейших особенностей добывающей промышленности. Поскольку извлечь из недр можно лишь количество полезного ископаемого, имеющегося на данном месторождении, то

естественно, что при увеличении мощности предприятия сокращается срок его службы, и наоборот.

Далее, в горнодобывающей промышленности, как уже отмечалось выше, с течением времени ухудшаются условия эксплуатации месторождений (рост глубин, удлинение коммуникаций и др.) и в связи с этим усложняются условия добычи, что может привести к снижению годовой производительности горнодобывающих предприятий. Поэтому на предприятиях горнодобывающих отраслей, в отличие от обрабатывающих, для поддержания их производительности на одном уровне недостаточно основных фондов, созданных в период строительства предприятия, а необходимо постоянное их увеличение, которое должно компенсировать ухудшение условий производства. Это требует дополнительных капиталовложений в добычу полезных ископаемых, осуществляемых в процессе работы горных предприятий (так называемые последующие капиталовложения). Более того, доля капиталовложений, идущих на поддержание объема добычи на одном уровне, в общей сумме капитальных затрат постоянно растет.

В обрабатывающей же промышленности колебания производительности оборудования по годам незначительны, поэтому для получения одинакового объема продукции практически не требуется увеличения стоимости основных фондов.

Таким образом, в добыче полезных ископаемых капитальные вложения в преобладающей степени направляются на простое воспроизводство действующих мощностей и в значительно меньшей степени – на расширенное воспроизводство. В данном случае речь будет в основном идти о простом воспроизводстве мощности горного предприятия, т. е. о поддержании годовой его добычи на неизменном уровне.

В процессе разработки месторождений полезных ископаемых происходит как бы непрерывное строительство добывающих предприятий. Процесс добычи полезных ископаемых совпадает со строительством шахт, карьеров, рудников. Таким образом, добывающее предприятие в технологическом отношении является не-

прерывной стройкой, одновременно с которой происходит и производство продукции.

При планировании капитальных вложений в промышленное строительство следует выявлять наиболее выгодные его варианты, которые позволили бы получить максимальное количество продукции с наименьшими по возможности затратами на ее производство. Для этого необходимо производить расчеты сравнительной экономической эффективности, основными показателями для определения которой являются себестоимость продукции и капитальные вложения.

Одной из характеристик экономической эффективности капитальных вложений может быть показатель удельных капитальных затрат, т. е. не абсолютный объем капиталовложений, а их величина в расчете на единицу продукции. Этот показатель приобретает особое значение для определения экономической эффективности производства в добыче полезных ископаемых в связи с ее повышенной капиталоемкостью.

Используемый обычно способ определения удельных капитальных затрат не может быть применим в добыче полезных ископаемых, так как здесь и объем производства, и показатели его эффективности зависят от природных условий. Поскольку основные характеристики добывающих предприятий подвержены значительным колебаниям под влиянием природных условий, применение методических приемов, используемых в обрабатывающей промышленности, здесь вряд ли возможно.

В связи с тем, что с укрупнением производства его эффективность, как правило, повышается, можно вроде бы говорить о целесообразности увеличения мощностей добывающих предприятий. Но это потребовало бы резкого увеличения первоначальных капитальных вложений и привело бы к нерациональному использованию основных фондов и значительному увеличению годовых амортизационных отчислений (а следовательно, и себестоимости продукции). Поэтому увеличение размера добывающего предприятия (и тем самым сокращение срока его службы) целесообразно

лишь в пределах рационального использования основных фондов (и их амортизации). Иначе говоря, при определении мощности добывающего предприятия следует исходить также из объема извлекаемых запасов.

Добывающие производства, как уже отмечалось, отличаются повышенной фондоемкостью (капиталоемкостью). Причем в составе основных фондов добывающих предприятий преобладает недвижимая их часть (здания, сооружения), которая представляет, образно говоря, единое целое с разрабатываемым месторождением и амортизация которой увязана со сроком службы всего предприятия. Таким образом, оптимизация размеров добывающих предприятий должна рассчитываться с учетом срока службы последних и определяться на основании максимально возможной эффективности производства.

Одним из известных методов определения экономической эффективности производства является метод приведенных затрат ($\min [C_i + E_n * K_i]$ или $\min [K_i = T_n * C_i]$, где C_i – себестоимость продукции, K_i – капитальные затраты, E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений, T_n – нормативный срок окупаемости капвложений).

Этот метод может быть использован и для нахождения оптимального варианта создания добывающего предприятия. Но его применение для данного случая требует существенной его корректировки.

Некоторые исследователи полагают, что в показателе приведенных затрат не учитывается действие фактора времени. Легко показать, что это не так. Запишем второе выражение в скобках следующим образом:

$$\min [K_i + C_i \sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1 + E_{nn})^t}], E_n \geq 0 \quad (1)$$

где t - года периода сравнения вариантов.

Используя предел суммы сходящегося ряда, суммируемое выражение можно записать так:

$$\sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1 + E_{nn})^t} = \frac{(1 + E_{nn})^{-1}}{(1 + E_{nn})^{-1}} = \frac{1}{E_{nn}} = T \quad (2).$$

После подстановки выражения (2) в (1) приходим к исходному виду. Получаемый результат вполне закономерен, так как именно в воздействии фактора времени (одинаковые затраты различных периодов неравнозначны) и проявляется сущность экономической эффективности.

Приводя доказательства учета действия фактора времени в исходном выражении, примем допущение, что срок службы тех или иных объектов экономического сравнения неограничен. Это весьма условно. Так, в добыче полезных ископаемых время существования предприятий, как уже отмечалось, ограничено временем отработки месторождений, что требует соответствующего изменения показателя приведенных затрат.

Если изменение t в (1) будет конечным τ , то упомянутое выражение примет вид:

$$\min [K_i + C_i \sum_{t=1}^{\tau} \frac{1}{(1 + E_{nn})^t}].$$

Используя предел частичной суммы отходящего ряда, запишем более удобное выражение для вычислений:

$$\min \left[K_i + C_i \sum_{t=1}^{\tau} \frac{1 - (1 + E_{nn})^{-\tau}}{E_{nn}} \right],$$

или

$$\min \left[K_i + C_i \left[T_{nn} - \frac{T_{nn}}{\left(1 + \frac{1}{T_{nn}}\right)^{\tau}} \right] \right].$$

Из этого видно, что принятие конечным сроком сравнения исследуемых объектов, неизбежно приводит к необходимости корректировки значения:

$$T_{нт} = T_n - \frac{T_n}{\left(1 + \frac{1}{T_n}\right)^\tau},$$

где T – нормативный срок окупаемости с учетом конечного периода сравнения.

Ниже, в табл. 1, приводятся значения T . Как следует из данных таблицы, величина корректировки принятого значения T весьма существенна, особенно в интервале 10–15 лет.

Таблица 1

Значение нормативных сроков окупаемости капитальных вложений для конечного периода сравнения

Нормативный срок окупаемости, T	Период сравнения τ , года						
	1	2	3	4	5	6	7
$T=5$ ($E=0,2$)	0,88	1,53	2,19	2,59	3,00	3,32	3,60
$T=6,67$ ($E=0,15$)	0,87	1,66	2,28	2,86	3,37	3,79	4,17
$T=8,34$ ($E=0,12$)	0,89	1,67	2,24	3,08	3,60	4,10	4,55
Нормативный срок окупаемости, T	Период сравнения τ , года						
	8	9	10	11	12	13	14
$T=5$ ($E=0,2$)	3,84	4,03	4,19	4,33	4,44	4,53	4,61
$T=6,67$ ($E=0,15$)	4,51	4,79	5,04	5,25	5,44	5,60	5,74
$T=8,34$ ($E=0,12$)	4,96	5,32	5,64	5,93	6,18	6,41	6,62
Нормативный срок окупаемости, T	Период сравнения τ , года						
	15	16	17	18	19	20	21
$T=5$ ($E=0,2$)	4,68	4,73	4,78	4,81	4,84	4,87	5,00
$T=6,67$ ($E=0,15$)	5,86	5,96	6,06	6,14	6,21	6,27	6,67
$T=8,34$ ($E=0,12$)	6,80	6,97	7,12	7,25	7,36	7,47	8,34

Выше отмечалось, что в добыче полезных ископаемых для поддержания годового объема производства на неизменном уровне од-

них первоначальных капиталовложений недостаточно и обычно приходится тратить дополнительные средства. Следовательно, общий объем капиталовложений, затрачиваемых в процессе строительства и последующей деятельности предприятий, включает как затраты на строительство предприятия (первоначальные капитальные затраты), так и капитальные затраты, производимые в процессе эксплуатации (затраты последующих или «будущих» лет). Поэтому при определении удельных капитальных вложений (на единицу запасов) следует учитывать и первоначальные и последующие капитальные затраты.

В этом случае величина удельных капитальных затрат Y^1 будет равна:

$$Y = \frac{K_0 + k_1 + k_2 + \dots + k_i + \dots + k_n}{S}$$

где K – первоначальные капиталовложения,

$k_1, k_2, \dots, k_i, \dots, k_n$ – капитальные вложения последующих лет,

или

$$Y = \frac{K_0 + \sum_{t=1}^n k_t}{S}, \quad (3)$$

где S – величина извлекаемых запасов на месторождении (участке),

k – сумма последующих капиталовложений за весь срок деятельности добывающего предприятия.

Таким образом, величина удельных капиталовложений, рассчитываемых на единицу запасов, определяется путем отнесения суммы первоначальных и всех последующих капитальных затрат к общему объему извлекаемых запасов.

¹ Здесь и ниже с целью упрощения записи не показан учет действия факторов времени, что будет сделано при окончательном представлении зависимостей.

Формула (3) дает возможность определить среднюю величину капитальных затрат на единицу извлекаемой продукции. Преобразуя эту формулу, можно представить ее в следующем виде:

$$Y = \frac{K_0}{S} \times \left(1 + \frac{\sum k_i}{K_0}\right),$$

или заменяя выражение значением ϕ , получаем:

$$\frac{\sum k_i}{K_0}$$
$$Y = \frac{K_0}{S} \times (1 + \phi).$$

Здесь коэффициент ϕ выражает величину последующих капиталовложений по сравнению с первоначальными. По данным некоторых проектных и научно-исследовательских организаций величина составляет примерно 0,2–0,3 для твердых полезных ископаемых (и значительно больше для нефти и газа).

Но в действительности удельные капиталовложения (на единицу запасов) не являются постоянной величиной в течение всего срока отработки месторождения, равной их среднему значению. И вот почему. Поскольку капитальные вложения последующих лет в отраслях добывающей промышленности производятся в процессе эксплуатации месторождения, то к моменту их осуществления определенное количество запасов полезного ископаемого уже выработано. Поэтому эти капиталовложения фактически распространяются не на весь объем извлекаемых запасов месторождения, а лишь ту их часть, которая к моменту дополнительных капитальных затрат еще не извлечена. Таким образом, с течением времени дополнительные капиталовложения распространяются на все меньшее количество запасов. Следовательно, чем меньше остается запасов, тем больше их капиталоемкость, т. е. величина удельных капиталовложений на единицу запасов в процессе отработки месторождения возрастает. В этом случае величина удельных капиталовложений на

каждый определенный $(n + 1)$ -ый момент эксплуатации месторождения Y может быть выражена следующим образом:

$$Y = \frac{K_0}{S} + \frac{k_1}{S - s_1} + \frac{k_2}{S - (s_1 + s_2)} + \dots + \frac{k_i}{S - (s_1 + \dots + s_i)} + \dots + \frac{k_n}{S - (s_1 + \dots + s_n)},$$

где $s_1, s_2, \dots, s_i, \dots, s_n$ – величины извлеченных запасов к моменту соответствующих последующих капиталовложений.

Показатель удельных капиталовложений может явиться критерием для определения экономически целесообразных размеров выработки месторождений полезных ископаемых.

Степень рациональной выработки месторождения возможно установить исходя из того, что величина Y не должна превосходить некоего экономически обоснованного уровня удельных капитальных вложений B , т. е. необходимо найти n , удовлетворяющее неравенству:

$$\frac{K_0}{S} + \sum_{i=1}^{n-1} \frac{k_i}{S - i \cdot s_i} \leq B_i \quad (i = 1, 2, \dots, n - 1). \quad (4)$$

Нахождение n из неравенства (4) оказывается достаточно простым для случая, когда $k_1 = k = \text{const}$ и $s_1 = s = \text{const}$.

Тогда неравенство (4) принимает вид:

$$\frac{K_0}{S} + k \sum_{i=1}^{n-1} \frac{k_i}{S - i \cdot s} \leq B. \quad (5)$$

При достаточно больших значениях n можно использовать приближение

$$\sum_{i=1}^{n-1} \frac{1}{S - i \cdot s} \approx \frac{1}{S} \ln \frac{S - s}{S - (n - 1) \cdot s}. \quad (6)$$

Подставив формулу (6) в выражение (5) и решая его относительно n , после несложных преобразований, получаем:

$$n \leq \frac{S - (S - s) \cdot e^{-\frac{(BS - K_0)}{S \cdot k^2}}}{S} + 1.$$

Если $k \neq \text{const}$, но является функцией времени, то даже в случае линейной зависимости выражение для n нельзя записать в явном виде.

Пусть $k_i = a + ib$, где a - начальное значение дополнительных капитальных вложений на первом году эксплуатации месторождения, b - темп роста дополнительных капитальных вложений.

Тогда формула (4) принимает вид:

$$\frac{K_0}{S} + \sum_{i=1}^{n-1} \frac{a + i \cdot b}{S - i \cdot s} \leq B. \quad (7)$$

Пользуясь приближением, неравенство (7) можно переписать следующим образом:

$$\frac{K_0}{S} + \ln \frac{S-s}{S-(n-1) \cdot s} \times \left[\frac{a}{S} + \frac{b \cdot S}{S^2} \right] + \frac{b \cdot n}{S} \leq B. \quad (8)$$

Из формулы (8) n можно найти только с помощью численных методов.

С учетом влияния фактора времени указанные выше зависимости (5) и (7) имеют вид:

при $k = k = \text{const}$

$$\frac{K_0}{S} + \sum_{i=1}^{n-1} \frac{k_i (1 + E_n)^{-1}}{S - i \cdot s_i} \leq B, \quad (i = 1, 2, \dots, n - 1),$$

при $k = a + ib$

$$\frac{K_0}{S} + \sum_{i=1}^{n-1} \frac{(a + i \cdot b)(1 + E_n)^{-1}}{S - i \cdot s} \leq B. \quad (9)$$

Таким образом, расчет экономической эффективности капитальных вложений в строительстве и эксплуатации добывающих предприятий по приведенным выше формулам фактически является методом определения оптимальных размеров (годовой производительности) предприятий для разработки данного месторождения (участка). Следует только помнить, что эти формулы могут быть

применимы лишь при установленной (постоянной) величине извлекаемых на данном месторождении (участке) запасов.

Поскольку в процессе разработки месторождения удельные затраты на добычу единицы запасов полезного ископаемого меняются, рациональный предел его выработки рекомендуется рассчитывать по формуле (9). Однако применение ее возможно лишь при определенной (постоянной) годовой производительности предприятия.

Таким образом, в первом случае при постоянной величине извлекаемых запасов определяется оптимальный размер добывающего предприятия, во втором (при постоянном размере предприятия) общая величина извлекаемых запасов.

Но подобный подход к установлению оптимальных пределов выработки месторождений (участков), а следовательно, метод определения оптимальных сроков службы, и таким образом, размеров добывающих предприятий, имеет существенные недостатки.

Прежде всего отсутствует доказательный способ исчисления обоснованного уровня удельных капиталовложений B . Но что особенно важно, в определении указанных оптимальных показателей участвуют только единовременные капитальные затраты, тогда как для обоснованных выводов о наилучших вариантах организации производства применяется метод приведенных затрат, где используются также текущие, эксплуатационные расходы.

В этой связи для определения оптимальных сроков и размеров мощностей добывающих предприятий может быть предложен способ, основанный на методе приведенных затрат, но учитывающий специфику добывающей промышленности и свободный от допущений, положенных в основу рассмотренных выше методов.

Итак, в качестве критерия для выбора оптимального срока эксплуатации горного предприятия принимаем приведенные затраты – Z .

$$Z = K_0 + \sum_1^t \frac{\Delta k}{(1 + E_H)^t} + \sum_1^t \frac{c_{уд}}{(1 + E_H)^t}, \quad (10)$$

где K_0 – первоначальные капитальные вложения, млн руб;

Δk – ежегодные дополнительные капитальные вложения, млн руб;

$c_{уд}$ – себестоимость годовой добычи, млн руб.

Выражение (10) отличается от формулы для определения приведенных затрат некоторыми особенностями, связанными с указанной выше спецификой добывающих предприятий. Добывающие предприятия (как и месторождения) имеют вполне определенный конечный срок службы, практически в размере нескольких десятилетий, что должно найти свое отражение при определении приведенных затрат (ограничен также общий объем получаемой продукции).

Как следует из выражения (10), величина приведенных затрат Z есть функция времени t (срок работы предприятия), а оно, в свою очередь, может быть получено при делении величины запасов полезного ископаемого S на производственную мощность предприятия M , т. е.:

$$t = S/M. (11)$$

Задаваясь некоторыми значениями M , можно при данной величине запасов S получить ряд значений сроков разработки полезных ископаемых t . Минимум значения Z даст возможность выбора из них оптимального.

Однако непосредственное использование выражения (10) наталкивается на ряд трудностей. Это прежде всего отсутствие данных о величинах K_0 , Δk , $c_{уд}$, t для определенных значений Z .

Выход может быть найден в применении метода статистического моделирования – построения уравнений регрессии, связывающих значения K_0 и $c_{уд}$ (удельная себестоимость единицы продукции) с мощностью предприятия M , а последняя, как известно, однозначно связана со сроком разработки месторождения t (11).

Для выявления формы связи названных признаков построены поля корреляции, расположение точек на них позволяет предположить линейную зависимость первоначальных капитальных вложе-

ний K от мощности предприятия M и гиперболическую зависимость удельной себестоимости продукции от того же параметра. Обе эти формы связи отвечают существующим экономическим представлениям и не противоречат опыту.

Расчеты, приведенные по данным табл. 2, дали следующие уравнения:

$$K_0 = 3,273 + 32,88 M,$$

$$C_{уд} = 6,490 + 1,069/M.$$

Используя эти уравнения, можно найти не только параметры K_0 и C , но и остальные показатели.

Себестоимость годового выпуска продукции (C) – может быть определена из выражения $C = c_{уд} M$.

Но себестоимость единицы продукции при добыче полезного ископаемого зависит не только от мощности предприятия, а имеет тенденцию к возрастанию во времени в связи с ухудшением природных условий. Это обстоятельство необходимо учесть введением в последнее выражение поправочного коэффициента, отражающего фактическую динамику процесса. Для конкретных расчетов указанный коэффициент принят равным 0,03, что в принципе соответствует реальному положению дел в отраслях по добыче твердых полезных ископаемых.

Тогда

$$c'_{уд} = c_{уд} M,$$

где $c'_{уд}$ – удельная себестоимость продукции с учетом ее фактической динамики.

Дополнительные капитальные вложения k определяются следующим образом. По отчетным данным добывающих предприятий (для условий добычи твердых полезных ископаемых) дополнительные капитальные вложения составляют около 20 % первоначальных за весь срок службы. Если принять эти данные в качестве исходных, то ежегодная величина дополнительных капитальных вложений определится следующим образом:

$$\Delta k = \varphi K_0.$$

Покажем применение изложенного подхода (на условном примере) к определению оптимального срока эксплуатации месторождения, например, с запасами (скажем, известняка) в 45 млн т. Варианты времени эксплуатации τ примем в интервале от 10 до 100 лет при шаге 5 лет, тогда варианты производственной мощности, согласно выражению (11), будут лежать в диапазоне от 4,5 до 0,45 млн т в год, что вполне соответствует имеющим место в практике работы добывающих предприятий мощностями (см. табл. 2).

Таблица 2

Технико-экономические показатели работы горных предприятий

Показатели	Предприятия						
	1	2	3	4	5	6	7
Годовая производительность, млн т	0,6	1,2	1,2	1,2	1,2	1,5	1,6
Запасы, млн т	13,7	61,4	76,2	51,8	64,6	67,7	86,5
Срок службы, лет	26	60	65	46	60	48	50
Первоначальные капиталовложения, млн руб.	18,45	38,1	33,0	58,13	72,64	59,20	59,5
Удельная себестоимость продукции, руб./т	7,62	9,28	8,03	7,15	13,39	7,83	8,67
Показатели	Предприятия						
	8	9	10	11	12	13	14
Годовая производительность, млн т	1,8	1,8	2,1	3,0	3,0	3,0	3,0
Запасы, млн т	134,0	132,3	82,0	179,5	138,1	131,1	165,4
Срок службы, лет	70	78	43	63	50	45	46
Первоначальные капиталовложения, млн руб.	44,24	72,89	161,91	105,66	113,47	106,0	118,6
Удельная себестоимость продукции, руб./т	7,06	8,49	11,45	6,13	6,21	6,36	6,31

Показатели	Предприятия						
	15	16	17	18	19	20	21
Годовая производительность, млн т	4,0	0,6	0,9	1,8	1,8	4,0	4,5
Запасы, млн т	179,0	27,6	40,2	127,8	122,0	145,0	244,0
Срок службы, лет	52	46	37	75	70	41	58
Первоначальные капиталовложения, млн руб.	177,66	20,2	39,9	45,0	68,6	90,8	121,32
Удельная себестоимость продукции, руб./т	7,98	6,85	5,81	5,72	6,38	5,78	6,92
Показатели	Предприятия						
	22	23	24	25	26	27	28
Годовая производительность, млн т	2,3	0,6	0,9	0,6	0,45	0,45	0,6
Запасы, млн т	61,0	19,5	30,1	17,4	14,7	18,8	9,5
Срок службы, лет	30	39	37	32	34	43	17
Первоначальные капиталовложения, млн руб.	32,55	18,57	14,27	18,69	15,57	22,5	12,0
Удельная себестоимость продукции, руб./т	3,34	9,19	5,18	10,02	9,63	9,79	6,15
Показатели	Предприятия						
	29	30					
Годовая производительность, млн т	1,5	0,6					
Запасы, млн т	55,4	17,0					
Срок службы, лет	40	23					
Первоначальные капиталовложения, млн руб.	22,3	19,66					
Удельная себестоимость продукции, руб./т	3,74	7,60					

Все необходимые расчеты с использованием указанных выше зависимостей приведены в табл. 3. и табл. 4.

Таблица 3

Срок службы, t, лет	Мощность предприятия, M, млн т/год	Первоначальные кап. вложения; K, млн руб.	Удельная себестоимость продукции с учетом ее факт. динамики, $c'_{уд}$, руб./т	Удельная себестоимость продукции, $c'_{уд}$, руб./т	Последующие кап. вложения, Δk , млн руб.
1	2	3	4	5	6
10	4,50	151,2	6,73	6,73	3,02
15	3,00	101,9	7,94	6,85	1,33
20	2,20	75,6	9,20	6,97	0,75
25	1,80	62,6	10,67	7,08	0,48
30	1,50	52,6	12,36	7,20	0,38
35	1,28	45,4	14,30	7,32	0,26
40	1,12	40,1	16,60	7,44	0,20
45	1,00	36,1	19,20	7,56	0,16
50	0,90	32,9	22,30	7,68	0,13
55	0,81	29,9	25,80	7,81	0,11
60	0,75	27,9	30,00	7,91	0,09
65	0,69	25,9	34,70	8,04	0,08
70	0,64	24,3	40,20	8,16	0,07
75	0,60	23,0	46,60	8,27	0,06
80	0,56	21,7	54,00	8,40	0,055

Таблица 4

Суммарная величина, Дк, (приведенная), млн руб.	Готовая себестоимость продукции, с' _{уд.} М, млн руб.	Суммарная величина (приведенная), с' _{уд.} М, млн руб.	Суммарная приведенная себестоимость с' _{уд.} М, млн руб.	Приведенные затраты, З, млн руб.
7	8	9	10	11
15,10	30,28	152,51	152,0	318,3
7,79	23,80	120,42	139,2	248,3
4,70	20,20	96,11	126,4	206,7
3,10	19,20	82,30	124,0	189,5
2,49	18,50	70,84	121,4	176,5
1,71	18,30	61,93	121,1	168,2
1,32	18,60	53,31	123,5	164,9
1,06	19,20	51,70	127,7	164,9
0,86	20,10	46,08	133,9	167,7
0,73	20,90	42,22	139,2	169,8
0,60	22,50	39,55	149,8	178,3
0,53	23,90	37,01	159,2	185,6
0,47	25,70	34,81	171,2	196,0
0,40	28,00	33,08	185,6	209,9
0,33	30,20	31,34	201,1	223,1

Таким образом, согласно предлагаемой методике возможно определение оптимальных размеров производственной мощности предприятий по добыче полезных ископаемых.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.105

ББК 65.290.2

М. Л. Бадхен

Теоретические вопросы организации современных систем социального партнерства

В статье рассматриваются основы теории социального партнерства как формы организации социального взаимодействия между людьми, социальными общностями и организациями, которая основана на совпадении общих интересов и совместной деятельности для их достижения, характеризующейся конструктивностью и эффективностью социальных отношений.

Ключевые слова: социальное партнерство, система социального партнерства, социально-трудовые отношения, работник, работодатель.

Социально-экономические реформы, проходящие в нашей стране с конца прошлого века, бесповоротно изменили в первую очередь *экономические* отношения людей, разделив когда-то достаточно отдаленную от государственной собственности совокупность советских трудящихся на владельцев средств производства (работодателей) и наемных работников, жизненно нуждающихся в работе. Этот факт сделал неизбежной и даже остро необходимой реформу сложившейся в советское время системы социально-трудовых отношений в России. В новых экономических условиях моделью реорганизации социально-трудовых отношений в Российской Федерации, по мнению руководства страны, должна была стать система договорных партнерских отношений, получившая распространение в индустриально развитых странах Запада с социально-ориентированной экономикой. Уже в 1991 г., не без помощи зарубежных советников, была официально признана необходимость со-

трудничества представителей работодателей, профсоюзов, органов занятости и общественных организаций в целях регулирования рынка труда и своевременного разрешения противоречий в социально-трудовой сфере.

Законодательно такая реформа проводилась в нашей стране сверху, начиная с Указа Президента РФ «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)» от 15 ноября 1991 г., Закона РФ «О коллективных договорах и соглашениях» от 11 марта 1992 г., ряда других, в том числе местных законов и нормативных актов, и была окончательно оформлена во второй главе Трудового кодекса РФ, вступившего в действие с 1 января 2002 г. Под социальным партнерством в ТК РФ понимается особая система взаимоотношений между работниками, работодателями и государством, обеспечивающая соблюдение их интересов, функционирующая на федеральном, отраслевом, территориальном уровнях, а также уровне отдельного предприятия. Она включает в себя субъектов социального партнерства в сфере труда (представителей работников, работодателей и государства), органы социального партнерства (Трехстороннюю комиссию и т. п.), некоторые правила и процедуры, а также коллективные договоры и соглашения, в которых закрепляются достигнутые договоренности по социально-трудовым вопросам.

Между тем проведенный нами анализ трудовых отношений, сложившихся на сегодня в нашей стране, показывает, что коллективные договоры и соглашения заключаются не везде, т. е. даже формально социальное партнерство присутствует далеко не на всех предприятиях, отраслях и секторах экономики. Более того, повсеместно со стороны всех законодательно указанных субъектов социального партнерства – и работников, и работодателей, и органов государственного управления – наблюдаются сегодня активные попытки искажения сути социального партнерства, неприятие его законодательно установленных принципов, проявляющиеся, в том числе, через игнорирование сторонами законодательства и друг друга, антагонистическое взаимодействие и даже прямое насилие.

На наш взгляд, такое положение вещей обусловлено в первую очередь глубоко укоренившимися в нашем обществе представлениями об обязательности деления общества на политические классы-антагонисты (имеются в виду работодатели-богатые и работники-бедные) и о специфике их взаимоотношений, реализующейся исключительно в классовой борьбе до победного конца. Как следствие, в российской науке не уделяется достаточного внимания проработке именно теоретических вопросов о социальной и экономической сущности социального партнерства (не только в сфере труда), а практикующие специалисты довольствуются в основном понятиями действующего законодательства или анализом деятельности старых и новых профсоюзов в 1990-х годах.

Между тем познание исторической неизбежности возникновения договорных отношений между различными социальными общностями и группами, определение сущности и содержания социального партнерства, научный анализ его основных элементов и способов организации позволили бы коренным образом, при соответствующей просветительской и образовательной работе, изменить в лучшую сторону складывающиеся сегодня далеко не лучшим образом отношения между работниками и работодателями. Рассмотрим эти вопросы подробнее.

В современной экономике, по нашему мнению, работодатели и наемные работники объективно являются экономически наиболее важными социальными группами, которые будут существовать до тех пор, пока кто-либо из нас вынужден обеспечивать свою жизнь исключительно за счет своего труда. Количественно эти группы различны – работников всегда на порядок больше, чем работодателей (например, в России 60–70 млн работоспособных против 2 млн реальных организаций-работодателей). Складывающиеся между этими группами отношения неоднократно становились предметом самого пристального, в том числе научного анализа, однако развитие теоретических взглядов на организацию взаимодействия между

работниками и работодателями, по нашему мнению, можно условно разделить на два направления:

1. Взаимодействие между работниками и работодателями как социальными общностями (классами, группами) в рамках всего социума (общества).

2. Взаимодействие между работниками и работодателями в рамках одной организации (корпорации и т. д.).

Первое направление разрабатывалось социально-политическими науками на протяжении нескольких веков, однако почти до середины XX в. это были концепции конфликтного взаимодействия именно между социальными общностями, выделяемыми, в основном, по признаку собственности на средства производства. Только после так называемой «менеджеральной революции», описанной Гэлбрейтом, в результате которой собственников средств производства отделили от оперативного управления производством, наемные менеджеры, обладавшие необходимыми для такого управления знаниями, пресловутый «классовый конфликт» и его дальнейшая теоретизация стали, по нашему мнению, практически бессмысленными. Ведь новая социальная общность «менеджеров» первоначально не имела собственности на средства производства, фактически являлась совокупностью наемных работников, тем не менее, за счет своих профессиональных знаний и повседневной деятельности сосредоточивала в своих руках практически всю реальную экономическую власть. По мере развития НТП знания и информация стали играть все более значимую роль в экономической деятельности. Соответственно, в развитых странах стал активно формироваться так называемый «средний класс», формально расположенный между богатыми и бедными, и состоящий не только из собственников капиталов и средств производства, но и наемных работников определенного уровня дохода, профессионального статуса и культуры, который на сегодняшний момент фактически составляет большую часть общества в этих странах. Именно поэтому, полагаем, более общий термин «работодатель» заменил и объединил в теории и практике трудовых и экономических отношений

термины «капиталист», «собственник» и «управляющий», «администратор». Поскольку в условиях рыночной экономики работодателем фактически является любой человек или организация, предоставляющие какую-либо работу наемному работнику, независимо от наличия или размера какой-либо материальной собственности, физического капитала и т. д., уже неправомерно было говорить в таком случае о классовых отношениях в трактовке Маркса, и научный интерес плавно перемещается в менее политизированную область – область непосредственно трудовых отношений между свободными экономическими субъектами уже на самом первом уровне – уровне индивидуальных отношений. Однако эти отношения для устранения возможностей злоупотреблений той или другой стороной, исходя из исторических фактов и их общественного признания, в интересах общества должны в той или иной степени регулироваться государством в форме создания соответствующей нормативно-правовой базы. На этой почве возникает и продолжается по сей день дискуссия между экономическими школами о степени необходимого вмешательства государства в экономику, уровне самоорганизации рыночной экономики и т. д. Экономические взгляды на рабочую силу как товар или не товар, теория человеческого капитала и т. д. – это все продолжение той же дискуссии. На наш взгляд, такая дискуссия в свою очередь, также не свободна от определенной политизации. Так же как политика любого государства в сфере трудовых отношений традиционно отражала интересы правящего класса или группы, так и в экономической и социальной науке по законам рынка неизбежно присутствуют теории, совершенно искренне отрабатывающие тот или иной социальный заказ, в том числе правящего класса.

Таким образом, экономисты традиционно выделяют три основные модели социально-экономических отношений при любых формах политического правления: 1) система господства-подчинения (от командно-карательной системы до мягкого патернализма) характеризуется признаваемой неправомерностью позиций сторон; 2) система конфронтации (конфликта, силового противодействия,

борьбы) характеризуется неосознанностью групп потребности друг в друге и неготовностью к конструктивному взаимодействию; 3) система кооперации (сотрудничества) характеризуется наличием различных социальных групп, в том числе с противоположными интересами, имеющими потребность взаимного подчинения этих интересов и осознающими необходимость компромиссов в целях конструктивного взаимодействия. Последнюю систему сегодня и называют моделью социального партнерства. Первоначально повсеместно преобладающей в наиболее развитых странах была модель «конфронтации», наиболее полно рассмотренная как раз в трудах Маркса. Система социального партнерства как договорной механизм регулирования социально-трудовых отношений окончательно утвердилась лишь в 60–70-е гг. XX столетия, причем в разных формах и не во всех странах. Сегодня наиболее развитая система социального партнерства существует в Германии, Голландии, Австрии, Швеции и др. В меньшей степени она развита в южно-европейских странах, США, Японии, ее не существует в слаборазвитых странах, в нашей стране она только формируется.

В международном масштабе автором и последовательным распространителем идей социального партнерства является Международная организация труда (МОТ), которая в настоящее время имеет свое Бюро в Москве. Основной деятельностью Международной организации труда (МОТ) является практическая поддержка ее трехсторонних социальных партнеров (правительств, организаций предпринимателей и организаций трудящихся) в решении проблем, возникающих в мире труда. С этой целью МОТ способствует ратификациям и применению международных трудовых норм, снабжает информацией и анализом в вопросах, относящихся к трудовым и социальным аспектам, предлагает свободное обсуждение текущих проблем, консультирует по политике и техническим вопросам путем проведения миссий и технических консультаций, предоставляет руководства и обучающие программы.

Таким образом, на основании анализа истории вопроса и научных взглядов по данной теме мы пришли к выводу, что традиции до-

говорных отношений социальных групп исторически обусловлены эволюционным развитием человеческого общества. Чем более образованны и развиты люди, тем более они толерантны и тем больше внимания уделяют они вопросам адекватной организации социального взаимодействия в обществе с целью ненасильственного разрешения социальных противоречий, неизбежно и периодически возникающих в ходе такого взаимодействия. По мере общественного признания гражданских прав и свобод и равноправности всех членов общества такая организация неизбежно принимает форму договора – общественного или частного. Вся мировая история, в том числе история развития экономических отношений, смены общественно-исторических формаций, взаимоотношения работников и работодателей, рабочего и профсоюзного движений (в том числе международного) подтверждают этот тезис.

Второе направление, т. е. вопросы эффективного взаимодействия между работниками и работодателями на уровне предприятия, фирмы, организации, наиболее полно исследуется в рамках управленческих наук: научного менеджмента, теории управления, теории организаций, социологии и психологии управления, экономики и социологии труда, конфликтологии и т. д.

Впервые тезис о том, что работники – это не часть производственной машины, а полноценный и своеобразный фактор производства, непосредственно влияющий на конечную эффективность и прибыльность организации, был сформулирован после Хотторнского эксперимента в начале XX в. американским социологом Элтоном Мэйо. Теория о «пирамиде потребностей» А. Маслоу и другие работы по мотивации труда и ее влиянии на результаты труда сформировали так называемую «школу человеческих отношений» в научном менеджменте, выводы которой в настоящий момент уже никому не приходит в голову оспаривать. Реализуясь первоначально на уровне организаций, именно эти выводы стали, по нашему мнению, экономической основой социального партнерства на уровне всего общества, так как в любые времена работодателям термины экономической выгоды всегда были ближе, чем термины

социальной ответственности. Теория человеческого капитала, постепенно получающая все более широкое распространение в мире, укрепляет этот фундамент. Действительно, в эпоху соревнования производительных сил наибольшее преимущество любой организации дают уже не столько материальные технологии, сколько так называемый «интеллектуальный капитал», составной частью которого является совокупный и индивидуальный «человеческий капитал», принадлежащий по неотъемлемому праву наемным работникам. При этом постоянный рост неопределенности окружающей среды, личная свобода работников, их независимость, тенденции самозанятости, рост числа работодателей делают последних (в лице собственников организаций) все более зависимыми от собственников человеческого капитала, т. е. наемных работников. Это позволяет последним стать равными первым, и в первую очередь как *экономическим* субъектам (юридически они в развитых странах равны давно). Далее, в современных экономических условиях качественный человеческий капитал является более дефицитным, чем какой-либо другой. Соответственно, как всегда в условиях дефицита на первый план выступают договоренности уже между равными экономическими субъектами, совместная деятельность которых должна быть и обоим выгодна, хотя они, казалось бы, имеют разнонаправленные экономические цели (и работники, и работодатели заинтересованы в максимизации доходов, при этом доходы первых автоматически уменьшают доходы вторых), соответственно должен иметь место социальный конфликт.

Вопросы социального партнерства как научной теории рассматриваются в российской науке или с позиций междисциплинарного подхода как самостоятельная область знания, или в рамках управления персоналом, экономики труда и трудовых отношений, а также трудового права.

По мнению экономистов по труду (И.Н. Мысляева), «в науке существует два прямо противоположных представления о том, что такое социальное партнерство:

1. Социальное партнерство есть система взаимоотношений между наемными работниками и работодателями, которая приходит на

смену классовой борьбе. Классовой конфликт постепенно превращается в конфликт между организациями, представляющими разные интересы в обществе, которые можно погасить путем переговоров и достижения компромисса.

2. Социальное партнерство – это способ согласования противоположных интересов, метод решения социально-экономических проблем и регулирования конфликтов между классом наемных работников и классом собственников. В этом случае социальное партнерство представляет способ сглаживания классовых противоречий, условие политической стабильности и социального перемирия в обществе» [1, с. 702].

В зависимости от того, какой точки зрения придерживаются субъекты социального партнерства, разный вид имеет взаимодействие между ними, меняется конкретное содержание коллективных договоров и соглашений.

Автор первого в России учебника о социальном партнерстве, вышедшего в 2001 г., В.А. Михеев, анализируя научную литературу на предмет содержания термина «социальное партнерство», выделил несколько подходов, в которых социальное партнерство рассматривается:

- как метод и механизм регулирования социально-трудовых отношений, разрешения противоречий между работниками и работодателями;
- как один из наиболее распространенных видов корпоративизма и некорпоративистских отношений представителей трех основных субъектов – бизнеса, профсоюзов и государства, классифицируемый по различным системам «трипартизма», «бипартизма», микро- и мезокорпоративизма (по уровням отдельных корпораций, отраслей и регионов);
- как сложное социальное явление, многоплановый противоречивый общественный процесс [2, с. 22].

По мнению самого В.А. Михеева, наиболее точным и полным является следующее определение данного понятия: «социальное партнерство – это цивилизованная форма общественных отноше-

ний в социально-трудовой сфере, обеспечивающая согласование и защиту интересов работников, работодателей (предпринимателей), органов государственной власти, местного самоуправления путем заключения договоров, соглашений и стремления к достижению консенсуса, компромисса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития» [2, с. 23].

С нашей точки зрения, ни одно из этих определений не отражает глубинной сути социального партнерства. Под социальным партнерством следует понимать такую форму организации социального взаимодействия между людьми, группами людей, социальными общностями и организациями (в том числе государственной власти и управления), которая основана на совпадении общих целей (целей существования и развития человеческого общества в условиях ограниченности природных ресурсов) и совместной деятельности для достижения этих целей, характеризующейся конструктивностью и эффективностью социальных отношений.

Социальное партнерство как принцип взаимодействия, таким образом, шире сферы труда, это более глобальный принцип, применимый во взаимоотношениях любых социальных субъектов на любом уровне – международном, федеральном, региональном, местном и т. д.

Ошибкой будет и использование термина «компромисс» в отношении социального партнерства. Ведь компромисс, с точки зрения эффективности удовлетворения интересов, – это взаимная уступка, предполагающая *минимизацию* интересов противоположных сторон, в то же время партнерство как реализация стратегии сотрудничества предполагает *максимально* возможную степень одновременного удовлетворения интересов сторон.

Проблемы и способы организации взаимодействия сторон любого социального конфликта (конфликта в человеческом обществе) наиболее полно изучает конфликтология. Полученные ею результаты и технологии востребованы в свою очередь и в менеджменте, и в управлении персоналом и других науках, используемых в управлении организацией. Для целей нашего исследования имеет значение

анализ стратегий поведения сторон в конфликте, так как непосредственное взаимодействие сторон (конфликтное взаимодействие) есть реализация их стратегий. Под стратегией в конфликтном взаимодействии, по аналогии с военной терминологией, понимается некое главное направление действия стороны (субъекта, участника и т. д.). Считается, что в стратегии заложены самые общие установки и ориентиры на результат. Известны несколько типологий стратегий конфликтного взаимодействия: типология в терминах игры (выигрыш-проигрыш) и типология Томаса-Килмена.

Двухмерная модель стратегий поведения личности в конфликтном взаимодействии, разработанная К. Томасом и Р. Киллменом, получила широкое распространение в конфликтологии. В основе этой модели лежат ориентации участников конфликта на свои интересы и интересы противоположной стороны. Оценка интересов в конфликте – это качественная характеристика выбираемого поведения. В модели Томаса-Киллмена она соотносится с количественными параметрами: низким, средним или высоким уровнем направленности на интересы. При анализе конфликтов на основе рассматриваемой модели важно помнить, что уровень направленности на собственные или другие интересы зависит от трех обстоятельств: важности конфликта (его предмета) для конкретного участника; ценности межличностных отношений (между участниками); индивидуально-психологических особенностей личностей-участников конфликта (если такие в конфликте присутствуют).

Формально-логически содержание стратегий в терминах игры (соревнования) сводится к четырем вариантам: односторонний выигрыш; односторонний проигрыш; взаимный проигрыш; взаимный выигрыш. Данные варианты нашли свое отражение в конкретных стратегиях переговорного процесса в работах зарубежных и отечественных конфликтологов (Р. Фишер, У. Юри, У. Мастенбрук и др.). Согласно этим авторам, такими стратегиями (для двустороннего конфликта) и их характеристиками являются: выигрыш – проигрыш; проигрыш – выигрыш; проигрыш – проигрыш; выигрыш – выигрыш. Графически двухмерная модель стратегий поведения в конфликте Томаса-Киллмена представлена на рис. 1 [3, с. 18].

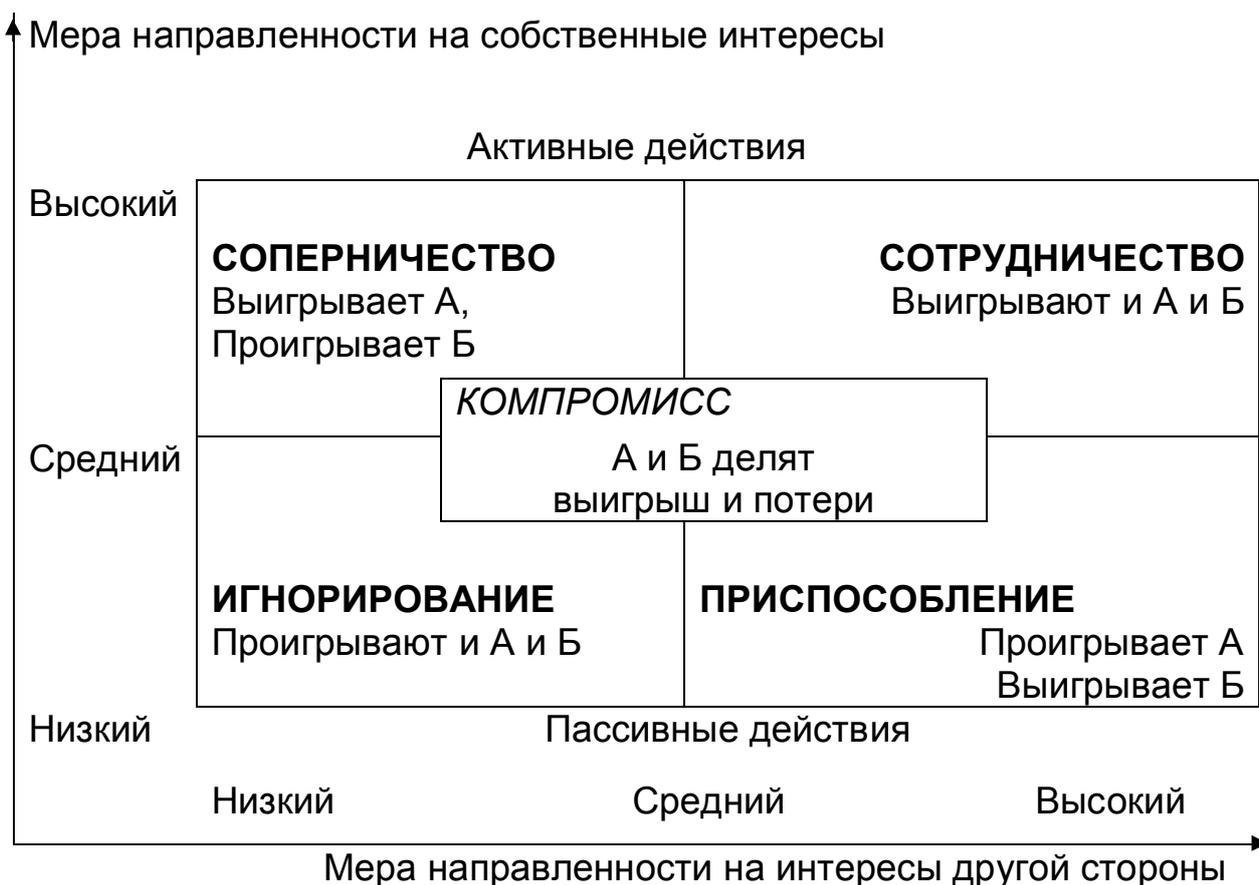


Рис. 1. Сетка Томаса-Киллмена

При наложении на сетку Томаса-Киллмена стратегий «выигрыш-проигрыш» становится совершенно очевидно, что наиболее выгодна для обеих сторон стратегия сотрудничества, одним из проявлений которой является и так называемое социальное партнерство.

Описание систем социального партнерства практически во всех работах повторяет положение нормативных актов, устанавливавших нормы социального партнерства в нашей стране. Сюда относят обычно уровни, субъекты и соглашения. Между тем для научного анализа этого недостаточно. На первый взгляд, наиболее точно система социального партнерства с точки зрения ее составных элементов и взаимосвязей рассмотрена В.А. Михеевым, включившем в схему субъекты, институты партнерства и их представителей, предметы, объекты и сферы, механизм, средства, методы, культуру, тактику, отношения и регулирующее и стихийное воздействие окружающее систему социального партнерства среды [2, с. 370–371].

Однако, несмотря на такую дотошность в вырисовывании деталей, в тексте отсутствует расшифровка схемы. Подробно в работе описан только механизм СП, проанализированы критерии эффективности системы СП. Попробуем восполнить этот пробел.

Итак, система социального партнерства, на наш взгляд, включает:

1. Субъекты, институты партнерства и их представителей – это те значимые стороны социального партнерства, организация взаимодействия между которыми является общественно необходимой (субъекты: для сферы труда это представители работников, работодателей и государства – в общем плане, и профсоюзы, органы государственной власти и управления и т. д. – в конкретном плане), и те специально созданные организационные формы, в которых такое взаимодействие собственно и происходит (институты). Более правомерный термин здесь, по нашему мнению – органы социального партнерства. К ним в сфере труда относится, например, Трехсторонняя комиссия (на федеральном уровне), Согласительная комиссия на предприятии и т. д.

2. Сферы социального партнерства – это условно выделяемые сферы деятельности или функционирования общества, например сфера труда, сфера территориального управления и т. д., в которых возможна организация системы социального партнерства. На наш взгляд, сюда же необходимо добавить понятие уровней социального партнерства как более детальное деление (федеральный, отраслевой и т. д.).

3. Предмет социального партнерства – конкретные цели, правила взаимодействия, процедуры, нормы, понятия, количественные показатели и т. п., являющиеся значимыми для сторон партнерства, и по поводу которых могут быть разногласия.

4. Механизм социального партнерства – постоянно действующий переговорный процесс на основе законодательно или добровольно установленных правил и процедур взаимодействия.

5. Средства социального партнерства – соглашения и договоры, обязательные для выполнения сторонами.

6. Методы социального партнерства – только переговорные методы без привлечения силового или административного ресурса (непосредственная и непрерывная коммуникация, высокий профессионализм сторон, знание предмета, конструктивная аргументация, эффективное и этичное общение).

7. Культура социального партнерства – часть общей культуры, включающая в себя как формальные (этикет, правила поведения), так и неформальные (этика, мораль, нравственность, ценности, установки) признаки.

8. Отношения социального партнерства – отношения между субъектами социального взаимодействия, основанные на искренности, взаимном доверии, признании равноправия сторон, общности стратегических целей, жизненной необходимости поиска общих интересов и средств их удовлетворения.

9. Дополнительно мы предлагаем добавить как составной элемент системы социального партнерства законодательную и нормативную базу, которая может состоять из норм международного и национального права, а также включать в себя те результаты договоренностей сторон социального партнерства, которые регламентируют непосредственно взаимоотношения сторон и процедуры переговоров в конкретной системе социального партнерства.

Основным системообразующим элементом любых систем социального партнерства мы считаем именно отношения социального партнерства. Фундаментом, на котором могут формироваться партнерские отношения, являются, во-первых, экономическое состояние социальной системы, во-вторых, наличие и качество нормативно-правового обеспечения создания и функционирования систем социального партнерства, т. е. законодательная и нормативная база. На эту базу в свою очередь могут влиять специфические факторы влияния окружающей среды на систему социального партнерства (это регулирующие действия социальной системы и стихийные факторы социальной жизни). Под первыми следует понимать направленные, формально оформленные действия социально значимых субъектов государства и общественной жизни, вызванные необхо-

димостью изменения существующего положения. Под вторыми следует понимать экономические и социальные кризисы и полосы благополучия, изменение демографической ситуации, структурную перестройку экономики, военную угрозу и т. п.

Социально-трудовые отношения невозможны без общения субъектов этих отношений. Общение выступает и как условие, и как элемент коллективной трудовой деятельности. Оно заключается в восприятии общающимися друг друга, в приеме и передаче информации и координации действий участников трудового процесса. Ключевым моментом для целей эффективного управления процессом общения и взаимодействия здесь является восприятие субъектами друг друга – враждебное оно или нет. Социальное партнерство, как начальную установку (мы – партнеры, а не конкуренты), задает вектор формирования социально-трудовых отношений без политической подоплеки (классовой борьбы).

Рассмотрим содержание деятельности по организации современных систем социального партнерства. Исходя из нашего анализа системы социального партнерства, под мероприятиями по ее организации следует считать конкретные действия первоначально самой социальной системы, а затем непосредственно самих субъектов социального партнерства, направленные на запуск переговорного процесса в конкретной сфере жизнедеятельности общества. Соответственно, к конкретным первоначальным действиям социальной системы следует относить определение соответствующей законодательной и нормативно-правовой базы для создания систем социального партнерства в конкретной сфере, без которой такие системы созданы быть не могут (например, в сфере труда в отдельной стране). В случае если такой законодательной и нормативной базы предварительно не требуется, система социального партнерства сама создает такую базу в ходе своего формирования (например, так называемая «большая восьмерка» и т. д.). Последующие мероприятия осуществляют сами субъекты системы социального партнерства, создавая и затем поэтапно работая в органах

социального партнерства – комиссиях и т. п. Каждый этап работы – это создание соответствующего органа (формально и материально), начало работы, возобновление работы, создание и подписание конкретного документа, его изменение, дополнение, пролонгация, отмена.

Процесс формирования новых трудовых отношений в России на основе принципов социального партнерства, безусловно, начался сверху – с принятия законодательных актов и создания структур верхнего уровня для участия в макроэкономическом регулировании занятости и рынка труда. На более низких уровнях – отраслевом, территориальном, уровне предприятия – он идет хаотично и противоречиво. С нашей точки зрения, это вполне естественно, ведь стороны социального партнерства, определенные законодательным путем, должны сначала возникнуть, осознать себя, а только потом суметь договориться между собой. Это утверждение касается любого уровня социального партнерства. Поясним нашу мысль. Один из законов менеджмента гласит: «Конкуренция рождает конкуренцию, кооперация – кооперацию». Здесь имеется в виду та первоначальная установка, с которой те или иные субъекты взаимодействия вступают в отношения, и которая при определенных условиях способна выявить и результат этого взаимодействия. При конкуренции (соперничестве) это, соответственно, выигрыш одной и проигрыш одной и более сторон, а при кооперации (сотрудничестве) – это выигрыш всех сторон, участвующих во взаимодействии.

Если под отношениями социального партнерства мы понимаем отношения между субъектами социального взаимодействия (работниками, работодателями и органами государственного управления), основанные на искренности, взаимном доверии, признании равноправия сторон, общности стратегических целей, жизненной необходимости поиска общих интересов и средств их удовлетворения, то под действиями по их формированию следует понимать:

- формирование у работников и работодателей на всех организационных уровнях их представительства первоначальных установок на сотрудничество на основании понимания и разделения

общности стратегических целей – существование прогрессивной и эффективной отрасли гражданской авиации;

- осознание жизненной необходимости поиска общих интересов и средств их удовлетворения;

- воспитание особой культуры отношений социального партнерства, основанной на искренности, взаимном доверии, признании равноправия сторон;

- формулирование и реализация только этических общих и частных интересов;

- овладение лицами, непосредственно участвующими в переговорных процессах, техниками и технологиями эффективных переговоров и эффективного делового общения.

По нашему мнению, главное содержание социального партнерства – это переговорный механизм разрешения противоречий, неизбежно присутствующих в социально-экономических и социально-трудовых отношениях. Учитывая длительный негативный опыт попыток организации переговоров между любыми социальными субъектами на любых уровнях взаимодействия по любым вопросам, следует признать, что сам процесс организации систем социального партнерства достаточно сложен и, безусловно, требует не только специального научного подхода, но и адаптации к конкретным особенностям отраслей экономики и территорий страны.

Список литературы

1. Экономика труда: (социально-трудовые отношения): учеб. / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2004.

2. Михеев В.А. Основы социального партнерства: теория и политика: учеб. для вузов. – М.: Экзамен, 2001.

3. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии. – СПб.: Питер, 2001.

Е. А. Маклакова

Человек как субъект экономической деятельности: проблемы терминологии, оценки и учёта

В статье рассматриваются вопросы терминологии, оценки и учёта человека как субъекта экономической деятельности, в том числе применения терминов «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», «человеческие ресурсы», «человеческий фактор», «человеческий потенциал», «человеческий капитал», предлагается авторская точка зрения на данную проблему.

Ключевые слова: рабочая сила, трудовые ресурсы, трудовой потенциал, человеческие ресурсы, человеческий фактор, человеческий потенциал, человеческий капитал.

Одна из проблем современного этапа развития экономической науки – отсутствие единого понятийного подхода при использовании терминов, связанных с человеком как субъектом экономической деятельности. «Некоторые понятия смешиваются или трактуются неточно» [6, с. 31] не только в научных трудах отдельных авторов, но и в официальных документах. В данной статье предпринята попытка рассмотрения существующих понятий с позиции различных научных направлений и адекватности их применения на различных структурных уровнях российской экономики: на уровне предприятия и на уровне региона (страны).

В ходе исторического развития производительных сил представление о человеке как субъекте экономической деятельности изменялось, сопровождаясь возникновением различных понятий, таких как «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», «человеческие ресурсы», «человеческий фактор», «человеческий потенциал» «человеческий капитал». Перечисленные выше термины используются, как правило, относительно трудоспособного населения, осуществляющего трудовую деятельность.

Рабочая сила. Фактором, повлиявшим на возникновение термина «рабочая сила», явилась «необходимость обозначения и учета личного фактора производства» [11, с. 34]. Ю.М. Остапенко считает, что «рабочая сила – это совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые он использует каждый раз, когда производит какие-либо материальные блага. Именно рабочую силу покупают на рынке труда». [6, с. 31].

В современном экономическом словаре понятие «рабочая сила» трактуется двояко [7]: прежде всего как термин марксистской политической экономии, обозначающий способность человека к труду, его трудовые возможности. В этой связи отмечается, что в современной экономической науке чаще применяется иной термин – «экономически активное население». Другая трактовка предполагает общее число лиц в работоспособном возрасте от 16 лет и до принятого возраста выхода на пенсию, работающих или безработных. При этом отличают общую рабочую силу, включающую лиц, находящихся на военной службе, и гражданскую, за вычетом лиц, находящихся на действительной военной службе.

Органы статистики население региона (страны) подразделяют на экономически активное и экономически неактивное. Население, предлагающее свой труд – экономически активное. В России понятие «экономически активное население» появилось в методологии учета трудоспособного населения с 1993 г., в связи с рекомендацией Международной конфедерации статистиков труда и Международной организации труда (МОТ) [6]. По классификации МОТ для учета население подразделяется на три категории: занятые, безработные и вне рабочей силы.

В методологических пояснениях Петростата [13] *экономически активное население (рабочая сила)* – лица в возрасте 15–72 года, которые в рассматриваемый период считаются занятыми или безработными. К числу *занятых в экономике* относятся лица, которые в рассматриваемый период выполняли оплачиваемую работу по найму, а также приносящую доход работу не по найму как с привлечением, так и без привлечения наемных работников. В численность

занятых включаются лица, которые выполняли работу в качестве помогающих на семейном предприятии, лица, которые временно отсутствовали на работе, а также лица, занятые в домашнем хозяйстве производством товаров и услуг для реализации.

Безработные, зарегистрированные в органах государственной службы занятости – трудоспособные граждане, не имеющие работы и заработка (трудового дохода), проживающие на территории Российской Федерации, зарегистрированные в органах государственной службы занятости по месту жительства в целях поиска подходящей работы, ищущие работу и готовые приступить к ней.

Лица вне рабочей силы представляют собой людей, которые не имеют работы, не ищут и не готовы работать, в том числе лица моложе трудоспособного возраста, т. е. экономически не активное население, а рабочую силу составляют занятые и безработные [11, с. 35].

Следует отметить, что в экономике труда при характеристике рабочей силы в качестве основного выступает «показатель профессионально-квалификационной структуры кадров» [11, с. 50].

Трудовые ресурсы. С конца XIX в. до 60-х гг. XX в. в сфере производственной деятельности рассматривалась только одна функция человека – его труд, который оценивался в виде затрат рабочего времени и заработной платы. А возникновение и развитие школы «научного менеджмента» обусловило появление концепции «использования трудовых ресурсов». В дальнейшем на смену ей пришли концепция «использования трудовых ресурсов», концепция «научного администрирования», концепция «управления человеческими ресурсами», концепция «управления человеком (персоналом)» [2, с. 9]. В связи с этим в менеджменте в качестве равнозначных терминов стали применяться понятия «персонал», «человеческие ресурсы», «кадры».

В 20-е годы XX в. наращивание производственных мощностей России обусловило необходимость измерения показателей процесса воспроизводства рабочей силы для «централизованного управления людскими ресурсами страны». Именно в этот период С.Г. Струмилин ввел в научный оборот термин «трудовые ресурсы»,

при этом конкретный человек выступал «как пассивный объект внешнего управления, планово-учетная единица». Термин «трудовые ресурсы» находит широкое применение и в настоящее время, но трактуют его по-разному. По мнению специалистов в области менеджмента, «трудовые ресурсы – это часть населения трудоспособного возраста, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в народном хозяйстве» [2, с. 24].

Ю.М. Остапенко считает, что «трудовые ресурсы – часть населения, обладающая рабочей силой. Понятия эти разнородны, но говорить о том, какое из них шире, а какое уже, неправомерно» [6, с. 31]. По ее мнению, «трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для осуществления полезной трудовой деятельности в народном хозяйстве... Иными словами, это работающая и неработающая, но трудоспособная часть населения» и «проблемы трудовых ресурсов (их воспроизводства, формирования и использования) рассматриваются на макроуровне, т. е. в масштабах страны и ее регионов» [6, с. 31].

Отдельные специалисты в области экономики труда [12, с. 75] считают, что трудовые ресурсы представляют собой категорию, занимающую промежуточное положение между экономическими категориями «население» и «совокупная рабочая сила». И в количественном отношении они включают «все трудоспособное население, занятое независимо от возраста в сферах общественного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности», включая лиц трудоспособного возраста, потенциально способных к труду, но занятых в домашнем и личном подсобном хозяйстве, на учебе с отрывом от производства, на военной службе.

В Современном экономическом словаре «трудовые ресурсы» определяются как «*экономически активное население*, часть населения, обладающая физическими и духовными способностями для участия в трудовой деятельности», т. е. рассматриваются синонимом термина «рабочая сила».

Следует отметить, что Е.В. Маслов подчеркивает «неоднозначность показателей "численность трудовых ресурсов" и "численность экономически активного населения"» [5, с. 17]. Трудовые ресурсы – это более широкое, обобщающее понятие, оно характеризует именно имеющиеся ресурсы труда, и в него кроме экономически активного населения входят лица, занятые учебой с отрывом от производства, не работающие и не ищущие работу, военнослужащие. При этом лица трудоспособного возраста, являющиеся инвалидами I и II группы, а также лица, ушедшие на пенсию на льготных условиях, не относятся к трудовым ресурсам.

Вместе с тем, по мнению современных экономистов [11, с. 37], трудовые ресурсы превращаются в рабочую силу только после прохождения ряда стадий. Сначала трудовые ресурсы существуют в виде потенциальной рабочей силы, которая находится вне трудовой деятельности. Превращаются они в рабочую силу только после распределения по рабочим местам, где расходуют физические и умственные способности. Именно рабочая сила в процессе трудовой деятельности создает продукцию (работы, услуги). А с момента прекращения трудовой деятельности рабочая сила опять становится трудовыми ресурсами.

В отечественной экономической литературе «трудовые ресурсы» выступают в виде составной части экономического потенциала предприятия (региона и т. д.). В привязке к предприятию термин используется прежде всего в менеджменте (управлении персоналом/ трудовыми ресурсами) и анализе состояния и эффективности использования трудовых ресурсов, а в региональной экономике на первый план выходят вопросы, связанные с численностью, размещением и использованием трудовых ресурсов.

Трудовой потенциал. В 1970-х гг. в экономически развитых странах человек стал рассматриваться как субъект со своими потребностями и интересами в сфере труда, и для характеристики человека в качестве трудовых ресурсов и рабочей силы стали использовать термин «трудовой потенциал». Иначе говоря, потенциалом обладают как рабочая сила, так и трудовые ресурсы. При их оценке рассматривают одни и те же количественные и качественные характеристики.

В отечественной научной литературе термин «трудовой потенциал» получил распространение в 1980-х гг. Данное понятие отличается от понятий «рабочая сила» и «трудовые ресурсы» тем, что «трудовой потенциал – это персонифицированная рабочая сила» [11, с. 38], т. е. конкретные работники, степень возможного использования которых в производстве не известна. По мнению О.И. Дудиной и В.А. Зеленкова [3], понятие «рабочая сила» отражает способность человека к труду и определяется его психофизиологическими свойствами (общее состояние здоровья, тип нервной системы, выносливость) и квалификацией (объем общих и специальных знаний, трудовых навыков). «Трудовой потенциал» включает и вышеназванные черты, и такие как личностный потенциал – уровень социальной зрелости, социальные потребности, ориентация и интересы в сфере труда.

Чаще всего трудовой потенциал рассматривается как совокупность демографических и социально-экономических характеристик, а также профессиональных и физических качеств трудоспособного населения.

Бесспорно мнение, что трудовой потенциал отдельного работника «это его возможная трудовая дееспособность, его ресурсные возможности в области труда», которые в ходе практической деятельности зачастую используются не в полной мере. Поскольку трудовой коллектив предприятия составляют занятые на нем работники, то «под трудовым потенциалом предприятия подразумевается совокупная трудовая дееспособность его коллектива, ресурсные возможности в области труда списочного состава предприятия исходя из их возраста, физических возможностей, имеющихся знаний и профессионально-квалификационных навыков» [5, с. 94].

Вместе с тем достаточно четко и лаконично сущность данного понятия отражает формулировка, приведенная в Современном экономическом словаре: «Трудовой потенциал страны, региона, предприятия – располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности, характеризующиеся качеством тру-

доспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками» [7, с. 354].

К числу качественных относят различные социально-экономические характеристики, такие как квалификация, специализация, уровень образования, специальность, семейное положение, состояние физического и психологического здоровья, активность работников и др.

По мнению С.А. Ароновой трудовой потенциал можно рассматривать как минимум с двух позиций [1]:

- как статистический показатель – это значение численности трудовых ресурсов в рассматриваемом периоде;
- как экономическую категорию, в этом случае трудовой потенциал характеризует население как производителя материальных благ на основе совокупности всех качеств, которые определяют его трудоспособность.

Трудовой потенциал работника (личности) является исходной структурообразующей единицей трудовых потенциалов более высоких структурных уровней (предприятия, региона и др.) и включает как реализованные, так и нереализованные возможности человеческих ресурсов с точки зрения общественного производства [12].

Как отечественные, так и зарубежные авторы научных работ, в которых рассматриваются вопросы, связанные с трудовым потенциалом предлагают различные качественные и количественные характеристики трудового потенциала. Ниже представлен наиболее распространенный вариант группировки характеристик, при котором трудовой потенциал работника включает [12, с. 66]:

- психофизиологический потенциал (способности и склонности человека, состояние его здоровья, работоспособность, выносливость, тип нервной системы и т. п.);
- квалификационный потенциал (объем, глубину и разносторонность общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обуславливающих способность работника к труду определенного содержания и сложности);

- личностный потенциал (уровень гражданского сознания и социальной зрелости, степень усвоения работником норм отношения к труду, ценностные ориентации, интересы, потребности в сфере труда.

Личностный потенциал иногда называют социально-личностным [11, с. 38].

Трудовой потенциал является величиной непостоянной: возрастает «по мере развития и совершенствования знаний и навыков, улучшения условий труда и жизнедеятельности» и снижается когда «ухудшается состояние здоровья работника, ужесточается режим труда и т. п.» [12, с. 66].

Человеческие ресурсы и человеческий фактор. В современных условиях в экономически развитых странах люди рассматриваются не как «предметы потребления» или «ресурсы», а как творческие и социальные существа в общественном производстве. Такой подход и обусловил возникновение термина «человеческие ресурсы», а также появление дисциплины под названием «управление человеческими ресурсами» в 1970-е гг. До настоящего времени использование термина «человеческие ресурсы» более характерно для западной экономической мысли. Российские экономисты под термином «человеческие ресурсы», как правило, понимают «трудовые ресурсы, рассматриваемые не только как фактор экономического развития, но и как его цель» [10, с. 18], а на уровне предприятия понятие «человеческие ресурсы» отождествляют с рабочей силой. Вместе с тем существует мнение, что «человеческие ресурсы по своим сущностным характеристикам отличаются от всех других используемых ресурсов и поэтому рассматриваются как человеческий фактор» [10, с. 18].

«Человеческий фактор» – экономико-политический термин, используемый в общей теории систем, психологии труда, эргономике, социологии и др., но чаще всего он используется, для объяснения причин различных аварий и катастроф.

В Психологическом словаре приводятся три значения термина «человеческий фактор»:

- в широком смысле – понятие, используемое в социально-экономических дисциплинах для характеристики комплекса оказы-

вающих определяющее влияние на эффективность общественного производства факторов, связанных с мотивацией, системой ценностей, материальными и духовными условиями существования человека;

- в узком смысле – понятие, означающее интегральные характеристики связи человека и технического устройства, проявляющиеся в конкретных условиях их взаимодействия при функционировании эргатической системы (системы «человек-машина»);

- выражение, означающее в США область знания и профессию, которую в Европе определяют термином «эргономика».

Термин «человеческий фактор» использовался в США для обозначения отрасли знаний, а также процесса проектирования систем «машина-человек» с целью обеспечения эффективности, надёжности и безопасности деятельности человека (группы людей).

Считается, что впервые понятие «человеческий фактор» применил американский психолог Е.Д. McCormick в статье «Human factors engineering» (1964), посвященной человеческой составляющей в системе «машина-человек», а спустя некоторое время (в конце 1980-х гг.) этот термин появился в экономической литературе. Его появление было обусловлено изменением общественно-политических условий и представлений о роли человека в производстве, когда человек стал рассматриваться как «главная движущая сила общественного производства, средство повышения его эффективности» [11, с. 34].

Однако в Большой советской энциклопедии сказано, что еще в 1930 г. советским учёным Н.М. Добротворским была предпринята попытка раскрыть содержание понятия «человеческий фактор», хотя сам термин появился несколько позже, в результате буквального перевода и сокращения выражения «human factors engineering» (инженерия человеческих факторов).

Принято считать, что понятие «человеческий фактор» более емкое чем «рабочая сила» и «трудовые ресурсы». Рассматривать его нужно как специфическую категорию общественного производства. По мнению одних экономистов, человеческий фактор характеризует «социальное качество человека, сущность человека,

определяемую исходя из его деятельности» [6, с. 32], а по мнению других, «характеризует человека во всем многообразии его чувств и помыслов: как трудящегося, как гражданина и семьянина, как человека» [11, с. 44]. Под человеческим фактором понимаются «люди в организациях, объединенные для совместной деятельности. В структурном плане это, в первую очередь, личность, рабочая группа, трудовой коллектив» [11, с. 44].

Человеческий потенциал и человеческий капитал. С распространением представления о человеке как главной ценности и главного ориентира развития всех социальных институтов сформировалось понятие «человеческий потенциал». Начиная с 1990 г. ООН активно разрабатывается концепция развития человеческого потенциала, основная цель которой – реализация потребностей и устремлений людей. Возможности развития человеческого потенциала определяются прежде всего возможностями: долго жить; получать знания; иметь адекватный уровень жизни. Поэтому оценка развития человеческого потенциала осуществляется с помощью интегрального показателя – индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), разработанного в 1990 г. пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком (Mahbub ul-Haq). Основными составляющими ИРЧП являются продолжительность жизни, ВВП на душу населения (по паритету покупательской способности) и уровень грамотности. С 1993 г. ИРЧП используется ООН при формировании ежегодного Доклада о развитии человека.

Признание инструментальной ценности человека и производительного характера инвестиций в человека обусловило появление понятия «человеческий капитал», которое впервые появилось в работах нобелевского лауреата по экономике Теодора Шульца (Theodore Schultz). «Человеческий потенциал» и «человеческий капитал» характеризуют качественные аспекты экономики. Их сущность, вероятно, наиболее точно сформулировал в одной из своих работ Теодор Шульц, отметив, что все ресурсы человека и способности являются или врожденными, или приобретенными, и каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденный человеческий потенциал. Приобретенные

человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, получили название человеческого капитала.

Базовая теоретическая модель человеческого капитала была разработана другим нобелевским лауреатом – Г. Беккером в книге «Человеческий капитал» (1964), которая стала основой для всех последующих исследований в данной области.

Существуют различные взгляды, на то, кто стал основоположником теории человеческого капитала. Одни экономисты считают, что данная теория уходит корнями в экономические учения Древней Азии и Древней Греции, другие, в их числе А.В. Корицкий [4, с. 3], утверждают, что «корни данной теории могут быть найдены в работах Адама Смита и Уильяма Петти, Карла Маркса и Джона Стюарта Милля, Генри Сиджвика и Альфреда Маршалла, Генриха Рошера и Уильяма Фарра, Эрнста Энгеля и Теодора Витстейна и многих других крупных экономистов прошлого». По мнению А. Дели [9, с. 110], «самое первое упоминание о концепции человеческого капитала встречается в научном труде Адама Смита «Wealth of Nation» («Богатство народов», 1776)», где содержатся основные представления данной теории, сохранившие актуальность до наших дней.

На современном этапе концепция «человеческого капитала» заключается в следующем [11, с. 48–49]:

- человек рассматривается в экономическом, социальном и индивидуальном аспектах;
- при характеристике «человеческого капитала» как субъекта трудовой деятельности выделяются три группы качеств и способностей: физические, интеллектуальные и психологические¹;
- теория «человеческого капитала» обуславливает необходимость инвестирования в человеческий капитал и возможность получения длительного эффекта от этих вложений;
- понятие «человеческий капитал» является характеристикой свободного индивида, самостоятельного агента на рынке труда.

Человеческий капитал «складывается из природных способностей отдельного человека и может быть увеличен в процессе обра-

¹ С точки зрения психологии следует выделять психофизиологические способности, интеллектуальные и личностные.

зования, профессиональной подготовки, приобретения опыта работы» [8, с. 141].

В настоящее время под человеческим капиталом обычно понимают «сформированный в результате инвестиций запас знаний, умений, навыков и мотиваций, отражающих совокупность физических, интеллектуальных и психологических качеств и способностей личности» [11, с. 49]. При этом рассматривают его как составную часть интеллектуального капитала.

До сих пор «основным критерием оценки человеческого капитала выступает уровень общеобразовательной и специальной подготовки» [11, с. 50], хотя человеческий капитал включает ряд иных характеристик (например, способности, склонности, мотивации и т. п.). Таким образом, достоверная экономическая оценка «человеческого капитала» проблематична.

Обзор различных научных позиций по отношению к терминам, связанным с человеком, как субъектом экономической деятельности позволил обобщить и представить рассмотренный выше материал в виде схемы (рис. 1).

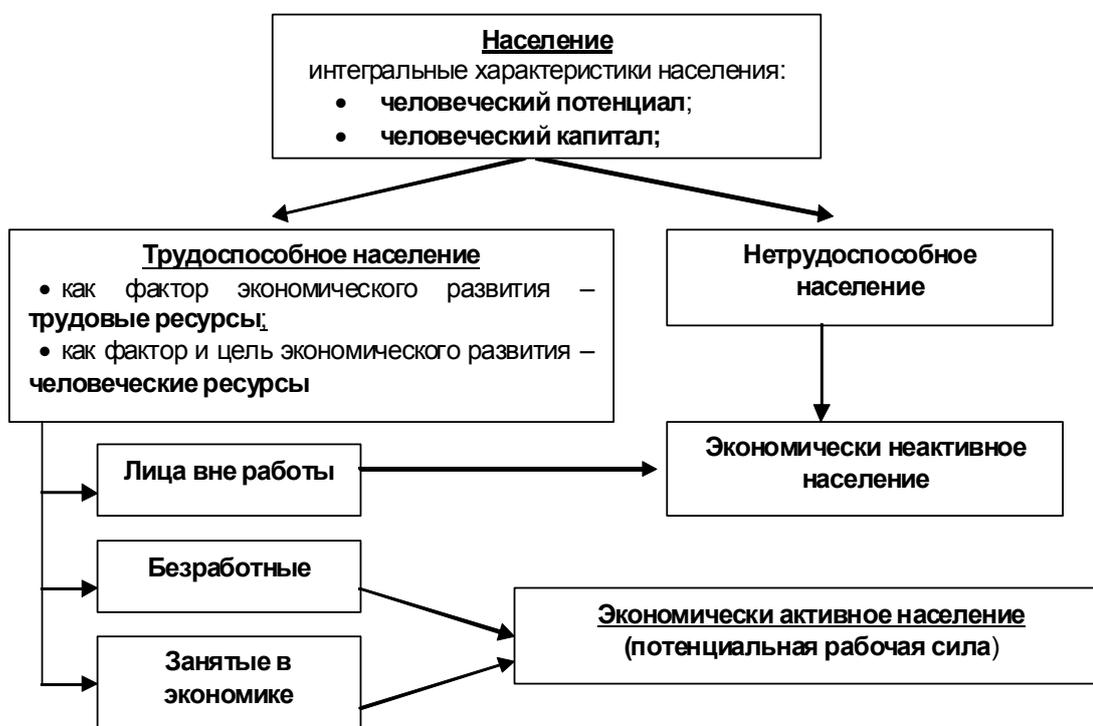


Рис. 1. Термины, определяющие человека как субъект экономической деятельности региона (страны)

Вместе с тем, вероятно наиболее адекватным в экономических науках является применение тех терминов для обозначения субъектов экономики, для которых существуют общепризнанные методики оценки. Общеизвестно, что оценка является одним из основополагающих принципов учета.

Как отмечалось выше, в нашей стране в качестве рабочей силы признается экономически активное население в возрасте 15–72 года, включающее занятых и безработных (без лиц, которые не имеют работы, не ищут и не готовы работать), без учета психофизиологических, интеллектуальных и личностных способностей людей. Следовательно, трудовые ресурсы представляют собой сумму потенциальной рабочей силы и лиц вне рабочей силы. В свою очередь потенциальная рабочая сила становится реальной только в процессе осуществления трудовой деятельности.

Первичный учет безработных, желающих работать, ведется в структуре органов занятости регионов, а занятых – по месту их работы (кадровый учет экономических субъектов). Определить точное количество лиц вне рабочей силы практически невозможно. Поэтому в органах региональной статистики может накапливаться информация только о рабочей силе.

В российской практике термин «человеческие ресурсы» обычно используют в качестве аналога терминов «трудовые ресурсы» и «рабочая сила». На уровне экономического субъекта (предприятия) по отношению к его работникам (при их оценке) будет справедливо следующее тождество:

Рабочая сила = Трудовые ресурсы = Человеческие ресурсы

На уровне региона трудовые (человеческие) ресурсы абсолютно точно оценить невозможно, тем более невозможно определить трудовой потенциал, человеческий капитал и человеческий фактор, так как при их определении должны учитываться различные качественные характеристики, для которых пока не существует общепризнанных методик оценки.

Таким образом, на уровне региона с достаточно высоким уровнем достоверности возможен учет только «рабочей силы», которая

на уровне предприятия может еще выступать либо в качестве «трудовых ресурсов» либо «человеческих ресурсов».

Список литературы

1. Аронова С.А. К понятию «качество рабочей силы» // Управление общественными и экономическими системами (Электронный многопредметный науч. журн.). – Орел. – 2003. – № 2. – URL: <http://www.bali.ostu.ru>
2. Герасимов Б.Н., Чумак В.Г., Яковлева Н.Г. Менеджмент персонала: учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2003.
3. Дудина О.И., Зеленков В.А. Современные требования производства к качеству рабочей силы и оценка персонала предприятий // Кадры предприятия.- 2007. – № 4. – URL: <http://www.rhr.ru>
4. Корицкий А.В. Истоки и основные положения теории человеческого капитала // Креативная экономика. – 2007. – № 5. – С. 3–10.
5. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: учеб. пособие / под ред. П.В. Шеметова. – М.: Инфра-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001.
6. Остапенко Ю.М. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: ИНФА-М, 2006.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999.
8. Рощин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда: экономическая теория труда: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000.
9. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002.
10. Экономика труда / под ред. М.А. Винокурова, Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2004.
11. Экономика труда: социально-трудовые отношения: учеб. / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2006.
12. Экономика труда / под ред. проф. П.Э. Шлендера и проф. Ю.П. Кокина. – М.: Юристъ, 2003.
13. Официальный сайт Петростата. – URL: <http://petrostat.gks.ru>

ДИСКУССИЯ: ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

УДК 336.76(470+571)

ББК 65.264(2)

И. В. Галимова

Современное состояние фондового рынка России в условиях финансового кризиса

В статье предлагается авторская точка зрения на причины и последствия глобального финансового кризиса для российского фондового рынка.

Ключевые слова: глобальный финансовый кризис, фондовый рынок, инвестиции, ценные бумаги, капитализация.

Причиной экономического кризиса явились проблемы на мировых финансовых рынках, прежде всего на крупнейшем из них – финансовом рынке США. Удельный вес американского финансового рынка и его влияние на мировую экономику очень велики, поэтому кризис, случившийся в США, рикошетом ударил по экономике почти всех стран, в том числе и России. В настоящее время Российская Федерация – это страна с открытой экономикой. С одной стороны, это дает нашей стране огромные преимущества, а с другой – вынуждает реагировать и решать те проблемы, с которыми столкнулись и другие ведущие государства.

Главной причиной кризиса в США стали инновации в ипотечном кредитовании. Низкие процентные ставки, огромное количество выданных американскими банками кредитов – все это стало настоящим «мыльным пузырем», который лопнул. Как результат – кризис недвижимости, так как банки перестали кредитовать строительство домов, а далее начались и проблемы с безработицей. Похожие процессы стали происходить и во многих развитых странах. Экономический спад сказался на стоимости нефти – спрос на «черное золото» упал.

Время, когда цены на нефть едва не побили 150-долларовый рубеж, рост экономики в России превышал 8 %, население стремительно богатело. В результате кризиса и снижения спроса, а также оттока капиталов у компаний и банков начались проблемы с ликвидностью и погашением долгов. В последние годы они активно брали займы на внешних рынках и к началу кризиса у них были значительные суммы задолженности. Так, за три года внешний долг российских компаний и банков вырос со 175 до 500 млрд долларов.

Первым на кризисные явления отреагировал самый динамичный сектор российской экономики и финансового рынка – фондовый рынок. Фондовый рынок играет важнейшую роль в экономике развитых стран. Рынок ценных бумаг является опережающим индикатором тех тенденций, которые еще только ожидают экономику в будущем, что позволяет судить о ее перспективах. По его состоянию судят о здоровье экономической системы развитых стран. Резкое падение капитализации фондового рынка сигнализирует о замедлении экономического роста в будущем.

В период с 2005 г. по 2008 г. российский фондовый рынок активно рос. Это подтверждает динамика изменения одного из ведущих индикаторов состояния российского фондового рынка – индекс Российской торговой системы (РТС). К 19 мая 2008 г. индекс РТС достиг своего исторического максимума в 2487,92 пункта. Таким образом, за 14 лет своего расчета к своему первоначальному значению индекса РТС увеличился в почти в 25 раз. Однако после достижения исторического максимума фондовый рынок России начал свое обвальное снижение.

Серьезные проблемы начались на российском фондовом рынке летом 2008г. К концу лета индекс РТС уменьшился почти в полтора раза. На тот момент это было самое масштабное падение фондового рынка, которое произошло в течение последних 10 лет, и вторым по величине за всю современную историю российского фондового рынка. Более сильный обвал был лишь летом 1998 г. – тогда рынок за три месяца упал в три раза, а индекс РТС достиг уровня в 65,6 пункта. Осенью 2008 г. были вписаны очередные «черные

страницы» в историю российского рынка ценных бумаг. Порой за день падение по наиболее ликвидным акциям российских компаний составляло до 20–30 %. В это время российский фондовый рынок стал лидером падения среди фондовых рынков других стран, в том числе и развивающихся.

Причинами кризиса фондового рынка, как считают многие специалисты, являются зависимость его от мирового финансового кризиса, вызвавшего отток с рынка средств нерезидентов и недостаток ликвидности в банковской системе, а также ряд факторов экономического и политического характера. Но эти причины лежат на поверхности. В основе же кардинальной смены повышающегося тренда российского фонда рынка, наблюдавшегося в течение последних трех лет, лежат причины, имеющие фундаментальный характер.

Первые признаки ухудшения макроэкономической ситуации в стране проявились летом 2008 г. Стало очевидно, что инфляция выходит из-под контроля. Причем более важное значение имела даже не динамика потребительской инфляции, а рост цен производителей промышленных товаров. В этот период цены выросли на 5 %. Такой большой рост цен производителей не мог не отразиться на динамике инвестиций в основной капитал, имеющей важнейшее значение для перспектив экономического роста. Таким образом, основой для разворота повышательного тренда российского фондового рынка стали обострившиеся в стране макроэкономические проблемы (инфляция, спад инвестиций в основной капитал, замедление роста промышленности и т. д.).

Дальнейшее обвальное падение российского фондового рынка осенью 2008 г. произошло уже потому, что сформировавшийся понижательный тренд был значительно усилен еще рядом факторов: обострение мирового финансового кризиса, активное участие России в грузино-осетинском конфликте, заявление о выходе из ряда соглашений по ВТО и наконец, катастрофическое падение цен на сырьевых рынках, прежде всего нефтяном.

Все эти факторы только ускорили бегство с российского фондового рынка иностранного капитала, а затем и вывод средств отече-

ственными инвесторами. И как результат – максимальное падение фондового рынка по сравнению с другими странами мира. Фондовый индекс России в октябре 2008 г. потерял 53 %, выступив абсолютным аутсайдером среди развивающихся рынков. Значительная разница между глубиной падения российского фондового рынка и мировых рынков является дополнительным мощным стимулом к падению российского фондового рынка. Фундаментальные же его причины состоят в перекапитализации российского фондового рынка и ухудшении макроэкономических показателей.

Резкое падение российского фондового рынка осенью 2008 г. вызвало необходимость активного вмешательства государства в ситуацию, складывающуюся в этом секторе отечественного финансового рынка. В связи с этим Правительством РФ был предпринят ряд экстренных мер по стабилизации положения на российском фондовом рынке.

Одним из первых действий по предотвращению обвала фондового рынка и стабилизации ситуации на нем стало введение Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР) России временных ограничений для профессиональных участников рынка ценных бумаг в части запрета коротких позиций, маржинальных сделок, а также необеспеченных сделок. Эти меры были необходимы для недопущения панических продаж акций и, как следствие этого, значительного несправедливого снижения их стоимости. Впоследствии в целях повышения уровня ликвидности на российском финансовом рынке эти ограничения Федеральной службой по финансовым рынкам России были сняты. Одновременно ФСФР предписала использовать при заключении маржинальных и необеспеченных сделок предельно допустимый уровень маржи – один к одному. При этом указанное правило должно применяться для всех клиентов, в том числе для клиентов с повышенным уровнем риска.

Федеральная служба по финансовым рынкам России осенью 2008 г. также не раз прибегала к практике приостановки торгов на основных российских фондовых биржах – РТС и ММВБ, что является не вполне рыночной мерой. Основная цель этих действий со-

стояла в попытке остудить пыл инвесторов. Так, с начала кризиса на фондовой бирже ММВБ торги приостанавливались более 30 раз. Причем торги приостанавливались как в случае резкого снижения цен на акции, так и при их росте. В результате эта процедура практически стала обязательным атрибутом российского фондового рынка. Однако эта мера вызвала разочарование инвесторов, а рынок каждый раз терял реальную оценку своей стоимости. После возобновления торгов следовали резкие скачки цен на акции и в меньшую, и в большую сторону. При этом общий тренд оставался негативным. Поэтому эффективность приостановки торгов на российских фондовых биржах весьма неоднозначна.

В свою очередь Правительством России было принято решение о государственной поддержке фондового рынка в виде направления дополнительных финансовых ресурсов в сумме 500 млрд руб. По сути произошла передача данных средств участникам финансового рынка, которые не относятся к неимущим слоям общества, хотя фондовый рынок, являющийся сферой фиктивного капитала, в принципе, не нуждается в особой поддержке со стороны государства. И вкладывая в него значительные средства, государство занимается оказанием поддержки рыночным спекулянтам. Выброс такой денежной суммы на рынок увеличит инфляцию. В любом случае стабилизирующий эффект от таких действий будет весьма краткосрочным, после чего фондовый рынок продолжит свое падение.

Министерству финансов России было поручено приступить к разработке механизма допуска профессиональных участников рынка ценных бумаг, участвующих в биржевых торгах, к сделкам РЕПО с Банком России через механизм единого контрагента. Планируется, что в роли центрального контрагента будут выступать биржи, которым банк России будет выставлять единый лимит. Единый контрагент будет гарантировать исполнение любой сделки. Это должно способствовать решению проблемы нехватки ликвидности у профессиональных участников рынка ценных бумаг, не являющихся кредитными организациями.

Роль фондового рынка в России очень мала в реальной экономике страны. Функции фондового рынка – мобилизация ресурсов и

их эффективное размещение в экономике, страхование (хеджирование) финансовых рисков – недостаточно работают. За счет выпуска акций в России финансируется всего чуть более 1 % инвестиций в основной капитал. Число инвесторов невелико. Банки имеют также минимальные вложения в акции – всего 1,3 % активов. Население также слабо вовлечено в фондовый рынок. Количество граждан, владеющих акциями и паями ПИФов, не превышает 1,1 % экономически активного населения. При этом на нерезидентов приходится около 35 % объема торгов акциями на вторичном рынке. Российский фондовый рынок – это рынок спекулянтов, а не долгосрочных инвесторов. Соответственно его основная роль – спекулятивное обогащение с использованием «финансовых технологий». Поэтому можно утверждать, что никакого существенного влияния на экономический рост в России падение фондового рынка не будет иметь.

Более серьезные последствия для экономики страны будут иметь проблемы, возникшие на других сегментах отечественного и мирового финансового рынка, которые отчасти связаны и с кризисом на фондовом рынке.

Тем не менее пострадавших от кризиса на российском фондовом рынке достаточно много. Прежде всего кризис на российском фондовом рынке повлиял на рыночную капитализацию отечественных публичных компаний, определяемую на основе биржевых котировок их акций. В ходе кризиса их капитализация катастрофически снизилась. В результате многие ведущие российские компании оценены рынком по цене, которая ниже балансовой стоимости их активов. Так, капитализация ОАО «Газпром» уменьшилась почти в четыре раза (цена акции на 19 мая 2008 г. – 367 руб, а на 21 ноября – 96 руб.). Но число публичных компаний, чьи акции обращаются на российском фондовом рынке, невелико. Например, индекс РТС рассчитывается по акциям всего лишь 50 компаний. При этом на 15 % индекс РТС состоит из акций ОАО «Газпром», на 15 % – из акций ОАО «Лукойл», на 14 % – из акций Сбербанка России. Таким

образом, влияние кризиса фондового рынка на подавляющее число российских эмитентов не так уж и велико.

При этом кризис российского фондового рынка сказался на общем объеме капитала 25 богатейших людей России (по версии журнала Forbes), которые являются собственниками отечественных компаний. По оценкам аналитиков по неторгуемым активам, имеющимся в распоряжении российских миллиардеров, с 19 мая 2008 г. по 6 октября 2008 г. их совокупный капитал упал на 62 %.

Также понесли существенные потери редкие игроки, специализирующиеся на торговле ценными бумагами. Например, Инвестиционный банк «КИТ Финанс». Проблемы у банка возникли из-за невозможности расплатиться по сделкам РЕПО в связи с резким падением фондового рынка, которое спровоцировало нехватку ликвидности. Однако игроков, глубоко вовлеченных в фондовый рынок, подобно Инвестиционному банку «КИТ Финанс», в России мало. Ряд банков, а также некоторые ведущие операторы рынка акций имеют потери по операциям РЕПО. Значительно больше потерь понесли сами иностранные участники. По различным оценкам на нерезидентов приходится около 35 % объема торгов акциями на вторичном рынке.

Вместе с тем от кризиса фондового рынка пострадали и простые россияне. Прежде всего это касается пайщиков ПИФов, не успевших вовремя избавиться от приобретенных паев. Но таких людей не очень много. По всей России пайщиками являются всего 1,6 млн человек. При этом за 2008 г. отток пайщиков составил более 30 %. Далее – розничные инвесторы, которые выходят на рынок либо самостоятельно, либо через брокеров. Их тоже всего около 800 тыс. человек. Кроме того, пострадали участники народных IPO, т. е. владельцы акций Банка ВТБ, ОАО «Роснефть», Сбербанка России. Так, с момента размещения, которое состоялось в мае 2007 г., акции ВТБ упали в цене с 13 коп. до 3 коп., т. е. обесценились в 4,5 раза. В свою очередь акции Роснефти, размещенные летом 2006 г. по цене 203 руб., в настоящее время торговались по

цене 86 руб., т. е. обесценились в 2,4 раза. Таким образом, у этих участников фондового рынка только один выход – не продавать своих акций сейчас, а подождать до повышения цен в будущем.

В результате кризиса пострадал и сам отечественный фондовый рынок. Как отмечалось выше, его капитализация значительно снизилась. В перспективе проблемы будут возникать как у ведущих операторов фондового рынка, так и у региональных компаний. Возможно существенное сокращение количества профессиональных участников рынка ценных бумаг, оказывающих посреднические услуги инвесторам и эмитентам, а именно: брокеров и дилеров, а также управляющих. Кризис вновь надолго оттолкнет от рынка частных инвесторов, а на их возвращение потребуется длительный период времени. Поэтому перспективы дальнейшего развития российского фондового рынка представляются весьма туманными, несмотря на планы Правительства РФ по превращению России в международный финансовый центр.

В условиях кризиса фондового рынка появляется хорошая возможность для переосмысления его роли в экономике страны и выработке стратегических направлений его дальнейшего развития.

В связи с этим наиболее актуальной представляется задача переориентации российского фондового рынка и его инфраструктуры с обслуживания краткосрочных спекулятивных операций на долгосрочные инвестиционные операции. В конечном итоге фондовый рынок должен превратиться из инструмента обогащения небольшой кучки спекулянтов в инструмент, служащий нуждам реальной экономики, в том числе перестройке ее нынешней «неустойчивой» модели, и обеспечивающий при этом рост благосостояния граждан России.

В сложившейся ситуации для достижения этих задач необходимо усиление роли государства в сфере регулирования развития российского фондового рынка. Один из шагов в данном направлении – принятие на федеральном уровне продуманной и реалистич-

ной программы стратегического развития российского фондового рынка. В основе такой программы должны быть заложены новые принципы государственного регулирования фондового рынка, предусматривающие вытеснение участников фондового рынка из сферы спекулятивных операций как средствами фискальной политики, так и более жесткими мерами, и направление финансовых ресурсов на нужды реальной экономики.

В программе должна быть предусмотрена реализация следующих мероприятий:

1. Создание налоговых механизмов, дестимулирующих спекулятивную деятельность на фондовом рынке. В рамках данной меры представляется целесообразным установить регрессивную шкалу налога, получаемого инвестором от перепродажи акций, приобретенных в ходе IPO российских эмитентов: владение менее 1 года – 90 %; владение от 1 года до 2 лет – 70 %; владение от 2 до 3 лет – 50 %; владение более 3 лет – полное освобождение от налогообложения. Такая же регрессивная шкала может быть установлена и в отношении перепродажи акций российских компаний, приобретенных инвесторами на вторичном рынке.

2. Развитие налоговых механизмов, стимулирующих российские компании на осуществление привлечения инвестиционных ресурсов на основе выпуска инструментов рынка ценных бумаг (акций, корпоративных облигаций и др.). В рамках данной меры необходимо отменить все государственные пошлины за совершение уполномоченным органом действий, связанных с государственной регистрацией выпусков (дополнительных выпусков) эмиссионных ценных бумаг. Сейчас же только за государственную регистрацию выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг, размещаемых путем подписки, уполномоченные органы взимают 0,2 % номинальной суммы выпуска (дополнительного выпуска), но не более 100 тыс. руб.

3. Введение постоянно действующих ограничений на осуществление всеми категориями участников рынка ценных бумаг, прежде всего неквалифицированными инвесторами, открытия коротких позиций, проведения маржинальных и необеспеченных сделок.

4. Ввести жесткий контроль над профессиональными участниками рынка ценных бумаг.

5. Организовать и проводить работу по повышению финансовой грамотности населения России.

Реализация на практике данных мер будет способствовать переориентации инвесторов со спекулятивных операций на долгосрочные инвестиционные операции, а следовательно, и переориентации всего фондового рынка на нужды реального сектора экономики России.

В настоящее время Россия, как и другие ведущие страны мира, решает основную задачу: как выйти из мирового финансового кризиса с минимальными потерями. Для получения максимальных выгод и для продвижения новой идеологии, обеспечивающей демократичность и устойчивость глобальной финансовой архитектуры должно быть больше финансовых центров, больше резервных валют, больше механизмов коллективного принятия решений.

**ЕЖЕГОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ФАКУЛЬТЕТА
ЭКОНОМИКИ И ИНВЕСТИЦИЙ ЛГУ ИМЕНИ А.С. ПУШКИНА
«СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РОССИИ В XXI ВЕКЕ»**

27 апреля 2009 г. СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2009

УДК 336.71:330.131.7

ББК 65.262.101-09

Ю. С. Астахова

**Банковские риски:
управление как основной способ минимизации**

В докладе предлагается авторская точка зрения на вопросы управления банковскими рисками в современных условиях.

Ключевые слова: банк, риск, банковские риски, управление рисками, минимизация рисков.

Эффективное управление рисками – одна из ключевых составляющих грамотного управления кредитной организацией. Более жесткие финансовые и конкурентные условия кризисной конъюнктуры определяют более строгие требования к риск-менеджменту. Важным фактором устойчивости организации может стать ее политика в отношении рисков, учет фактора рисков при принятии решений.

Функционируя в условиях неопределенности и не имея достаточной, полномасштабной информации о контрагентах, коммерческие банки вынуждены принимать на себя множество рисков, среди которых кредитный, рыночный, операционный, процентный риски, риск ликвидности, политический, репутационный и др. В процессе управления банковскими рисками необходимо учитывать, что все виды рисков тесно взаимосвязаны, и помимо оценки и управления индивидуальными рисками своей деятельности банку следует учитывать и совокупный уровень риска.

Так как же построить эффективную систему управления банковскими рисками? Мировой и отечественный опыт показывают, что для каждого вида существуют свои способы и механизмы, которые в комплексе позволяют снизить и удерживать на приемлемом уровне совокупный банковский риск.

Так например, техника управления кредитным риском, подразумевающим, что дебитор не сможет полностью и своевременно осуществить процентные платежи и погасить основную сумму долга, предполагает формирование и осуществление эффективной кредитной политики, где будут прописаны адекватные реальности методы оценки кредитоспособности заемщика. Наиболее распространенными также являются формирование резерва на возможные потери по ссудной задолженности и установление лимитов кредитования, однако не следует использовать слишком большое количество лимитов, иначе их будет сложно контролировать. Еще один эффективный способ управления, а значит, и минимизации кредитного риска – диверсификация кредитного портфеля, т. е. подбор активов таким образом, чтобы доходы по ним находились в минимальной зависимости друг от друга. Также для управления банковскими рисками широко применяется финансирование из внешних источников, т. е. страхование.

Кредитный риск тесно связан с риском ликвидности, так как осуществление кредитного риска может привести к проблемам в движении денежных средств, и банк не сможет выполнить свои обязательства из-за их недостаточности. Таким образом, управление риском ликвидности означает соотнесение активов и пассивов по срокам, а также формирование некоторого запаса ликвидности на случай неблагоприятных для банка изменений в балансе.

Для управления процентным риском наиболее перспективным представляется хеджирование – использование форвардных соглашений о будущей процентной ставке, фьючерсов, опционов и свопов.

Рыночный риск, т. е. риск возникновения потерь вследствие изменения рыночной стоимости финансовых инструментов и курсов

иностранных валют, неразрывно связан с процентным риском. Здесь вслед за изменением стоимости активов в зависимости от движения рыночных цен рекомендуется проводить переоценку инвестиционных и торгового портфелей.

Операционный риск в разной степени несут все банки, поскольку каждый из них может столкнуться со сбоями как во внутренних системах – ошибки персонала и информационных систем, так и во внешних – стихийные бедствия и др. Сегодня банкам предлагается множество видов страхования, ориентированных как раз на защиту именно от операционных рисков – рисков потерь, вызванных неадекватными, неэффективными или ошибочными процессами, действиями персонала или систем, а также внешними факторами.

Таким образом, для построения эффективной, выверенной политики управления банковскими рисками необходимо решить следующие задачи:

- использование уже имеющихся и разработка новых способов выявления и идентификации каждого вида банковских рисков, т. е. установление областей риска и связанных с ними выгод и негативных последствий для банка;
- установление эффективных подходов к оценке их уровня;
- мониторинг риска;
- осуществление широко распространенных в мировой практике и разработка новых действенных внутренних механизмов по их минимизации (предотвращение, перевод, распределение и поглощение рисков), закрепленных во внутренних нормативных документах банка;
- обязательное использование внешних механизмов, таких как страхование и др.

Только при осуществлении всего комплекса этих операций банк может осуществлять эффективное управление рисками и снизить уровень общего банковского риска.

Е. В. Жеребцова

Государственное регулирование пенсионного обеспечения отдельных профессиональных групп

В докладе предлагается авторская точка зрения на проблемы регулирования пенсионного обеспечения в гражданской авиации, предлагаются варианты устранения существующих несоответствий.

Ключевые слова: пенсия, пенсионное обеспечение, гражданская авиация, законодательство.

Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 37-ФЗ «О внесении изменения в Закон Российской Федерации "О государственных пенсиях в Российской Федерации"» (далее – Закон № 37-ФЗ) был изменен существующий в то время порядок пенсионного обеспечения применительно к летному составу гражданской авиации.

Согласно ст. 1 Закона № 37-ФЗ в Закон Российской Федерации «О государственных пенсиях в Российской Федерации» было внесено изменение, устанавливающее, что максимальный размер пенсии членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации определяется на уровне размера 2,2 среднемесячной заработной платы в стране.

Статьей 2 Закона №37-ФЗ сверх ежегодно утверждаемых федеральными законами тарифов страховых взносов в ПФР был установлен дополнительный тариф страховых взносов в ПФР для работодателей-организаций, использующих труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации в размере 14 % от выплат, начисленных в пользу членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации по всем основаниям независимо от источников финансирования, включая вознаграждения по договорам гражданско-правового характера, предметом которых являются выполнение работ и оказание услуг.

Согласно ст. 6 Закона № 37-ФЗ ст. 2 этого Закона, устанавливающая дополнительный тариф страховых взносов в ПФР, вступает в действие с 1 января 1999 года.

С целью реализации ст. 2 вышеназванного Закона Федеральным законом от 25 октября 1999 года №189-ФЗ внесены соответствующие изменения в Федеральный закон от 4 января 1999 г. № 1-ФЗ «О тарифах страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Государственный фонд занятости населения Российской Федерации и в фонды обязательного медицинского страхования на 1999 год». В названный Федеральный закон была введена статья 1.1, устанавливающая на 1999 г. сверх предусмотренного пунктом «а» ст. 1 этого Федерального закона дополнительный тариф (см. формулировку Закона № 37-ФЗ) в ПФР для работодателей-организаций. Указанные средства аккумулируются на отдельном счете ПФР для обеспечения контроля за их целевым использованием.

Начиная с 2001 г. страховые взносы, уплачиваемые в бюджеты государственных внебюджетных фондов, были заменены единым социальным налогом, уплачиваемым в соответствии с гл. 24 Налогового кодекса Российской Федерации. Соответственно, отдельный федеральный закон, устанавливающий тарифы страховых взносов в ПФР, в 2001 г. не принимался. Однако ст. 2 Закона № 37-ФЗ, вводящая страховые взносы по дополнительному тарифу, была сохранена в редакции, предусматривающей установление этого дополнительного тарифа именно «сверх предусмотренных ежегодно утверждаемых федеральными законами тарифов страховых взносов в ПФР».

В соответствии со ст. 6 Федерального закона от 27 ноября 2001 г. № 155-ФЗ «О дополнительном социальном обеспечении членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации» (далее – Закон № 155-ФЗ) Закон № 37-ФЗ был признан утратившим силу.

Статьей 1 Закона № 155-ФЗ установлено, что члены летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, получающие пен-

сии, установленные в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеют право на ежемесячную доплату к пенсии за счет страховых взносов, уплачиваемых работодателями, использующими труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, по установленному сверх ставки единого социального налога (взноса) тарифу страховых взносов в ПФР.

Согласно ст. 4 Закона № 155-ФЗ для работодателей, использующих труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, сверх ставки единого социального налога (взноса), зачисляемого в ПФР, установлен тариф страховых взносов в ПФР в размере 14 % выплат, начисленных работодателями в пользу указанных лиц в денежном выражении по всем основаниям, включая вознаграждения по договорам гражданско-правового характера, предметом которых являются выполнение работ и (или) оказание услуг, независимо от источников финансирования. Закон № 155-ФЗ согласно ст. 9 вступил в силу со дня официального опубликования (опубликован в «Российской газете» от 30 ноября 2001 г. № 235).

При реформировании системы пенсионного обеспечения и введении обязательного пенсионного страхования в 2002 г. порядок дополнительного социального обеспечения членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации изменен не был.

В преамбуле Закона № 155-ФЗ указано, что этот Закон определяет условия, порядок назначения и выплаты ежемесячной доплаты к пенсии, установленной в соответствии с законодательством Российской Федерации, членам летных экипажей воздушных судов гражданской авиации за счет средств, дополнительно поступающих в ПФР от работодателей, использующих труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, в качестве дополнительной гарантии в области социального обеспечения в связи с вредными, опасными, напряженными и тяжелыми условиями труда, имеющего особый характер.

Таким образом, законодатель указывает на то, что введение страховых взносов по дополнительному тарифу для соответствующих категорий работодателей направлено на финансовое обеспе-

чение реализации конституционного права на социальное обеспечение одной из категорий обеспечиваемых – членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации.

Проблема, рассматриваемая в данной работе, заключается в том, что на законодательном уровне в целом не урегулированы вопросы дополнительного пенсионного обеспечения отдельных профессиональных групп (с высоким уровнем заработка, занятых на работах с особыми условиями труда), в то же время выделена только *одна профессиональная группа* (летный состав гражданской авиации), в пользу которой осуществляются такие выплаты Пенсионным фондом РФ (см. федеральный закон РФ «О дополнительном социальном обеспечении членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации»).

Вышеизложенная проблема сформировалась из ряда несправедливостей к работникам тех профессий и профессиональных групп, которые не были удостоены данной доплаты к пенсии.

Одна из этих несправедливостей заключается в том, что страховые взносы, уплачиваемые работодателями-авиапредприятиями в ПФР по установленному сверх ставки единого социального налога тарифу страховых взносов в размере 14 % выплат, начисленные в пользу членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, носят обязательный характер и учитываются при определении себестоимости услуг авиапредприятий (см. ФЗ РФ «О дополнительном социальном обеспечении членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации», ст. 4).

По мнению Минфина России, законопроект не предусматривал перевод данного страхового взноса в обязательный платеж, каким он является, а был разработан и внесен в Государственную думу Федерального собрания Российской Федерации группой депутатов Государственной думы в целях принятия необходимых мер по отношению к недобросовестным работодателям, использующим труд членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, которые несвоевременно перечисляют в ПФР страховые взносы либо уклоняются от их перечисления, что влечет за собой

уменьшение величины доплаты к пенсии всем пенсионерам из числа членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации.

Введение дополнительных финансовых санкций к работодателям, не уплачивающим либо уплачивающим страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации в неполном объеме, не вызывается, на наш взгляд, объективной необходимостью, поскольку согласно ст. 4 данного Закона ответственность указанных работодателей за своевременное перечисление средств для финансирования доплаты к пенсии определяется в соответствии с законодательством Российской Федерации, которое предусматривает достаточное количество санкций за нарушение этих обязательств. Так, ст. 199 Уголовного кодекса Российской Федерации предусматривает уголовную ответственность должностных лиц в случае уклонения от уплаты налогов и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

Еще одна социальная несправедливость – высокий уровень заработной платы данной профессиональной группы в сравнении с другими отраслеобразующими профессиями. В связи с этим в отношении лиц с более высокими доходами, как например, летный состав гражданской авиации, следует установить согласно пределу размера государственного пенсионного обеспечения пределы их заработка, с которого должны уплачиваться пенсионные взносы и начисляться пенсия из государственного пенсионного фонда. Такая мера устраним существующую дискриминацию высокооплачиваемых категорий населения, выражающуюся прежде всего в завышенной норме перераспределения доходов, которая в свою очередь и порождает ощущение социальной несправедливости. Пенсионное обеспечение таких категорий населения дополнительно до нормативнодостаточного должно осуществляться либо самостоятельно (как это было всегда и везде), либо через обязательные профессиональные пенсионные системы (ППС).

Профессиональная пенсионная система – это совокупность прав и обязательств заинтересованных лиц, выполняющих финансирующие, учетные, контролирующие и управляющие функции, ре-

зультатом взаимодействия которых является обеспечение гарантированной выплаты дополнительной пенсии в нетрудоспособном периоде для работников отдельных профессиональных групп.

На наш взгляд, существует несколько путей решения данной проблемы. Во-первых, расширение круга профессий и профессиональных групп, соответствующих критериям для дополнительных выплат к пенсии. В данном случае за основу можно взять перечень профессий и профессиональных групп, указанных в Федеральном законе «Об обязательных профессиональных пенсионных системах в Российской Федерации» (см. Гл. III. Выплаты из профессиональных систем. Ст. 11. Основания для осуществления выплат застрахованным лицам, участникам профессиональных пенсионных систем). Во-вторых, создание нового законодательства о профессиональных пенсионных системах. В-третьих, отмена или установление ограничения по сроку действия существующих норм законодательства.

УДК 37.014.54(470.23)

ББК 74.04(2Рос-4Лен)

А. В. Завьялова

Цели стратегического развития системы образования Ленинградской области

В докладе предлагается авторская точка зрения на пути и направления развития региональной пенсионной системы на примере Ленинградской области.

Ключевые слова: образование, Ленинградская область, региональная система образования, стратегическое развитие.

Россия – федеративное государство, объединяющее субъекты со своим специфическим уровнем социально-экономического, культурного, образовательного потенциала.

Сочетание единой федеральной политики, направленной на повышение качества образования, ориентированного на экономику знаний, с региональными моделями ее реализации позволяет обеспечить интеграцию интересов государства и регионов.

В России, как и во всем современном мире, вместе с ростом влияния человеческого и социального капитала повышается значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики и общественной жизни.

Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 3 сентября 2005 года № 1340-р, утверждает, что главное преимущество высокоразвитой страны связано с ее человеческим потенциалом, во многом определяющимся образованием. Именно в этой сфере на современном этапе находится ключ к обеспечению устойчивого экономического роста страны в средней долгосрочной перспективе. В связи с этим роль образования в решении задач социально-экономического развития России заключается в создании условий для повышения конкурентоспособности личности; развитии инновационной сферы; изменении структуры экономики в пользу наукоемких отраслей; формировании трудовых ресурсов, способных воспроизводить и развивать материальный и интеллектуальный потенциал страны; обеспечении социальной и профессиональной мобильности; формировании кадровой элиты общества, основанном на свободном развитии личности.

Поскольку на социально-экономическое развитие страны влияют развитие современной системы непрерывного образования; повышение качества профессионального образования; обеспечение доступности качественного общего образования; повышение инвестиционной привлекательности сферы образования, то цель модернизации образования России состоит в создании механизма устойчивого развития системы образования, в обеспечении ее соответствия вызовам XXI в. и потребностям развития страны, запросам личности, общества, государства.

Качество жизни и образовательный потенциал населения Ленинградской области во многом определяется уровнем образования и культуры жителей, их мировоззренческой ориентацией и духовным развитием, возможностью систематически получать и использовать необходимую информацию.

В свою очередь это влияет на степень включенности людей, живущих на территории области, в региональные, национальные и мировые общечеловеческие процессы прогрессивного развития.

Образование, отвечающее современным потребностям общества и рынка труда, позволяет сформировать у каждого человека способность быстро адаптироваться к современным социально-экономическим реалиям, и это становится важнейшим условием успешного и устойчивого развития.

Общие ценности, принимаемые большинством, культура и нравственные установки, а также созданные в нашей области интеллектуальный, инфраструктурный, промышленный и информационный потенциалы, выступают критериями качества жизни всех жителей области.

Основные региональные характеристики Ленинградской области прямо влияют, позитивно и негативно, на состояние региональной системы образования. К ним следует относить:

1. Выгодное географическое положение на Северо-Западе России.

Позитив: позволяет активно развивать международное сотрудничество в экономике и сфере образования.

Негатив: достаточно суровые природно-климатические условия, угрозы ненадлежащего использования территории (международной преступностью, незаконными и ненадлежащими предпринимателями), исходящие миграционные тенденции.

2. Близость Санкт-Петербурга.

Позитив: возможность широко использовать культурный и научный потенциал Санкт-Петербурга.

Негатив: усиление миграции, в том числе рабочей, из области в Санкт-Петербург, объективная финансовая неконкурентоспособ-

ность областных предпринимателей и работодателей, социально безответственная конкуренция образа жизни мегаполиса и провинции, сознательное уничтожение областных отечественных сельскохозяйственных производителей городскими ритейлерами, владельцами которых являются нерезиденты РФ.

3. Наличие предприятий промышленности, сельского хозяйства и организаций социальной сферы, требующих квалифицированных специалистов.

Позитив: избыток территорий для развития бизнеса и рабочих мест.

Негатив: несоответствие социально-экономических требований малочисленного населения и геополитических возможностей региона.

4. Многонациональное население области.

Позитив: формирование и сохранение мультикультурного этноса, традиционно населяющего северо-запад.

Негатив: объективная необходимость усиления работы по сохранению и развитию русской, финской, вепской и др. истории, культуры, языка, традиций.

Внешними факторами, влияющими на развитие образования в Ленинградской области, являются:

- Общесоциальные факторы социально-экономического положения Российской Федерации, характеризующиеся такими показателями, как преступность, здоровье, материальное обеспечение населения (семьи), безнадзорность, беспризорность, социальное сиротство, безработица, социально обусловленные заболевания, политическая ситуация, экономическое положение, Межнациональные отношения и проблемы, межконфессиональные отношения и проблемы, деструктивное влияние СМИ, миграция, демографическая ситуация, экология, кризис исторических и культурных ценностей, влияние западной культуры.

- Системные факторы, характеризующие общие проблемы системы образования РФ, сдерживающие развитие образования, такие как несоответствие действующего законодательства целям интенсивного развития системы образования; чрезмерное государствен-

ное регламентирование финансово-хозяйственной деятельности и трудовых отношений в сфере образования при нехватке средств, недостаточной свободе их использования и при формальном расширении возможностей привлечения ресурсов в сферу образования; отсутствие требований к содержанию и качеству образования; несоответствие ресурсного обеспечения сферы образования задачам социально-экономического развития страны.

- Региональные факторы социально-экономического положения Области и населения, характеризующиеся аналогичными первыми показателями (преступность и т. д.).

Внутренними факторами, влияющими на развитие образования в Ленинградской области, являются: кадровая катастрофа (старение, декавалификация, маргинализация кадров, отток, пассивное отношение к преобразованиям); снижение качества образования; инвестиционная непривлекательность системы образования; образовательные тупики (снижение доступности образования); обособление уровней образования регионов и национальных образований; потеря управляемости образовательной системы; усложнение контингента образовательных учреждений (дети группы риска, мигранты, безнадзорные, беспризорные, дети с девиантным поведением и др.); сокращение финансовых и материально-технических ресурсов системы образования.

Влияние внутренних и региональных внешних по отношению к системе образования факторов является взаимонаправленным, поскольку уровень социально-экономического развития региона напрямую зависит от качества его человеческого и социального капитала, а качество образования, формирующего этот капитал, напрямую зависит от уровня социально-экономического развития региона.

Таким образом, основная цель стратегического развития системы образования Ленинградской области – внести вклад в устойчивое развитие региона и повышение качества жизни всего сообщества, создать условия для проявления потенциала каждого жителя области через формирование общедоступной и здоровой

образовательной среды на основе российских традиционных ценностей, обеспечивающей качественную подготовку человека к активной общественной и профессиональной деятельности ради: развития социального капитала как основы эффективного социально-экономического развития региона; расширенного воспроизводства человеческого капитала как условия эффективного социально-экономического развития региона; сохранения и развития духовных и культурных традиций народов, населяющих территорию Ленинградской области; сохранения и укрепления здоровья каждого человека; гарантии социальной стабильности и качества жизни населения; консолидации усилий всех жителей в формировании гражданского общества; создания и воспроизводства благоприятной социальной среды для позитивной социализации и самоопределения человека.

Общая цель и направления стратегического развития системы образования Ленинградской области не должны быть изменены, однако в зависимости от конкретного состояния экономики области сценарии могут быть рассчитаны как позитивный, негативный и средний.

Позитивный предусматривает опережающий (по сравнению с ростом экономики области и уровнем финансирования системы образования прошлого периода) рост финансирования и изменение системы образования на всех ступенях.

Негативный предусматривает дальнейшее развитие негативных тенденций в области образования (сокращение сети образовательных учреждений и качества образования) за счет сохранения остаточного принципа и соответствующего снижения объемов финансирования образования, в том числе и за счет федерального бюджета.

Средний предусматривает сохранение докризисного положения дел на перспективу до 2013 и далее года и определяет ограниченные финансовые возможности для внедрения инноваций, предос-

тавляя широкие возможности внесения личного вклада представителям общественности и предпринимательства.

Поскольку уровень социально-экономического развития региона напрямую зависит от качества его человеческого и социального капитала, а качество образования, формирующего этот капитал, – от уровня социально-экономического развития региона, то принятие за основу негативного сценария будет стратегически неверным.

Список литературы

1. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы.
2. Оценка и управление социальными рисками, связанными с неоднородностью развития образовательных систем субъектов Российской Федерации // Университ. управление. – 2002. – № 3 (22). – С. 39–41.
3. Развитие форм и методов регулирования рынка труда и системы образовательных услуг в условиях возрастающей потребности в кадрах: материалы междунар. науч.-практ. конф. 15 июля 2008 г. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2008.
4. Материалы официального сайта Ленинградской области.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ АСПИРАНТОВ, СОИСКАТЕЛЕЙ И МАГИСТРАНТОВ

УДК 658.115.1

ББК 65.292.1

А. Е. Козров

Эффективное управление федеральной собственностью: старая проблема – новое решение

В статье обозначены основные аспекты имеющихся на сегодняшний день научных и исследовательских трудов, посвященных рассматриваемой тематике, обозначены ключевые моменты, не нашедшие в них отражения и раскрытые в рамках предлагаемого диссертационного исследования. Кроме того, приведен краткий анализ характерных для области исследования проблем, являющихся предпосылками актуальности темы диссертационного исследования, а также раскрыты основные положения, выносимые на защиту. При этом внимание в равной степени уделено как теоретическим аспектам исследования, так и конкретным особенностям практической реализации разработанной автором модели государственной инвестиционной управляющей компании.

Ключевые слова: федеральное имущество, государственные предприятия, административное управление, управляющая компания.

В настоящее время ситуация с управлением федеральным имуществом достаточно неоднозначна и характеризуется наличием ряда проблем, решение которых уже не первый год обозначается как «первоочередная цель» деятельности различных органов государственной власти (в первую очередь Федерального агентства по управлению государственным имуществом, а также некоторых отраслевых министерств и ведомств). Хочется сразу отметить, что их решение подразумевает не только и не столько просто повышение эффективности государственного управления собственностью, а скорее некоторые изменения или, если можно

так сказать, уточнения в общей направленности государственной политики управления федеральным имуществом.

Но прежде всего следует сказать о состоянии и структуре федерального имущества на сегодняшний день. Необходимо отметить, что за прошедшие годы значительная доля федеральных государственных унитарных предприятий, приватизация которых возможна в соответствии с законодательством Российской Федерации и целесообразна исходя из экономической эффективности, приватизированы, либо в отношении них уже начаты приватизационные мероприятия. Приватизация значительного количества предприятий запрещена или ограничена в силу действия различных законодательных актов Российской Федерации, а также невозможна в силу нахождения предприятий в состоянии банкротства или ликвидации, необходимости завершения в отношении них реорганизационных процедур.

В части акционерных обществ с федеральным участием можно отметить, что на сегодняшний день около 60 % всех таких акционерных обществ предполагают нахождение в федеральной собственности 100 % пакета акций. При этом, несмотря на то что количество федеральных государственных унитарных предприятий в настоящий момент на треть превышает общее количество акционерных обществ с федеральным участием, объемы поступлений в федеральный бюджет по итогам их деятельности отличаются в противоположную сторону, причем разница значительна (так, общая сумма поступления в федеральный бюджет дивидендных платежей акционерных обществ с федеральным участием за 2008 г. превысила сумму поступлений от перечисления части чистой прибыли федеральных государственных унитарных предприятий за тот же период более чем в 22 раза).

Как видно из указанного выше, проблема эффективного управления федеральным имуществом, в том числе закрепленным на праве хозяйственного ведения за федеральными государственными унитарными предприятиями, стоит весьма остро.

Наиболее актуальная ее часть – это распределение полномочий и ответственности в части управления таким имуществом.

В настоящее время с учетом закрепленных нормативными актами полномочий федеральных органов исполнительной власти в отношении находящихся в их ведении предприятий Росимущество, созданное ранее как единый контрольный управляющий орган, фактически удалено от контроля за эффективным управлением, распоряжением, использованием по назначению и сохранностью закрепленного за ними федерального имущества.

Кроме того, столь значительный объем федерального имущества, как сегодня, не позволяет действительно эффективно им управлять и контролировать использование, что приводит к значительным тратам государственных средств на неэффективное или малоэффективное управление излишним имуществом.

По вопросам проблематики оптимизации состава государственного имущества, его перераспределения между различными публичными образованиями, а также поиску путей повышения эффективности управляющей деятельности государства существует множество аналитических и исследовательских материалов, различающихся как степенью теоретической проработанности, так и глубиной прикладной апробации. В результате изучения литературы указанной тематики, а также некоторых имеющихся в открытом доступе диссертационных исследований, можно сделать вывод об их достаточно сильном уклоне в сторону общей экономической теории. Подавляющее большинство авторов изученных материалов рассматривают выдвигаемые проблемы и задачи с точки зрения их экономического решения, забывая при этом о том, что федеральное имущество по своему правовому статусу, да и по своеобразному «коэффициенту полезного использования» значительно отличается от любого иного вида имущества, вовлеченного в хозяйственный оборот. И дело не только в том, что любое действие в отношении такого имущества невозможно произвести достаточно оперативно ввиду объема бюрократических процедур, которые необходимо пройти, но также и в огромном количестве такого имущества, что

создает непосильную нагрузку на государственных управленцев, естественно снижая возможность их эффективной работы.

Еще одной особенностью имеющихся работ можно назвать то, что большинство авторов, предлагая различные пути решений имеющихся проблем, подразумевают необходимость наличия соответствующего финансирования. Однако вопрос источника такого финансирования остается открытым. В основном предлагается путь вливания прямых государственных инвестиций, либо пути привлечения средств, характерные для среднестатистических компаний на рынке, т. е. для негосударственных компаний (такие как эмиссия акций различных обществ или привлечение неких стратегических инвесторов). При этом в большинстве случаев вопрос формирования источника инвестиций не рассматривается.

Как раз концентрация фокуса внимания на поиске путей получения средств на развитие федеральных предприятий, совершенствование применяемого ими механизма использования закрепленного, а также иного имущества и отличает рассматриваемую работу. Автор предлагает в том числе рассмотреть возможность использования рыночного потенциала различных государственных активов для создания инвестиционного рычага, предназначенного для поддержания и развития отечественного промышленного производства.

А теперь более подробно остановимся на истоках имеющихся проблем в рассматриваемой области, а также на предпосылках формирования предлагаемых путей их решения. Неоднократно доказано, что подразумевающий широкое распространение такой формы собственности (а правильнее было бы назвать, формы пользования имуществом), как «Федеральное государственное унитарное предприятие» принцип государственного управления несовершенен как с экономической, так и с административной точек зрения.

И здесь нельзя не отметить наличие глубоких законодательных корней наблюдаемой сегодня ситуации. Так например, в части распределения управляющих полномочий между отраслевыми феде-

ральными органами исполнительной власти (как «заинтересованными» структурами) и Федеральным агентством по управлению государственным имуществом (как предполагаемым централизованным контрольно-управляющим органом) имеются серьезные «перекосы».

В первую очередь это неоднозначность толкования и применения отраслевыми федеральными органами исполнительной власти положений постановления Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2004 г. № 739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия» (далее – Постановление 739), а также отсутствие четкого разделения в нормативной базе понятий «ведомственная принадлежность» и «осуществление полномочий собственника». В отсутствие соответствующих разъяснений отраслевые федеральные органы исполнительной власти продолжают принимать управленческие решения в нарушение установленного Постановлением 739 порядка реализации прав собственника имущества федеральных государственных унитарных предприятий.

В итоге целый ряд отраслевых министерств и ведомств реализуют отличную от Минэкономразвития России и Росимущества позицию по различным вопросам, что приводит в том числе и к невозможности обеспечения Росимуществом должного уровня поступлений в федеральный бюджет от перечисления части чистой прибыли федеральных государственных унитарных предприятий. Это обусловлено тем, что многие отраслевые федеральные органы исполнительной власти, идя на поводу у недобросовестных руководителей предприятий, утверждают программы их деятельности, содержащие заведомо заниженные показатели части чистой прибыли, подлежащей перечислению в федеральный бюджет. При этом зачастую такие программы деятельности утверждаются федеральными органами исполнительной власти после того, как они были отклонены Росимуществом, указавшим предприятию на необходимость установления более высокого размера отчислений в федеральный бюджет по итогам деятельности.

Но это только одна сторона медали. Кроме нее существует и проблема недостаточного использования государством рыночных механизмов эффективного управления государственной вообще и федеральной, в частности, собственностью. Так, имущество в основном распродается (в процессе приватизации) или сдается в аренду, хотя существуют значительно более эффективные способы его использования. Помимо этого пакеты акций акционерных обществ, находящиеся в федеральной собственности и несущие в себе огромный потенциал с точки зрения любого финансово грамотного игрока на рынке, используются только для голосования, а не как ликвидный капитал. При этом нельзя не отметить, что зачастую к управлению акционерными обществами привлекаются государственные служащие, не только не имеющие достаточного практического опыта управления предприятиями, но и не получившие даже подходящего образования и минимально необходимого объема знаний для принятия действительно эффективных управленческих решений.

Таким образом, в настоящее время государство ведет скорее политику учета и ограниченного использования имущества, пренебрегая его применением для получения максимально возможной прибыли, а также развития отечественных предприятий и финансовых рынков.

Учитывая сложившуюся ситуацию, максимальную актуальность приобретает разработка и внедрение нового принципа управления федеральным имуществом, предполагающего возможность для государства выступить не только «кладовщиком», но и эффективным «управленцем» собственного имущества. При этом необходимо, чтобы данный принцип учитывал специфичное с экономической и административной точек зрения положение федерального имущества.

Как наиболее логичный и относительно просто реализуемый (с точки зрения отсутствия необходимости глубокой корректировки действующего законодательства, что заняло бы весьма и весьма протяженный временной период) путь в данном случае видится в создании новой структуры (либо наделении соответствующими пол-

номочиями какого-либо из имеющихся предприятий), которая могла бы исполнить роль управляющей компании, являющейся представителем интересов государства как крупного рыночного игрока. Причем весьма значимым может стать уже имеющийся в нашей стране опыт создания государственных корпораций и интегрированных структур в различных отраслях экономики, естественно с поправкой на актуальные рыночные тенденции и специфику компании.

Вовлечение в работу такой управляющей компании должно дать возможность реализовать действенный механизм управления предприятиями, находящимися в федеральной собственности, способный наиболее эффективно обеспечить вовлечение в хозяйственный оборот в том числе не представляющие значительного интереса для возможных приобретателей в ходе приватизации предприятия и активы. А результатом функционирования такой компании должно стать получение дополнительных финансовых средств, предназначенных для решения государственной задачи модернизации устаревших основных фондов отечественных промышленных предприятий.

Естественно, достижение таких результатов требует четко и корректно сформулированной цели деятельности создаваемой компании. Так, основной целью ее деятельности следует считать эффективное управление государственными активами на финансовых рынках и дальнейшее инвестирование полученной прибыли в развитие российских промышленных и производственных предприятий, модернизацию и поддержание работоспособного состояния объектов инфраструктуры и достройку и повышение инвестиционной привлекательности объектов незавершенного строительства.

Следует отметить, что понятие управляющей компании в современной практике менеджмента применяется довольно широко. Однако в российских условиях деятельность таких компаний приобретает некоторые особенности. Для более подробной иллюстрации предлагаемого решения следует корректно определить сам термин «управляющая компания» в том его значении, которое предполагается в контексте проводимого исследования.

Законодательно понятие «управляющая компания» определено только для целей управления имуществом в инвестиционных фондах, кредитных, лизинговых компаниях, а также для целей управления средствами негосударственных пенсионных фондов. При этом только компании, занимающимися одним или несколькими из указанных видов деятельности, формально могут называться «управляющей компанией».

Таким образом, в рамках отечественного правового поля под управляющей компанией понимается юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации и имеющее лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Однако в интересующем нас контексте речь пойдет не только об этом типе компаний.

Так например, инвесторы, работающие с предприятиями реального сектора экономики, создают фирмы, занимающиеся управлением их инвестициями. Это позволяет эффективно контролировать зависимые и дочерние предприятия, а также отчетливо выделить их в отдельный инвестиционный проект в рамках целостной структуры имеющегося бизнеса. При этом если в процессе инвестирования приобретаются некие предприятия, не с целью быстрой перепродажи, а на долгосрочную перспективу, то формируемая управляющая компания уже может приобретать функции и черты головной компании холдинга. Это наиболее распространенная сегодня цель использования управляющих компаний.

В свою очередь государственная управляющая компания, которую предлагается создать, будет иметь такую же направленность, т. е. по своим функциям она также сравнима с головными управляющими компаниями в реальных холдингах.

Рассматривая предлагаемую структуру более подробно, можно сказать, что она представляет собой своеобразный симбиоз двух различных типов управляющих компаний: финансовой управляющей компании, занимающейся управлением капиталом на фондовых рынках, и инвестиционной управляющей компании,

занимающейся инвестициями в реальный сектор экономики посредством реализации инвестиционных проектов, направленных на увеличение и модернизацию основных средств предприятий.

В настоящее время организаций, наделенных полномочиями по осуществлению такой деятельности, в нашей стране не существует.

Список литературы

1. Абдуллаев Н.А. Государственный сектор экономики переходного периода // Финансовый контроль. – 2004.
2. Бард В.С., Бузулуков С.Н. Инвестиционный потенциал российской экономики // Экзамен. – 2004.
3. Бикташевой Д.Л. Системный подход к управлению развитием государственного сектора экономики: дис. ... канд. экон. наук. – 2005.
4. Воронин Ю.М. Селезнев А.З. Россия: экономический рост // Финансовый контроль. – 2004.
5. Брег С. Настольная книга финансового директора // Альпина Бизнес Букс. – 2005.
6. Гуськов Н. Гуцериев С. Инвестиции, формы и методы их привлечения // Алгоритм. – 2001.
7. Смирнова М.Ю. Управление предпринимательской деятельностью федеральных государственных унитарных предприятий: дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2005.

Summaries

Mamayeva M.I. Procedure of determination and calculation of reserves

The article deals with the problems of formation and calculation of the modern enterprise's reserves. The complex classification of reserves is offered, their features are considered.

Key words: reserves, industrial activity, production, raw materials, materials, calculation

Kosmacheva N.M. Credit cooperation system and its legislative base in Russia today

In the article the author considers the theory and practice of credit cooperation, including problems of legislative regulation: the basic features of Law on credit cooperation put in force, some noticed defects which can be eliminated by amendments introduced in future, as well as some distinctions between the rural credit cooperation system and other credit co-operative societies.

Key words: credit cooperation, co-operative society, credit, rural credit cooperation.

Kantor E.L. Optimization of production capacity of enterprises for mining operations

The article deals with problems of increasing the economic efficiency of the production capacity of enterprises in extractive industry. The author considers a number of the reasons on which the mining operations are extremely capital-intensive sphere of production.

Key words: capacity, economic efficiency, capital intensity, mining operations.

Badkhen M.L. Theoretical problems in the organization of modern social partnership systems

The article considers the theoretical principles of social partnership as a form of organizing the social interaction between people, social communities and organizations, which is based on the coincidence of the common interests and joint activity for their achieving, characterized by constructivity and efficiency of social relations.

Key words: social partnership, social partnership system, social and labour relations, employee, employer.

Maklakova E.A. Man as the subject of economic activity: problems of terminology, estimation and registration

The article deals with problems connected with terminology, estimation and registration of a person as the subject of economic activity, including application of terms "labour", "manpower", "manpower resources", «labour potential», «human resources», «human factor», «human potential», «human capital». The author advances her original point of view on the problem under consideration.

Key words: labour, manpower, labour potential, human resources, human factor, human potential, human capital.

Galimova I.V. The current state of Russia's share market in the conditions of the financial crisis

The author advances the original point of view on the reasons and results of the global financial crisis for the Russian share market.

Key words: global financial crisis, share market, investments, securities, capitalisation.

Astakhova Y.S. Bank risks: management as the basic way of minimization

In the report the author's point of view on the problems in the field of management of bank risks in modern conditions is offered.

Key words: bank, risk, bank risks, management of risks, minimization of risks.

Zherebtsova E.V. State regulation of providing with pensions for some professional groups

In the report the author advances the original point of view on some problems connected with regulation of providing with pensions for employees engaged in general aviation and suggests the ways of eliminating the inconsistency.

Key words: pension, providing with pensions, general aviation, legislation.

Zavjalova A.V. The purposes of strategic development of Leningrad region's education system

In the report the author advances the original point of view on ways and directions of development of the regional education system by the example of Leningrad region.

Key words: education, Leningrad region, the regional education system, strategic development.

Kovrov A.E. The efficient federal property management: the old problem – the new decision

The article considers the main aspects of modern scientific and research works devoted to the subjects under consideration. There are the key moments to be designated, which haven't been considered within the limits of the dissertational research. Besides, the short analysis of the problems characteristic for the area of research which are preconditions of the actuality of the theme of the thesis is resulted, as well as the substantive clauses taken out for the defense are considered. Thus the attention is equally given both to the theoretical aspects of the research and the specific features of practical realization of the state investment operating company model developed by the author.

Key words: federal property, state enterprises, administration management, operating company.

Сведения об авторах

Астахова Юлия Сергеевна – студентка факультета экономики и инвестиций, V курс, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Бадхен Маркус Леонович – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Галимова Ирина Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Жеребцова Елена Владимировна – студентка факультета экономики и инвестиций, V курс, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Завьялова Анна Владимировна – студентка факультета экономики и инвестиций, V курс, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Кантор Евгений Лазаревич – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, Северо-Западный государственный заочный технический университет; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Ковров Алексей Евгеньевич – аспирант кафедры экономики и управления на предприятии Северо-Западного заочного государственного технического университета, e-mail: akovrov@rambler.ru

Космачева Надежда Михайловна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: nkosm@rambler.ru

Маклакова Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Мамаева Мария Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ, ПРИСЫЛАЕМЫМ В ЖУРНАЛ

- Для публикации в «Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина» (серия экономика) принимаются научные статьи, отражающие широкий спектр проблем экономической науки и практики.

- Обязательным условием публикации результатов кандидатских исследований является наличие отзыва научного руководителя, несущего ответственность за качество представленного научного материала и достоверность результатов исследования. Публикации результатов докторских исследований принимаются без рецензий.

- Рецензирование всех присланных материалов осуществляется в установленном редакцией порядке. Редакция журнала оставляет за собой право отбора статей для публикации.

Требования к оформлению материалов

Материал должен быть представлен тремя файлами:

1. Статья

Объем статьи не менее 18 и не более 26 тыс. знаков с пробелами. Поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Times New Roman Cyr, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках. Например: [5: 56–57]. Список литературы (по алфавиту) помещается после текста статьи.

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК.

2. Автореферат

Автореферат содержит:

- название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках.

- аннотацию статьи на русском и английском языках объемом 300–350 знаков с пробелами.

- ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языках.

3. Сведения об авторе

Содержат сведения об авторе: фамилия, имя, отчество полностью, место работы и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, электронный адрес, контактный телефон.

В случае несоблюдения настоящих требований, редакционная коллегия вправе не рассматривать рукопись.

Статью, оформленную в соответствии с прилагаемыми требованиями, можно:

- выслать по почте в виде распечатанного текста с обязательным приложением электронного варианта по адресу: 196 605 Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10. Кафедра экономики и управления.
- отправить по электронной почте: e-mail: ecolguvestnik@yandex.ru
- тел. (812) 451–74–41

Статьи принимаются в течение года.

Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в авторский оригинал.

При передаче в журнал рукописи статьи для опубликования презюмируется передача автором права на размещение текста статьи на сайте журнала в системе Интернет.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается.

Гонорар за публикации не выплачивается.

Редакционная коллегия:

196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин
Санкт-Петербургское шоссе, 10
тел. (812) 479-90-34

Для заметок

Научный журнал

Вестник

Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина

№ 2

серия экономика

Редактор *В. Л. Фурштатова*
Технический редактор *Н. П. Никитина*
Оригинал-макет *Н. П. Никитиной*

Подписано в печать 12.05.2009. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 7,75. Тираж 500 экз. Заказ № 469

Ленинградский государственный университет
имени А. С. Пушкина
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10

РТП ЛГУ 197136, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 25а