

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА

ВЕСТНИК

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

Научный журнал

№ 3

Том 6. Экономика

Санкт-Петербург
2010

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

Научный журнал

**№ 3 (Том 6) 2010
Экономика
Основан в 2006 году**

Учредитель Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина

Редакционная коллегия:

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук, профессор (главный редактор);
Л. М. Кобрин, 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;
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);
А. С. Кудачков, доктор экономических наук, доцент;
Б. В. Лашов, доктор экономических наук, профессор;
Г. В. Черкасская, кандидат экономических наук, доцент;
Н. П. Казаков, доктор экономических наук, профессор

**Журнал входит в Перечень российских рецензируемых научных журналов,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук,
определенный Высшей аттестационной комиссией
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-39790**

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, 2010

Содержание

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Н. М. Космачёва

Вопросы применения механизмов финансирования кредитной кооперации для садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан7

Л. А. Толстолесова

Финансирование воспроизводства минерально-сырьевой базы – составная часть инвестиционной политики16

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

О. А. Дроздов

Оценки социально-экономических последствий инфляции в российской экономической литературе 60-х – середины 90-х гг. XIX в.27

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ

Э. А. Рустенова

Технологические резервы повышения эффективности предприятий машиностроительного комплекса Казахстана39

Н. А. Блохина

Вопросы деловой оценки персонала в сфере услуг в современных условиях50

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

А. Ю. Яковлева-Чернышева

Некоторые подходы к оценке основных характеристик функционирования предпринимательских структур в рекреационном кластере58

А. Е. Карвонен

Анализ влияния факторов на состояние и развитие субъектов малого бизнеса агропромышленного комплекса Ленинградской области (на примере животноводства)69

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Г. В. Черкасская

Борьба с бедностью как фактор развития института социальной защиты77

МЕНЕДЖМЕНТ

Л. Л. Букин

Особенности реализации классических направлений
научного менеджмента в современной практике управления
высшими учебными заведениями.....87

НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ: ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Г. Г. Зайцев

О некоторых аспектах совершенствования организации
высшего образования в России98

Сведения об авторах.....108

Contents

FINANCE AND CREDIT

N. M. Kosmachyova

Problems of applying the mechanisms of financing the credit co-operation for gardening, track farming and out-of-town non-profit-making associations of citizens 7

L. A. Tolstolesova

Financing of reproduction of mineral resources base as a component of the investment policy 16

ECONOMIC THEORY

O. A. Drozdov

Estimation of social and economic consequences of inflation in the Russian economic literature of 60th – the middle of 90th years of the 19th century 27

ECONOMIC SECTOR

E. A. Rustenova

Technological backlogs of increase of efficiency of enterprises of machine-building complex of Kazakhstan 39

N. A. Blokhina

Issues of assessment the personnel in the service sector under existing conditions 50

REGIONAL ECONOMY

A.Y. Yakovleva-Chernysheva

Some approaches to the estimation of basic features of enterprising structures functioning in the recreational cluster 58

A. E. Karvonen

The analysis of the influence of factors on the condition and development of small-scale business subjects of agricultural sector in Leningrad region (on the example of livestock sector) 69

LABOR ECONOMICS

G. V. Cherkasskaya

Combating poverty as the factor of development of social protection institute 77

MANAGEMENT

L. L. Bukin

Peculiarities of realization of classical directions in the scientific management in the modern practice of management of higher educational institutions..... 87

SCIENTIFIC DEBATE: THE ORGANIZATION HIGHER EDUCATION IN RUSSIA

G. G. Zaitsev

On the issue of some aspects of perfection of organizing higher education in Russia 98

About authors 108

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 334.732.2:332.21:634/365(47+57)

Н. М. Космачёва

Вопросы применения механизмов финансирования кредитной кооперации для садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан

В статье рассматриваются сущность, роль и функции садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений, выявлены общие черты кредитных кооперативов и садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений, предложен механизм финансирования указанных объединений.

In the article the essence, the role and functions of gardening, track farming and out-of-town non-profit-making associations are considered, common features of the credit co-operative societies and gardening, track farming and out-of-town non-profit-making associations are revealed, the mechanism of financing the specified associations is brought forward.

Ключевые слова: кооперативы, кредитные кооперативы, механизмы финансирования, садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объединения.

Key words: co-operative societies, the credit co-operative societies, mechanisms of financing, gardening, track farming and out-of-town non-profit-making associations.

В настоящее время в Российской Федерации садоводством, огородничеством и дачным хозяйством занимаются более 21 млн семей, что составляет больше половины от всего населения страны. Российское садоводство и огородничество – явление уникальное. Оно развивается и набирает силу. В мировой практике нет ничего подобного по степени популярности и массовости, по значению в обеспечении населения овощами, фруктами и ягодами.

Наиболее популярным и массовым видом деятельности является коллективное садоводство. Оно предполагает наличие земельного «садового участка», находящегося в пределах двухчасовой доступности от основного места проживания, на котором выращиваются овощи, фрукты, цветы и создаются условия для временного проживания. Такие участки, средней площадью около 0,1 га (от 400

до 1200 кв. м), группируются в составе компактного ареала – «коллективного сада», насчитывающего от нескольких десятков до нескольких сотен (иногда тысяч) участков. Владельцы или пользователи участков, входящих в один коллективный сад, объединены в «садоводческое товарищество» или в «садоводческое некоммерческое объединение граждан». Коллективные сады, в ряде случаев примыкая друг к другу, занимают обширные территории и имеют многочисленное сезонное население. Основные *функции*, которые выполняются рассматриваемыми объединениями:

1. Исторически преобладающей функцией коллективного садоводства была продовольственная. Горожане использовали собственный труд в свободное от основной работы время, чтобы произвести картофель, овощи и фрукты для семейного потребления и частично на продажу. Причем объемы этого сельскохозяйственного производства были и остаются весьма существенными и значимыми как для каждой отдельной семьи, так и в целом для экономики страны. В конце 1980-х гг. в коллективных садах производилась большая часть картофеля, овощей, плодов и ягод. В 1990-е гг. производство в совхозах сокращалось, а в коллективных садах в связи с ростом их количества росло, так что теперь удельный вес этого сектора увеличился не менее чем вдвое. Надо отметить, что на своих участках горожане выращивают малотранспортабельную продукцию (плоды и ягоды), значительную часть которой потребляют в свежем виде. Эта потребность практически не может быть удовлетворена иным образом.

2. В настоящее время существенным мотивом для занятий садоводством становится не продовольственный, а рекреационный. Садоводы рассматривают свою работу на участке как рекреационно-оздоровительную, как возможность сменить обстановку, отвлечься от будничных забот, побыть ближе к природе, покопаться в земле, не особенно задумываясь об урожае. Поэтому все больше садоводов отказываются от овощных культур, отдавая предпочтение декоративным, экзотическим, витаминным продуктам. Для огромного количества горожан в начале восьмидесятых садовый участок стал средоточием всех интересов, создав новые стимулы к активности. Горожане проводили и проводят на участках свои отпуска и выходные дни, отправляют на летний сезон малолетних детей под присмотром бабушек или неработающих матерей.

3. Все большее значение садоводства приобретают и для реализации третьей функции – жилищной. В советское время горожане проживали в садоводствах в основном в летний период. Это было связано с ограничениями, которые накладывались на строительство

жилых строений. Небольшие участки были расположены вплотную друг к другу, что обуславливало скученность, невозможность уединения. Такая планировочная структура predetermined централизованными решениями, задавшими ориентацию прежде всего на продовольственную функцию коллективного садоводства. Наличие на участке дома не считалось необходимым, и действовали строгие ограничения на размер дома: не более 25 кв. м, плюс 10 кв. м неотапливаемая веранда и 15 кв. м мансарда. Запрещалось строить на участке баню, гараж.

Снятие ограничений в конце 1980-х гг. на параметры садового дома, рост обеспеченности автомобилями делают реальным и круглогодичное использование садовых домов, перевод их из вторичного в первичное жилище. Садоводческие массивы, состоящие из 20–30 тыс. участков уже сейчас в летний период превращаются в поселения с числом жителей почти 100 тыс. человек.

Таким образом, садоводства все больше приобретают не только экономическую роль, но и социальную.

Проблемы развития рассматриваемых форм объединения граждан носят комплексный характер, включая законодательное регулирование их деятельности, материально-техническое, экономическое и социальное обеспечение. Они тесно связаны друг с другом и не позволяют в полной мере реализовать функции, отмеченные выше, особенно вторую и третью, т. е. социальные.

Федеральным законом «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» от 15 апреля 1998 г. № 66-ФЗ предусмотрено три организационно-правовые формы садоводческих, огороднических или дачных объединений граждан:

- 1) садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое товарищество;
- 2) садоводческий, огороднический или дачный потребительский кооператив;
- 3) садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое партнерство.

Различие между указанными формами заключается в способе формирования имущества общего пользования, в праве собственности на него, в различных вариантах ответственности членов объединения и самого объединения, как юридического лица, по обязательствам друг друга. Кроме этого, уже сегодня имеются и другие отличия, а в будущем могут возникнуть новые, особенно в части налогообложения.

В настоящее время в Государственной Думе проходят чтения о поправках в данный закон. Очевидно, что будут внесены изменения в определения понятий садового, огородного и дачного земельных участков. Дачными участками предложено признать только те участки, которые находятся в границах населенных пунктов, поэтому только там можно будет построить жилой дом и зарегистрироваться в нем.

Садоводы считают необходимым, чтобы, наоборот, садоводства получили статус населенных пунктов. Если законодатели пойдут по этому пути, то потребуются значительные затраты от государства для обустройства инфраструктуры новых населенных пунктов, поскольку нужно будет создавать определенный социальный минимум, а председатель садоводства получит права муниципальной власти.

Таблица

Основные источники средств различных форм садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений

Вид взносов	Организационно-правовая форма		
	Некоммерческое товарищество	Потребительский кооператив	Некоммерческое партнерство
1. Вступительные	+	+	+
2. Членские	+	+	+
3. Целевые	+	-	+
4. Паевые	-	+	-
5. Дополнительные	-	+	-

"+" – означает, что такой вид взносов возможен.

"-" – такой вид взносов отсутствует.

На данном этапе для садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений государственное финансирование, а также льготы в налогообложении, тарифах, как правило, не предусматриваются. Поэтому одним из основных препятствий на пути их развития и реализации в полной мере экономических и социальных функций является отсутствие достаточных финансовых средств.

Взносы членов рассматриваемых объединений не покрывают необходимых затрат на поддержание на должном уровне инфраструктуры. По имеющимся расчетам садоводы и огородники вынуж-

дены тратить на содержание своего хозяйства до половины заработка или пенсии. Необходимо учитывать, что существенную часть садоводов и огородников составляют пенсионеры.

Таким образом, возникает необходимость в поиске иных способов мобилизации финансовых ресурсов. Весьма перспективным способом является использование опыта кредитной кооперации.

Как известно, кредитная кооперация представляет собой форму добровольного объединения финансовых ресурсов физических и (или) юридических лиц на основе членства и по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу (кредитный потребительский кооператив); сельскохозяйственными производителями, в первую очередь фермерами, мелкими предпринимателями и другими лицами (сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы – СПКК) в целях удовлетворения финансовых потребностей членов посредством осуществления сбережений и предоставления займов.

Для кредитных потребительских кооперативов характерны следующие основные признаки, отличающие их одновременно от банков и других кредитных организаций:

- Некоммерческий характер деятельности и неадекватность прибыли как показателя уровня доходности и степени эффективности деятельности. Основная цель деятельности кредитного кооператива – предоставление как можно более дешевых финансовых услуг (в первую очередь – займов) своим членам для развития их хозяйственной деятельности и повышения материального благосостояния.

- Независимо от доли в паевом фонде один член кредитного кооператива имеет один голос, в то время как управление кредитными организациями осуществляется ограниченным кругом лиц, причем при неравномерном распределении голосов.

- В кредитном кооперативе привлечение средств осуществляется на основе договора о передаче личных сбережений в пользование кооператива. Средства предоставляются членам кредитного кооператива на основании договора займа (ст. 807 ГК РФ), в то время как в банке – на основе кредитного договора (ст. 819 ГК РФ).

- В кредитных кооперативах для обеспечения финансовой надежности существует институт покрытия образовавшихся убытков кооператива посредством дополнительных взносов и субсидиарной ответственности членов кооператива по его обязательствам (п. 4 ст. 116 ГК РФ, п. 2 ст. 37 закона «О сельскохозяйственной кооперации» и п. 3 ст. 13 закона «О кредитной кооперации»). Для обеспечения финансовой надежности кредитной организации она обязана

создавать резервы (фонды) (ст. 24 и 25 закона «О банках и банковской деятельности»).

- Участники кредитных потребительских кооперативов, в которые привлекаются финансовые средства пайщиков, размещаемые среди ограниченного круга членов кооператива, подвергаются минимальному экономическому риску. Степень риска вкладчиков кредитной организации значительно выше. Причем чем больше операций проводит кредитная организация (коммерческий банк), тем выше степень риска. Например, участие в игре на рынке ценных бумаг, валютном рынке, во внешнеторговых операциях является одновременно как высокодоходным, так и высокорискованным бизнесом.

Исходя из сказанного, можно увидеть общие черты кредитных кооперативов и садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений, что обусловлено, в первую очередь, кооперативным характером собственности.

При этом особо следует обратить внимание на близость кредитных кооперативов садоводческим, огородническим или дачным потребительским кооперативам, т. е. второй из отмеченных выше форм по осуществляемым взносам, что создает некоторую общность формируемых средств.

Однако круг решаемых задач у этих кооперативных форм различен. Для садоводческих, огороднических и дачных кооперативов большое значение имела бы возможность создания, как и в кредитных кооперативах, фонда финансовой взаимопомощи (ФФВП), который позволил бы им осуществлять взаимное кредитование членов. Кроме того, можно было бы осуществлять и сбережение, т. е. начисление процентов на дополнительные взносы членов кооператива, что заинтересовывало бы его членов не только в паевых взносах, но и в увеличении своего денежного вклада и вело бы к расширению ФФВП.

Характерно, что Закон РФ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» от 15 апреля 1998 г. № 66-ФЗ (ст. 11) предусматривает, что садоводы, огородники и дачники вправе создавать фонды взаимного кредитования (ФВК) и иные фонды в порядке, установленном ГК РФ. В статье 11 указано, что фонды взаимного кредитования создаются в целях предоставления кредитов на возведение и ремонт жилых строений, жилых домов, хозяйственных строений и сооружений, благоустройство садовых, огородных и дачных земельных участков. Кредиты выдаются только учредителям фонда взаимного кредитования. Здесь, правда,

имеется терминологическая неточность, поскольку речь должна идти о займах, а не о кредитах (последние предоставляются банками).

По экономической сути ФВК аналогичны ФФВП кредитных кооперативам.

В соответствии с Законом Устав фонда взаимного кредитования помимо сведений, указанных в ст. 52, 118 Гражданского кодекса Российской Федерации, должен содержать:

- сведения о сумме вноса учредителя;
- сведения об объектах кредитования;
- порядок очередности предоставления кредита;
- правила ведения кассовых операций;
- перечень должностных лиц, уполномоченных вести кассовые операции;
- порядок контроля за соблюдением кассовой дисциплины и ответственность за ее нарушение;
- порядок ревизии фонда взаимного кредитования;
- сведения о банках, в которых хранятся наличные деньги фонда взаимного кредитования.

Целесообразно не только создавать ФВК (ФФВП), но и распространить на садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объединения другие элементы механизма функционирования кредитных кооперативов, которые определены Законом РФ «О сельскохозяйственной кооперации» (для СКПК) и Законом РФ «О кредитной кооперации».

При этом следует отметить, что сочетание двух форм кооперации на базе одного объединения не является чем-то необычным. В России в некоторых областях имеются кооперативы, членами которых являются одни и те же лица, но состоящие из двух «относительно» независимых подразделений (в частности, в Вологодской области есть кооперативы, совмещающие СКПК и снабженческо-сбытовые кооперативы). Для Германии такие кооперативы являются весьма распространенными (кооперативы Райффайзена).

Главная идея такого совмещения заключается в том, что кредитный кооператив обеспечивает функционирование финансового механизма, позволяющего обеспечить получение членами кооператива займов, накопление финансовых ресурсов для осуществления основной деятельности в другой части единого кооператива. Виды финансовой деятельности кредитных кооперативов по закону ограничены. Помимо сбережений и займов такие кооперативы имеют право осуществлять вложения в государственные и муниципальные ценные бумаги, а также банковские депозиты за счет свободной

части ФФВП. Но это также является дополнительным источником финансовых средств для кредитного кооператива.

Кредитные кооперативы обладают следующим рядом преимуществ перед кредитными организациями при предоставлении займов:

- заемщики – члены кооператива могут брать займы под меньшие процентные ставки, а его вкладчики могут получить больший процент на свои сбережения, чем в коммерческом банке;

- кооператив находится в непосредственной близости от места жительства и хозяйственной деятельности своих членов (коммерческий банк может быть удален на значительное расстояние от клиентов – жителей сельской местности) и выдает займы на основе более простых и понятных процедур, чем процедуры выдачи займов, применяемые в кредитной организации;

- члены кредитного кооператива объединены общими кооперативными интересами и совместной кооперативной собственностью, имеют равные права. Коммерческий банк, инвестиционная компания или другая коммерческая кредитная организация объединяет, прежде всего, капиталы;

- члены кооператива, как правило, знают друг друга, займы предоставляют только друг другу и зачастую под обеспечение обязательств заемщика. В отличие от кредитных организаций, строгий надзор за которыми осуществляет Центральный банк Российской Федерации, деятельность кредитного кооператива контролируется прежде всего его членами. Механизм кооперативной демократии позволяет членам кооператива, каждый из которых имеет один голос, контролировать использование внесенных ими в кооператив средств благодаря выборности представителей органов управления кооператива и их подотчетности его членам;

- в кредитном кооперативе финансовые ресурсы вовлекаются в хозяйственный оборот быстрее, чем в кредитной организации;

- оборот финансовых средств кредитного потребительского кооператива осуществляется в регионе его расположения, средства коммерческого банка могут «перетекать» по команде его менеджеров в головной офис банка или другой регион.

Следует также отметить, что кредитные кооперативы создают объединения (кредитные кооперативы второго уровня), финансовые возможности которых шире, чем у кооперативов первого уровня. В перспективе возможно создание центрального банка кооперативного кредита, который получит выход на финансовые рынки, возможность осуществлять различные банковские операции.

Кредитные кооперативы имеют более широкие возможности для привлечения средств коммерческих банков на кредитной основе, чем другие кооперативы. Правда, до последнего времени банки опасались предоставлять кредиты кооперативам по следующим основным причинам:

1. Нестабильность собственной ресурсной и капитальной базы кредитных кооперативов с объемной и временной точек зрения.

2. Недостаточный уровень и масштабы реального резервирования риска (кредитные кооперативы обязаны создавать в обязательном порядке только резервы по непредвиденным расходам).

3. Недостаточный уровень обеспечения исполнения обязательств при внешних заимствованиях.

4. Ограниченные возможности накопления денежных средств внутри кооператива.

Использование механизмов финансирования кредитной кооперации позволит садоводческим, огородническим и дачным некоммерческим объединениям граждан существенно увеличить источники и объемы денежных ресурсов для выполнения своих функций. Несомненно, все это должно подкрепляться комплексом мер по развитию государственной поддержки данных объединений, совершенствованию законодательной базы, оптимизации налогообложения, в первую очередь земельного налога, кадастровой оценки земли и др.

Финансирование воспроизводства минерально-сырьевой базы – составная часть инвестиционной политики

В статье рассмотрены вопросы финансового обеспечения воспроизводства минерально-сырьевой базы регионов России. Исследованы проблемы формирования источников финансирования капитальных затрат, необходимых для проведения требуемых работ, их распределение по регионам, объектам и видам ресурсов. Отмечена необходимость усиления государственного финансирования и создания условий для привлечения внебюджетного капитала.

Abstract. The paper describes the financial support of mineral resources restoration in the regions of Russia. The issues of capital expenditures sources required for certain activities and their allocation between regions/objects and types of resources were studied. The need for strengthening of the government financing and creation of extra-budgetary capital mobilization is defined.

Ключевые слова: минерально-сырьевая база, воспроизводство, инвестиционная политика, источники финансирования, направления целевого финансирования.

Key words: mineral resources base, restoration, investment policy, source of financing, target financing direction

Характерной особенностью минерально-сырьевой базы России, т. е. разведанных и находящихся в разработке запасов полезных ископаемых, является ее комплексность, поскольку она включает в себя почти все виды минеральных ресурсов. Без наличия разнообразной минерально-сырьевой базы не может быть создан и успешно развиваться минерально-сырьевой комплекс, представляющий собой сложную производственную систему, состоящую из взаимодействующих между собой экономических субъектов, занимающихся поисками, разведкой, добычей, переработкой и рыночной реализацией минерально-сырьевых ресурсов и продуктов их переработки [2, с. 295]. Специалисты отмечают, что развитие современного минерально-сырьевого комплекса сдерживается целым рядом проблем: существенным ухудшением состояния минерально-сырьевой базы; старением и износом основных производственных фондов; низкой степенью эффективности освоения минерально-сырьевых ресурсов; высокой степенью монополизации сырьевого сектора экономики; структурными диспропорциями внутри в отрасли; дефицитностью инвестиционных ресурсов; отсутствием крупных проектов для инвестирования [6, с. 8]. В России с середины 1990-х гг. темпы прироста добычи превышают темпы прироста запасов почти в два

раза, а уровень воспроизводства минерально-сырьевой базы в среднем составляет не более 60–70 % [7, с. 181]. До 1992 г. объемы воспроизводства превышали добычу полезных ископаемых. Именно за счет этих капитальных вложений в геологоразведку была создана база для развития экономики современной России. Снижение объемов геологоразведочных работ с 1990 по 1995 г. привело к резкому падению и объемов воспроизводства. Несмотря на проблемы минерально-сырьевой комплекс продолжает сохранять ведущие позиции в экономике, сдерживая ее от вхождения в еще более глубокую фазу кризиса. Доходы, получаемые от эксплуатации минерально-сырьевых богатств – важнейший инвестиционный ресурс экономики и потому первостепенной задачей государства должно являться восстановление утраченных ресурсов, подготовка новых кадров, размещение заказов на производство современного оборудования для сырьевого сектора экономики. В странах, располагающих значительным сырьевым потенциалом, воспроизводство минерально-сырьевой базы является важной составной частью инвестиционной политики. В отличие от них в России наблюдается весьма существенное падение инвестиций, направляемых на воспроизводство минерально-сырьевой базы в целом. В ходе рыночных преобразований истощение невозобновляемых природных ресурсов и снижение эффективности капитальных вложений в поисковые работы способствовали резкому сокращению инвестиций, в том числе в геологоразведочные работы. Ситуация начала исправляться только с конца 90-х гг., и то прирост запасов природных ресурсов был получен в основном за счет доразведки уже открытых месторождений, а также перевода полезных ископаемых из состава оцененных в разведанные. Однако уже на стадии выхода из кризиса развитие минерально-сырьевого комплекса будет определяться не столько уровнем мировых цен на сырье, сколько расширением ресурсной базы отрасли, рациональным недропользованием, диверсификацией и демонополизацией внутреннего сырьевого рынка, ростом инвестиций в новые проекты. Следовательно, задачи восстановления утраченных за годы реформ ресурсов, размещения среди производителей заказов на производство современного оборудования, подготовки кадров, соответствующих новым требованиям, стоят достаточно остро. Для их решения необходима регулярная подготовка запасов, которые можно вовлечь в хозяйственный оборот, т. е. их воспроизводство.

Воспроизводство минерально-сырьевой базы обычно рассматривается в узком и широком значении. В узком понимании воспроизводство ограничивается разведанными запасами и их восполнением в недрах. Широкая же трактовка воспроизводства минерально-сырьевой базы кроме того включает также добываю-

щие мощности и горно-промысловое имущество, используемое в процессе недропользования и ориентированное на обеспечение растущих потребностей в минерально-сырьевой продукции. Процесс воспроизводства минерально-сырьевых ресурсов зависит от воздействия экономических законов, природных и социально-политических ограничений. При этом экономическое воспроизводство не ограничивается только восполнением использованных запасов, оно представляет собой циклический процесс поисков, разведки, освоения и разработки месторождений полезных ископаемых, включая их рациональное и эффективное использование. Основными особенностями воспроизводственного процесса являются: длительность производственного цикла, повышенная капиталоемкость и фондоемкость, неопределенность результатов поисково-разведочных работ, а также освоения и разработки минерально-сырьевых ресурсов.

Важным аспектом воспроизводства минерально-сырьевой базы является финансовое обеспечение, т. е. поиск источников финансирования, необходимых и достаточных для проведения требуемых работ, их распределения по объектам, регионам и видам ресурсов. Необходимость ее сбалансированного воспроизводства требует усиления государственного регулирования в распределении материально-финансовых ресурсов, создания условий для привлечения внебюджетного капитала. Сокращение государственного финансирования геологоразведочных работ негативно отразилось на состоянии минерально-сырьевой базы страны и отдельных регионов. Это связано с тем, что обеспечение процесса воспроизводства невозможно без поискового задела, который в связи с высокими инвестиционными рисками создается преимущественно за счет средств федерального бюджета. В то же время за период 1994–2008 гг. доля федерального бюджета в источниках финансирования геологоразведочных работ сократилась почти в три раза, а расходы на эти цели из бюджетов субъектов федерации уменьшились более чем в два раза. В период 2004–2008 гг. были проведены работы по комплексному изучению недр и воспроизводству минерально-сырьевых ресурсов за счет всех источников финансирования на сумму 629 млрд руб., в том числе средства федерального бюджета составили 74,1 млрд руб. (12 %), средства региональных бюджетов – 12,6 млрд руб. (2 %), внебюджетные источники – 542,3 млрд руб. (86 %). В 2008 г. затраты на финансирование геологоразведочных работ составили 222,7 млрд рублей, в том числе: 21,97 млрд руб. за счет средств федерального бюджета; 3,64 млрд руб. – средств бюджетов субъектов РФ; 197,1 млрд руб. за счет средств, принадлежащих недропользователям [4]. Необходимо отметить, что в абсолютном выражении затраты государства на воспроизводство сырьевой базы возросли на 13,7 млрд руб. или 3,6 раза, хотя в

структуре источников финансирования снизилась не только доля федерального бюджета (с 29,8 % до 9,8 %, т.е. в 3 раза), но и темп роста инвестиций в геологоразведочные работы.

Все в большей степени финансирование воспроизводства минерально-сырьевой базы осуществляется за счет внебюджетных, децентрализованных источников (средств предприятий, российских и иностранных инвестиций, кредитов), и в первую очередь за счет собственных средств недропользователей. Если в 1994 г. доля внебюджетных источников в общем объеме финансирования составляла 64 %, то начиная с 2000 г. она постоянно растет и в 2008 г. достигла 88 %. При этом в два раза возросла доля отечественных, и зарубежных инвестиций, в 11 раз – доля кредитов. Наиболее значимым источником являются собственные средства предприятий, которые сегодня составляют порядка 60 % всего финансирования. Особенно заметное увеличение происходило в 2002–2007 гг., что было вызвано благоприятной для экспортеров конъюнктурой мировых сырьевых рынков, ростом добычи сырьевых ресурсов и соответственно ростом прибыли, направляемой на финансирование геологоразведочных работ. Сложившуюся тенденцию наглядно иллюстрирует табл. 1 [5, с. 387].

Таблица 1

Структура источников финансирования
геологоразведочных работ, %

	1994	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Финансирование, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе за счет: федерального бюджета	29,8	15,1	17,7	4,8	8,6	9,4	7,2	10,6	12,8	10,3	9,8
бюджетов субъектов РФ	5,9	7,9	18,8	16,8	8,2	6,0	4,4	1,2	1,0	1,0	2,6
отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы, оставляемых у организаций	44,6	56,8	43,8	46,1	-	-	-	-	-	-	-
собственных средств организаций	8,8	6,6	9,7	15,9	57,8	54,6	57,4	60,1	62,7	62,2	59,9
отечественных и зарубежных инвестиций	10,3	13,3	9,8	15,6	21,2	26,9	21,2	18,3	18,5	19,1	20,9
кредитов	0,6	0,3	0,2	0,8	4,2	3,1	9,8	9,8	5,0	7,4	6,7

Однако не всегда средства недропользователей, предназначенные для финансирования, используются по прямому назначению, что также является одной из основных причин снижения воспроизводства запасов минерально-сырьевых ресурсов. Кроме того, предприятиям выгоднее осуществлять изыскания и разработку минеральных ресурсов, которые более востребованы рынком и способны в будущем принести максимальный доход. Преимуществом в финансировании пользуется углеводородное сырье (нефть, газ), на долю которого приходится более двух третей всех затрат, второе место занимают благородные металлы и алмазы, т.е. наиболее востребованные полезные ископаемые, пользующиеся более высоким спросом на мировых рынках, что видно из табл.2 [5,с.387].

Таблица 2

Распределение финансирования геологоразведочных работ по видам полезных ископаемых, %

	1994	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Финансирование, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Из них по видам полезных ископаемых: нефть, газ и конденсат	73,1	64,6	63,9	83,3	78,6	77,8	77,7	79,0	77,3	77,9	76,0
уголь	3,4	1,8	0,6	0,5	0,4	0,5	0,6	0,4	0,2	0,3	0,4
цветные и редкие металлы	4,9	3,4	2,9	1,7	0,9	0,9	1,2	1,6	2,4	1,9	1,7
благородные металлы	7,1	6,5	4,7	3,7	3,9	5,0	5,9	5,6	6,2	7,3	9,6
черные металлы	0,6	0,5	0,7	0,6	0,3	0,2	0,3	0,4	0,7	0,7	0,8
алмазы	1,7	2,9	2,5	2,0	2,2	2,5	3,3	3,6	3,1	2,5	2,2
неметаллические полезные ископаемые	2,6	0,9	0,6	0,4	1,1	0,5	0,6	0,6	0,9	1,3	1,5

Задача же государства, в отличие от предприятий, сводится к обеспечению сырьевой безопасности, рационального природопользования т. е. сохранению, рациональному и комплексному использованию природно-ресурсного потенциала, а также сокращению негативного воздействия производственно-хозяйственной деятельности на окружающую среду. Особенно это касается финансирования геологоразведочных работ по поиску твердых полезных ископаемых, где ситуация складывается гораздо хуже, чем по угле-

водородному сырью. В отношении твердых полезных ископаемых расширенное воспроизводство (более 100 %) осуществляется по 15 видам полезных ископаемых, недостаточное воспроизводство (от 50 до 100 %) по трем видам, «проедание запасов» (менее 50 %) по девяти видам полезных ископаемых, отсутствие воспроизводства наблюдается по 37 видам полезных ископаемых [4]. Таким образом, относительно «благополучная» составляющая российской минерально-сырьевой базы включает в себя наиболее востребованные высоколиквидные полезные ископаемые. За счет этих ресурсов могут быть решены основные проблемы минерально-сырьевой базы, связанные как с ее развитием и освоением, так и с импортом необходимых видов сырья. Невостребованная часть ресурсов (около 220 трлн руб. или более 40 % национального богатства) является своего рода резервом для вовлечения в хозяйственный оборот разведанной, но нераспределенной части фонда недр. Добыча полезных ископаемых может быть увеличена более чем в три раза, если эти ресурсы перевести в запасы и начать их освоение. Такой рост возможен для нефти, газа, золота, серебра, урана и других видов высоколиквидной минерально-сырьевой продукции. За счет прогнозных ресурсов при вводе в действие высокотехнологичных обрабатывающих и перерабатывающих комплексов можно существенно улучшить ситуацию с «проблемной» составляющей минерально-сырьевой базы России. Применение инновационных технологий позволит обеспечить потребности промышленности РФ остродефицитными сегодня видами минеральных ресурсов. По многим видам ресурсов этой группы годовая добыча может быть увеличена в среднем в 5–10 раз. Для решения этих проблем государству необходимо принимать меры для увеличения объемов бюджетного финансирования геологоразведочных работ. В противном случае «природно-ресурсная» специализация экономики приведет к деградации отраслей национальной экономики, не относящихся к выбранной специализации. Такая деградация имеет негативные последствия поскольку, во-первых, происходит снижение уровня национальной безопасности, что обычно приводит к усилению зависимости от мирового сообщества; а во-вторых, существенно возрастает скорость потребления ресурсов, задействованных в отраслях специализации.

Важное внимание при формировании источников финансирования воспроизводства минерально-сырьевой базы уделяется их распределению по регионам и субъектам недропользования. Характерно, что затраты на воспроизводство и изучение недр хорошо изученных и малоперспективных в этом плане территорий за-

метно сокращаются (Центральный, Северо-Западный, Приволжский, Южный федеральные округа). И напротив, предполагается резкий рост инвестиций в исследования в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах, составляющие половину всего объема финансирования (см. табл. 3).

Таблица 3

Распределение финансирования затрат по субъектам, %¹

Субъекты	2004–2005	2006	2007	2008	2009
Роснедра	15	15	7	8	12
Центральный федеральный округ	15	-	-	-	-
Северо-Западный федеральный округ	3	2	2	3	2
Южный федеральный округ	4	3	3	2	2
Приволжский федеральный округ	7	11	7	5	3
Уральский федеральный округ	12	18	16	9	10
Сибирский федеральный округ	25	32	46	54	52
Дальневосточный федеральный округ	14	6	6	8	9
Континентальный шельф	5	13	13	11	10
Итого	100	100	100	100	100

Такая ситуация обусловлена тем, что сырьевые базы в регионах традиционной добычи истощены и возникает необходимость освоения новых регионов. В то же время в период рыночных реформ практически не осуществлялась подготовка новых территорий к проведению крупномасштабных геологоразведочных работ, а в последующем - к промышленной разработке природных ресурсов. Так, сырьевой потенциал недр Дальневосточного федерального округа востребован в объеме всего 13,8 %, Сибирского округа – в объеме 20,7 %, тогда как в других федеральных округах этот показатель в два – три раза выше и составляет от 37 до 55 % [3]. Если в районах традиционной добычи речь идет о доразведке существующих полезных ископаемых и месторождений, то в восточных районах – о поиске и оценке новых запасов сырьевых ресурсов. Это связано с первую очередь с финансированием геологоразведочных работ на углеводородное сырье на территории Восточной Сибири и прокладкой трассы нефтепровода Восточная Сибирь – Тихий океан. Регионы Восточной Сибири в основной своей массе являются дотационными, стоимость бюджетных услуг здесь от 1,5 до 6,5 раз

¹ Составлено автором на основе отчетов Федерального агентства по недропользованию об итогах работы за 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 гг. База данных. URL: <http://www.rosnedra.com/article/2660.html>

выше, чем в среднем по РФ. Обеспечение устойчивого развития и конкурентоспособности указанных регионов может быть достигнуто лишь на основе существенного повышения производительности и эффективности труда. Для данных регионов это возможно за счет развития высокоэффективных отраслей экономики, и прежде всего минерально-сырьевого комплекса, где эффективность одного рабочего места в добывающих отраслях на порядок выше, чем в других отраслях. Неразвитая или слабо развитая инфраструктурная обустроенность привели к тому, что экономика северных и восточных регионов может развиваться, главным образом на основе сырьевого сектора, способного вывести их из дотационного состояния. Инвестиционная политика сырьевых регионов со слабо развитой инфраструктурой и сегодня включает преимущественно новые ресурсные проекты, и лишь те инфраструктурные инвестиции, которые уже востребованы бизнесом. Инвестиционная привлекательность ресурсных регионов определяется не только инвестиционной политикой, реализуемой органами власти, но и объективно существующими условиями экономического развития, поскольку за счет наличия собственной сырьевой базы, уменьшения транспортных издержек, снижения зависимости от внешних поставок сырья в регионах нового освоения обеспечивается эффективность инвестиций. Вместе с тем следует учесть ошибки прошлого, и не останавливаться только на сырьевом этапе, ориентируясь лишь на добычу полезных ископаемых. Еще на стадии активной разработки ресурсов необходимо проектировать и возводить производства по более глубокой переработке сырья, использованию отходов и вторичного сырья.

Финансирование затрат по воспроизводству минерально-сырьевой базы кроме перечисленных источников осуществляется и в рамках специальных целевых программ. Начиная с 1994 г. было принято несколько крупных федеральных целевых программ, направленных на развитие минерально-сырьевой, рудно-сырьевой базы для металлургической промышленности, создание геологических основ недропользования и экологического мониторинга. В 2004 г. была разработана и принята долгосрочная государственная Программа по изучению недр и воспроизводству минерально-сырьевой базы России на период 2005–2010 гг. и до 2020 г. с объемом финансирования более 4 трлн руб. и долей государства более 500 млрд руб. К 2020 г. по итогам реализации программы предполагается прирост ценности недр эквивалентный почти 200 трлн руб., а также рост ресурсных налогов и других прямых поступлений от недропользователей на 30–35 %. К 2020 г. в соответствии с долгосрочной

государственной Программой в полтора раза возрастут затраты на освоение месторождений Восточной Сибири, что необходимо для ресурсного обеспечения проектируемого нефтепровода Восточная Сибирь – Тихий океан. Программа предусматривает сохранение достаточно высоких затрат в Уральском федеральном округе, что связано с уточнением перспектив нефтегазоносности и выявлением новых поисковых объектов в периферийных частях Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции, а также реализацией проекта «Урал – Полярный, Урал – Промышленный». Кроме того расширяется финансирование перспективных разработок на континентальном шельфе России, Арктики и Антарктики (Баренцево, Карское, Белое море, море Лаптевых). Предполагается, что на один рубль бюджетных вложений будет приходиться 10 рублей частных инвестиций. Половина всех выделяемых бюджетных средств будет направлена на финансирование геологоразведочных работ по поиску углеводородного сырья, 15 % – благородных металлов и алмазов, 8 % – черных, цветных и редких металлов, 20 % – других полезных ископаемых, 7 % – на создание урановой базы [1].

В отношении регионов, обладающих значительными минерально-сырьевыми ресурсами, важным инструментом развития является создание крупных экономических зон, центров сырьевой добычи, основанных на межрегиональных принципах хозяйствования и способных повысить эффективность использования сырьевых, природных и других преимуществ отдельных территорий. Анализ разведанных и потенциальных сырьевых баз территории и шельфа России позволяет выделить 11 укрупненных площадок, которые могут рассматриваться как межрегиональные центры сырьевого обеспечения послекризисного экономического роста, а отдельные из них и как ядра будущих промышленно-технологических кластеров. Из них 8 приходится на Восточную Сибирь и Дальний Восток. Такими центрами должны стать:

- Алданский (уголь, медь, железо, золото, ванадий, титан);
- Амурский (золото, железо);
- Верхоянский (золото, серебро);
- Восточно-Сибирский (нефть, газ, золото, цинк, свинец);
- Забайкальский (золото, свинец, уран, молибден);
- Каспийский (нефть, газ, золото, цинк);
- Северный (нефть, газ, алмазы);
- Северо-Охотский (газ, нефть);
- Туруханский (нефть, газ);
- Южно-Охотский (нефть, газ);
- Ямало-Карский (газ, нефть).

В основе семи центров лежит добыча углеводородного сырья, а четырех центров – добыча и переработка твердых полезных ископаемых. Развитие таких центров необходимо для сырьевого обеспечения экономики страны. Кроме того, это создаст условия для развития экономики сырьевых территорий, увеличит доходность предприятий, а значит, и благосостояние живущих здесь людей. Поэтапная индустриализация на сырьевой основе и последовательное удлинение технологических цепочек переработки продукции с ориентацией на передовые технологии представляют собой реальную основу освоения незаселенных территорий страны, способ поднятия экономики и уровня жизни в большинстве хронически дотационных отдаленных регионов хотя бы до среднероссийского уровня. На сегодняшний день многие крупные проекты из указанных 11 сырьевых центров уже заявлены и включены как в расходы бюджетов разных уровней, так и целевые федеральные и региональные программы.

Следовательно, несмотря на проблемы, устойчивое развитие экономики России и ее регионов в ближайшие годы будет обеспечиваться на основе минерально-ресурсного потенциала. Обладание значительным сырьевым потенциалом должно стимулировать к сдержанной и рассчитанной на долговременную перспективу государственной политике недропользования с учетом того, что невозобновляемые ресурсы исчерпаемы, а сырьевой тип экономики менее эффективен по сравнению с инновационным. Под устойчивым развитием в данном случае понимается обеспечение экономической безопасности путем создания минерально-сырьевой базы, которая с учетом экономических, социальных, экологических и демографических факторов сможет удовлетворить текущие и перспективные потребности экономики и государства. Со всей остротой встал вопрос о необходимости разработки комплексной государственной стратегии воспроизводства минерально-сырьевых ресурсов и технической модернизации предприятий по добыче и переработке сырья на долгосрочную перспективу. Главная цель стратегии должна заключаться в рациональном и эффективном использовании ресурсного потенциала для удовлетворения внутренних потребностей страны и экспорта. Основные задачи заключаются в разработке и реализации комплекса мер по экономному использованию и сохранению для будущих поколений невозобновляемых природных ресурсов, а также расширению и развитию процесса воспроизводства возобновляемых ресурсов. Долгосрочная государственная стратегия направлена на осуществление структурных преобразований, включающих расточительное недропользование, создание

механизмов рационального использования, охраны и воспроизводства природных ресурсов.

Список литературы

1. Долгосрочная государственная Программа изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России на основе баланса потребления и воспроизводства минерального сырья (2005–2010 гг. и до 2020 г. / Федеральное агентство по недропользованию – Роснедра. URL: <http://www.rosnedra.com/article/2660.html>

2. Дьяченко Ю.К. Методический подход к анализу структуры и критериев эффективности минерально-сырьевого комплекса // Проблемы современной экономики, 2007. – № 3(27). – С. 295–298.

3. Орлов В.П. Ресурсы недр в экономическом развитии Востока России: Доклад на Международной экономической конференции в рамках Байкальского экономического форума (г.Улан-Удэ, 8–10 июля 2009 г.) / Комитет Совета Федерации по природным ресурсам и охране окружающей среды. URL: <http://www.komitet-sovfed.ru/press/publications/105/page/2>

4. Основные результаты работы Федерального агентства по недропользованию в 2008 году и приоритетные задачи на 2009 год. База данных. URL: <http://www.rosnedra.com/article/2660.html>

5. Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 795 с.

6. Шафраник Ю.К. Приоритеты развития и инвестиционная политика в минерально-сырьевом комплексе // Горная промышленность. – № 1. – 2007. – С. 8.

7. Экономическая доктрина Российской Федерации: моногр. – М.: Науч. эксперт, 2008. – 360 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338(47+57) (09) «1860-1899»

О. А. Дроздов

Оценки социально-экономических последствий инфляции в российской экономической литературе 60-х – середины 90-х гг. XIX в.*

В статье анализируются взгляды российских ученых 60-х – 90-х гг. XIX в. на инфляцию, ее причины и механизмы воздействия на национальное хозяйство.

In the article the author analyzes different viewpoint of Russian scientists of 60–90-s of the 19th century on inflation, its reasons and influence mechanisms on the national economy.

Ключевые слова: бумажные деньги, металлические деньги, инфляция, последствия инфляции, инфляционные ожидания, гибкость цен.

Key words: paper currency, coinage, inflation, inflation consequences, inflationary expectations, price flexibility.

В первой части настоящей статьи мы выявили некоторые особенности исследований отечественными экономистами 60-х – середины 90-х гг. XIX в. проблем влияния инфляции на экономику и социальную сферу Российской империи. Наряду с указанным ранее многие отечественные экономисты обращали внимание и на тесную связь между обесценением бумажных денег и расцветом спекуляции в стране. В этом вопросе экономисты (В. В. Бирюкович, И. С. Блюх, Н. К. Бржеский, Н. Х. Бунге, И. И. Кауфман, Л. В. Федорович и др.) лишь пересказывали мысли Г. Гока, Ф. Вирста и в особенности Дж. С. Милля, считавших спекуляцию неизменным спутником бумажных денег. Конечно же, как справедливо замечалось в литературе, спекулятивный момент в известной мере присущ всякому бизнесу как в промышленности, так и в торговле. Однако же инфляция порождает и усиливает явления, которые оказывают «развращающее» влияние на народное хозяйство. «Быстрые и постоянные колебания цены кредитных билетов» вызывают «резкие

* Продолжение, начало см. Вестник ЛГУ имени А. С. Пушкина № 4. 2008. С. 5–25.

колебания цен», – конкретизировал К. В. Трубников, – что обеспечивает «для банкиров и всякого рода спекулянтов возможность для скорого обогащения» [8, с. 5]. Все эти «колебания ценности» спекулянты всячески эксплуатируют в личных эгоистических целях, тем самым усиливая вибрации ценности денег. К тому же немало спекулянтов осуществляют свои операции «негласно», «вне закона»; будучи же в большинстве своем людьми «недобросовестными и бесчестными», спекулянты успешно пользуются «легкомыслием и невежеством», «низким уровнем экономического образования масс» и осуществляют продажи валюты «по самым несообразным ценам» (В. П. Безобразов) [1, с. 17]. Банки же, спекулируя бумажными деньгами, последовательно подрывают их биржевой курс. Ясно, что подобное обстоятельство делает и производство, и торговлю, и внешние инвестиции «судорожными». Вдобавок и неустойчивый биржевой курс кредитных билетов, и втягивание банков в международную спекуляцию кредитными билетами ухудшает и без того плачевное состояние народного хозяйства страны.

«Ураган спекуляции» (Д. И. Пихно) проявляется не только в указанных выше фактах. Инфляция способствует форсированному созданию и непродолжительному функционированию «карточных домиков» – различных товариществ, компаний и т. п. Их ближайшая судьба общеизвестна: крахи и банкротства. Кстати сказать, подобная же судьба ждет, по В. Ф. Залескому, и спекулянтов кредитными билетами («банки, банкиров и менял»), которые в конце концов, не получая барышей от разницы курса, исчезают с экономического ландшафта.

Еще одним принципиально важным моментом, обнаруживающимся в трудах значительного числа сторонников металлических денег, стал анализ феномена перераспределения национального дохода и богатства между различными группами общества в условиях инфляции. В этом вопросе они в основных чертах повторяли и развивали идеи Г. Маклеода, Дж. С. Милля, А. Вагнера, а также участников широко известной дискуссии первой половины XIX в. в Англии. В. П. Безобразов впервые среди отечественных экономистов обосновал вывод о том, что обесценение денег со временем обрушивается прежде всего на тех, кто живет «на счет постоянных окладов» и приводит к «потрясениям во всех имущественных отношениях». Затем российские экономисты углубили анализ указанной проблемы, и вот уже сам С. Ю. Витте (в 1895 г.) фундирует предлагаемый им проект денежной реформы во многом именно разнообразными и «неравномерными» влияниями «расстроеной валюты на различные классы населения».

Дореволюционные российские экономисты (К. К. Гаттенбергер, П. И. Георгиевский, В. К. Гольдман, И. И. Кауфман, Е. И. Ламанский, А. Н. Миклашевский, Л. В. Федорович и др.) выявили многообразные формы перераспределения доходов и имущества: от кредиторов к дебиторам (согласно А.А. Исаеву, приносящие «совершенно незаслуженные выгоды» должникам); между наемными работниками и владельцами капиталов; от занятых в реальном секторе экономики к субъектам, осуществляющим всяческие спекулятивные операции; между хозяйствующими субъектами («в среде торгово-промышленных классов»). Все эти непредсказуемые флуктуации доходов, имущества, богатства, собственности влекут пертурбации социально-экономических отношений, «громадный экономический переворот» (В. К. Гольдман), своего рода «имущественные революции» (А. Н. Гурьев).

В частности, одним из важнейших каналов перераспределения доходов и богатства, по мнению дореволюционных специалистов, является сеньораж. Поэтому проблема обесценения денег как своеобразного «порасходного» налога активно обсуждалась А. Н. Гурьевым, М. Н. Катковым, И. И. Кауфманом, П. А. Никольским, И. Т. Тарасовым, К. В. Трубниковым и др. М. Н. Катков, будучи большим приверженцем бумажных денег, настаивал на том, что, мол, этот налог – налог исключительно на капитал. Такое утверждение было вызвано, по всей вероятности, стремлением вывести из-под удара горячо любимые им денежные знаки на том основании, что трудящиеся вовсе не терпят от них убытка, в отличие от капиталистов. Было и еще одно мнение – что налог этот пропорционально распределяется между всеми экономическими субъектами. С резкой критикой их воззрений выступил И. И. Кауфман. Осуждая взгляд Каткова, Кауфман утверждал, что в то время как цены на различные виды капитала весьма «подвижны», цена труда является «самой неподвижной». «Поэтому, – провозглашал он, – обесценение денег, насколько оно имеет наружное сходство с налогом, является прежде всего налогом на труд, а не на капитал, ибо цены на труд менее всяких других цен способны быстро возвышаться пропорционально обесценению бумажных денег, а цены на разные товары, потребляемые рабочими, гораздо больше склонны к такому возвышению» [7, с. 355].

Еще один способ перераспределения доходов частного сектора в пользу государства демонстрировался, к примеру, В. К. Гольдманом, Ю. Тришканом, К. В. Трубниковым. По их мнению, государство вынуждено заимствовать денежные ресурсы у населения страны. При этом государство, заполучив у подданных денеж-

ные ресурсы по вполне определенному курсу, через некоторое время расплачивается с ними обесцененными деньгами (если вообще платит по долгам, а не проводит конверсию займов). Совсем иное дело – долговые отношения государства с нерезидентами. Здесь и займы, и платежи по ним осуществляются полноценными деньгами, а значит, иностранцы не несут никаких потерь. Наконец еще один метод, которым государство изымает немалую толику доходов частных хозяйств, по мнению А. Н. Миклашевского, Л. В. Федоровича и др., в общих чертах состоит в следующем. Обесценение денег и устойчивый рост цен идут рука об руку. Между тем государство для реализации возложенных на него функций должно осуществлять закупки товаров и услуг. Но последние ведь тоже возрастают в цене! Очевидно, что реально сократившиеся государственные доходы теперь уже недостаточны для осуществления закупок товаров и услуг. Посему государство вынуждено увеличить давление налогового пресса, подрывая и без того уменьшившиеся «податные силы» населения страны.

Постепенно русские экономисты пришли к пониманию того, что инфляция ложится бременем на все социальные группы населения. Однако бремя это распределяется вовсе неравномерно. При этом, как справедливо отмечалось в публикациях, в отличие от тех, кто получает фиксированные доходы, некоторые классы или даже отдельные их представители способны не только перекладывать бремя обесценения денег на других участников экономических отношений, но и получать от инфляционных процессов значительную прибыль. К последним теоретики причисляли, во-первых, спекулянтов и банкиров. Затем шли торговцы, которые легко и в кратчайшее время корректируют цены реализуемых ими товаров и услуг в зависимости от состояния экономической конъюнктуры (или, по словам Л. В. Федоровича, «могут избежать потери путем повышения цен своих товаров»). Далее следовали «крупные капиталисты, фабриканты и тому подобные лица, посвященные в знание причин, вызывающих колебания ценности денег»; они могут «... более или менее удачно предусматривать их [колебания ценности денег – О.Д.], имеют возможность не только охранять свое благосостояние от последствий расстройств валюты, но даже иногда пользоваться ими к своей выгоде» [3, с. 158].

Однако при таком консенсусе очень рельефно проявились расхождения между специалистами в толковании того, на ком все-таки лежит главное бремя инфляционного гнета. Эти расхождения, как нам представляется, возникли от неоднозначного понимания вопроса, кто же относится к категории лиц, получающих фиксированные

доходы? Например, согласно Д. М. Львову, в числе таковых не только чиновники и рабочие, но и ростовщики (последние ведь получают «определенные денежные доходы»!). Отсюда и выходит, что среди самых обездоленных, наиболее страждущих от обесценения кредитных билетов, появляются лица, взявшие немалые проценты за предоставленные в ссуду денежные средства. К. К. Гаттенбергер же называл среди тех, кто «получает определенное вознаграждение», лишь чиновников и рантье. Видимо, находясь под впечатлением именно такого взгляда и отстаивая интересы совершенно определенных социальных групп, С. Ю. Витте провозглашал, что «наиболее тяжело отзывается» падение ценности бумажных денег «на интересах» рантье, чиновников, государственных кредиторов, лиц, живущих на доходы от «арендных и других контрактных платежей», так как доходы этих субъектов, по его убеждению, «заранее, и нередко на долгие сроки, строго определены в своих размерах» и в условиях инфляции, «оставаясь номинально без изменения, в то же время реально уменьшаются». Трудно согласиться с подобным образом мышления. Вместе с тем мы отдаем себе отчет в том, что для С. Ю. Витте такая интерпретация событий была принципиальной. Почему? По-видимому, потому, что ему было необходимо заручиться поддержкой возможно большего числа влиятельнейших групп с особыми интересами в модернизации денежного обращения страны.

Более того, С. Ю. Витте выступил как бы в качестве главного рупора тех, кто стремился максимизировать прибыли за счет наступления на интересы наемных рабочих. Во всяком случае именно он провозгласил, что «при обесценении валюты обыкновенно возрастает» наряду с прибылями предпринимателей, доходами лиц свободных профессий, «вознаграждение рабочего труда». Отсюда напрашивается, прямо скажем, парадоксальный вывод – наемные рабочие не столь обременены обесценением денег, как, к примеру, крупные землевладельцы, так как именно последние «проживают на доходы от арендных платежей». Фактически подобным выступлением С. Ю. Витте ставит в один ряд и рабочих, и промышленников, и торговцев, и лиц свободных профессий, поскольку все они «имеют возможность изменять свои доходы соответственно вздорожанию жизненных потребностей». Смещение это, скажем, весьма странное и могло бы быть признано заблуждением, если бы Витте столь явно не пытался удовлетворить идеологические потребности определенных кругов российского общества.

Между тем в противоположность этой точке зрения существовала и другая, реалистичнее отражавшая положение трудящихся во второй половине XIX в. О том, что инфляция особенно тяжким бре-

менем ложится на трудящихся, высказывались И. С. Блюх, В. К. Гольдман, И. И. Кауфман, П. А. Никольский и другие весьма авторитетные ученые. Лучшим примером, на наш взгляд, может быть А. Н. Гурьев, сотрудник С. Ю. Витте по денежной реформе 1895–1898 гг. в России. Впрочем, правильнее будет предоставить слово самому А. Н. Гурьеву. «Особенно тяжело отзывается расстройство валюты, – подчеркивал он, – на *трудовых классах* населения» [4, с. 102].

Выявленное нами разногласие не только между учеными, но и между министром финансов страны и его подчиненными, имело, по видимому, помимо чисто идеологической и теоретическую подоплеку. Корни этого расхождения, по всей вероятности, – в отношении к теоретическому ядру классической политэкономии, составным элементом которого стала гибкость заработной платы. Скорее всего С. Ю. Витте, при всей его отстраненности от многих идей классиков, все-таки положительно воспринял идею о гибкости заработной платы. Но это касается непосредственно С. Ю. Витте. Общей же чертой эволюции экономической науки в России во второй половине XIX в., как известно, стал постепенный (а в некоторых вопросах – резкий) отход от многих аксиом классической школы. Этот отход нашел свое выражение и в гурьевской «инертной оплате труда» (иными словами, в неверии в гибкое приспособление заработной платы к изменениям цен). Отсюда вполне закономерен центральный вывод немалого числа экономистов о крайне негативном воздействии инфляции именно на трудящихся. Тем не менее, это умозаключение, как это показали дальнейшие события в нашей стране, были проигнорированы руководством государства, и уже совсем скоро, в 1905 г. Россия пережила страшный революционный шок.

Чем более экономисты углублялись в вопрос о социальных издержках обесценения денег, тем очевиднее становилась реалистичность их основных выводов. Как мы показали, разные авторы в 1860-х – середине 1890-х гг. так или иначе сходились во многих своих заключениях. Но при такой согласованности отдельные мысли, хотя и озвученные даже министром финансов государства, не пользовались широким признанием. Помимо влияния инфляции на рабочих в их числе мы бы выделили еще и положение о зависимости взяточничества (лихоимства) чиновничьего аппарата от инфляции. Эта мысль до основных ее русских глашатаев – А. Н. Гурьева, С. Ю. Витте, Н. С. Мордвинова, Л. В. Федоровича – была высказана Г. Гоком и Ф. Вирстом. Однако повторимся, почему-то большой поддержки в России она не получила. Содержание этой проблемы, на наш взгляд, лучше всего мог бы осветить именно тот, кто имел са-

мое отчетливое представление о глубине проникновения в административный аппарат страны этого явления, о степени нравственного регресса чиновников, – министр финансов страны С. Ю. Витте. Поэтому и предоставим ему слово. «Повсеместно, – провозглашал он, – при обесценении валюты, наблюдался факт развития лихоимства среди служащих, так как на них обесценение это отражается крайним стеснением жизненного обихода» [4, с. 159]. Особенно же подчеркнем, что вышеуказанными российскими авторами настойчиво проводилась мысль, что взяточничество (лихоимство), инициированное инфляцией – феномен, характерный вовсе не только для Российской империи. Так, Л. В. Федорович, а за ним и А. Н. Гурьев, обратившись к опыту Австрии, обнаруживали, что инфекция взяточничества распространилась там в начале XIX в. – в период наибольшего падения курса бумажных денег. Преобразование же денежного обращения на основе полноценной монеты якобы сняло остроту проблемы (хотя «искоренить раз приобретенную привычку оказалось вовсе не легко» (А. Н. Гурьев). Отсюда у читателя сразу же формировался вывод, что достаточно отказаться от бумажных денег, как главный детерминант лихоимства исчезнет.

Мы, подобно А. Н. Гурьеву, С. Ю. Витте, Н. С. Мордвинову, Л. В. Федоровичу, уверены, что инфляция активнейшим образом способствует нравственной деградации бюрократии. Тем не менее, мы все-таки не отводим инфляции роль единственной и даже решающей причины коррупции. Здесь достаточно было бы адресовать читателей к уже достаточно глубоко проработанному направлению теории общественного выбора – экономике бюрократии. Однако мы хотели бы сделать одно замечание. Всякий чиновник – это преимущественно рациональный максимизатор. Таковым он становится вовсе не из-за особого склада характера или генетической к тому предрасположенности. Максимизирующий образ мышления и поведения заложен в самой сути существования и прогресса бюрократии как специфической иерархической структуры с имманентно присутствующими ей целями и интересами. Всякий же, кто не воспринимает стиль поведения и мышления бюрократии, рано или поздно элиминируется из ее среды. Можно сказать, что мздоимство в той или иной форме для чиновников вовсе не носит случайный характер, оно органически присуще этому «клану».

Что же до борьбы с нравственным растлением чиновников, главным методом которой даже у министра финансов государства – С. Ю. Витте – является отказ от бумажных денег, то его иначе как наивным сегодня не назовешь. Тем не менее, саму попытку экономической детерминации компенсирующего поведения одной из спе-

цифических социальных групп (чиновников), возведения этого вопроса фактически в ранг основных угроз обществу на самом высоком уровне, мы склонны рассматривать как весьма прогрессивное событие не только в русской экономической литературе, но и в отечественном политическом процессе.

Таковы в самых существенных чертах проявления болезней народного хозяйства, возникающие при обесценении кредитных билетов, которые были подвергнуты анализу в российской экономической литературе второй половины XIX. Ко всему сказанному, красной нитью через критические выступления борцов с бумажными деньгами проходили демонстрация и обоснование негативного, вредного («дурного» по Л. В. Федоровичу) влияния инфляции на финансовое (государственное) хозяйство. Обесценение денег, – единодушно провозглашали они, апеллируя не только к трудам западноевропейских мыслителей, но и руководствуясь опытом бумажно-денежного обращения в России и в других государствах (большими знатоками чего они были), – непременно обеспечивает значительное снижение «податной способности населения»; резкое увеличение размера государственных расходов и одновременное уменьшение реальных государственных доходов; последовательное усиление давления пресса налогообложения («возвышение окладов налогов»); разрастание государственного долга; упадок кредитоспособности государства; негативную динамику платежного баланса страны; серьезное, если даже не критическое, расстройство кредитно-денежной системы страны и деградацию ее институтов.

Если суммировать все вышеизложенное, то со всей очевидностью вырисовывается общий лейтмотив выступлений большой группы отечественных экономистов: разрушить теоретический фундамент бумажно-денежного обращения и параллельно обеспечить идеологический и практический триумф полноценных денег. Только деньги из драгоценных металлов, – доказывали они, – обеспечат устойчивость денежной, а значит и всей экономической системы страны. Именно поэтому, несмотря на некоторые нюансы, сторонники металлических денег объединились в выпячивании негативных последствий инфляции. И эта позиция, получившая достаточно широкое распространение, находила огромное число подтверждений в реальных процессах, протекающих в российской экономике. Неслучайно даже некоторые сторонники бумажных денег соглашались с тем, что обесценение денег уже неблагоприятно сказалось на экономике государства.

И вряд ли можно подвергнуть сомнению правоту вышеназванных авторов сегодня, если речь идет об инфляции, превышающей умеренный уровень, и в особенности если она неконтролируема. В таком случае обесценение денег превращается в тяжелейшую болезнь, поражающую все клетки экономического организма, затрагивающую коренные интересы различных слоев общества. Она стимулирует и активизирует перераспределение национального дохода, обесценивает накопления и сбережения экономических субъектов, подавляет платежеспособный спрос населения, препятствует инвестициям и т. д.

Сказанное выше позволяет нам целиком присоединиться к тем, кто отводит инфляции отрицательную роль в воздействии на производительные силы общества. Тем не менее, мы присоединяемся к ним лишь в том случае, если речь идет о неконтролируемой и превышающей умеренные темпы инфляции. Совершенно иное дело, если темпы роста цен не превышают 3–5 % в год. В настоящее время в экономической науке такая инфляция рассматривается, скорее, как стимул экономического развития, подталкивающий производителей к расширению предложения экономических благ, нормализующий и исправляющий ценовые диспропорции как своеобразную «смазку» в механизме согласования совокупного спроса и совокупного предложения.

Такой подход формировался в недрах экономической мысли длительное время и отчетливо проявился в ходе «кейнсианской революции». Именно тогда «ползучая» инфляция была признана полезной для стимулирования производства, особенно в периоды экономических кризисов. С позиций современной экономической науки нам представляется особенно важным, что, по сути, то же самое провозглашали и отечественные сторонники бумажных денег – А. Я. Антонович, И. Аскаков, М. Погодин, А. И. Шипов, С. Ф. Шарапов и др. – в 60-х – середине 90-х гг. XIX в. Отталкиваясь от количественной и номиналистической теорий денег они приходили к иным, нежели защитники металлических денег, выводам. Если количество денег уменьшится, – утверждали они, – деньги подорожают, цены упадут, наступит кризис. Увеличение же количества денег вызывает их обесценение и, соответственно, повышение цен. Последнее же побуждает предпринимателей расширить производство и приводит к экономическому процветанию. Всего этого можно достичь, если выпуски денег будут предназначены «исключительно» для производства, а также если должным образом будет налажено «управление работой» бумажных денег (А. Я. Антонович, И. Борткевич, С. Ф. Шарапов и др.). «Следовало бы только обставить выпуски

кредитных билетов, – писал И. Борткевич, – такими гарантиями, чтобы не могло быть места для злоупотребления ими, чтобы не мыслим был тайный их выпуск, что делалось у нас прежде...» [2, с. 10].

В противоположность им сторонники реорганизации денежной системы страны на основе полноценных денег настаивали на том, что государство всегда использует бумажные деньги исключительно в собственных целях, и при прочих равных условиях чаще всего эмиссия денег бывает бесконтрольной, влекущей деформацию кредитно-денежной системы и экономических отношений к потере управляемости народным хозяйством и т. п. По их мнению, совершенно невозможно определить размер безвредного выпуска бумажных денег (Н. Х. Бунге, Н. А. Новосельский, М. М. Сперанский, П. Федорович и др.). Сегодня подобные представления скорее всего можно назвать упрощенными. Да и в XIX в. доводы сторонников названного направления в теории денег вызывали сомнения. Как бы отвечая вышеназванным авторам, Н. Я. Данилевский провозглашал: «Конечно, бумажные деньги имеют многие присущие им недостатки, которые мы вовсе и не думаем отвергать; но тем не менее, они не только доставляют весьма выгодный ресурс в крайних обстоятельствах, но даже и вне их могут предоставить значительные выгоды, как самый дешевый из всех видов кредита, который, как и все на свете, может быть не только употребляем, но и злоупотребляем, что не составляет какой-либо особенности бумажных денег» [5, с. 53–54].

Заметим, что далеко не все сторонники организации обращения бумажных денег шли на прямое столкновение с приверженцами металлических денег. Немало из первых, проявляя известную гибкость, пытались отстоять бумажно-денежное обращение достаточно изощренными способами. Это проявлялось в том, что, разделяя основные постулаты инфляционистов, они на словах солидаризовались по некоторым вопросам и со своими оппонентами. Да, – говорили они, – обесценение денег негативно сказывается на народном хозяйстве; само же обесценение денег возникает в результате превышения количества денег выше необходимого. Но в действительности в стране, – утверждали они, – вовсе нет никакого избытка денег в обращении. Наоборот, страна испытывает острый недостаток (чуть ли не голод) денег. Именно в дефиците денег, – провозглашали они, – и кроется причина всех бед России [6, с. 110]. Но так как увеличить количество полноценных денег в краткосрочный период достаточно проблематично, выход один – эмиссия бумажных денег (или их суррогатов), что и послужит толчком для

выхода экономики из кризисного состояния. Таким вот образом отстаивали Н. Аблов, А. А. Красильников и др. необходимость функционирования бумажных денег. К примеру, уже упоминавшийся Н. Я. Данилевский настаивал на том, что никаких признаков «излишества денежных знаков» в России не обнаруживается и считал возможным увеличить количество денежных знаков в 1,5 раза «без опасения их излишества» (т. е. дополнительно эмитировать еще 700 млн кредитных билетов). Другой автор, Н. Х. Вессель, соглашаясь с тем, что страна испытывает острый недостаток денег и в то же время утверждая, что новые их эмиссии могут стать «хроническими», что обесценит деньги, все-таки высказывался в пользу инфляционной инъекции в более чем 480 млн рублей за счет введения в обращение особых бумажно-денежных суррогатов. Н. Х. Вессель был далеко не оригинален в этом вопросе. Еще в 1865 г. И. Лихачев, сетуя на то, что «все мы страдаем общим безденежьем», предлагал допустить обращение «государственных разменных общественными имуществами беспроцентных билетов».

Таким образом, одним из ключевых направлений исследований значительной группы российских профессиональных экономистов во второй половине XIX в. стал углубленный анализ социально-экономических последствий инфляции. Инфляция в их представлениях – чисто денежный феномен, возникающий в результате чрезмерной эмиссии бумажных денег. Подобный подход конечно же не согласуется с современными представлениями, однако полностью отражает уровень познания инфляции, характерный для экономической науки того периода. В числе негативных последствий инфляции для национального хозяйства и социальной сферы отечественными экономистами выделялись: утрата «прочного измерителя ценностей», постоянный и асинхронный рост цен, подрывающие рыночный механизм саморегулирования экономических процессов; деградация реального сектора экономики и ускоренное развитие предприятий сферы обращения (прежде всего спекулятивных); обесценение денежных доходов у лиц с фиксированными доходами; активное и многообразное перераспределение доходов между экономическими субъектами; обесценение доходной части бюджета и, как следствие, необходимость усиления налогового пресса и пр. Эти тезисы были характерны для сторонников организации денежного обращения, основанного на полноценных деньгах и легли в основу аргументации введения в нашей стране золотого монометаллизма. Сторонники же бумажных денег активно формировали теоретические основы того подхода, который доминирует

сегодня и проявляется в признании целесообразности поддержания умеренных темпов инфляции (таргетирования инфляции).

Список литературы

1. Безобразов В. О некоторых явлениях денежного обращения в России в связи с промышленностью, торговлей и кредитом. – М., 1863–1864.
2. Борткевич И. О денежной реформе, проектированной Министерством финансов. – СПб., 1896.
3. Витте С. Ю. Речь, произнесенная министром финансов 28 декабря 1895 г. в общем собрании Государственного совета // Сергей Юльевич Витте – государственный деятель, реформатор, экономист (К столетию со дня рождения). – Ч. II. – М. – С. 153–168.
4. Гурьев А. Реформа денежного обращения. Ч. I. – СПб., 1896.
5. Данилевский Н. Я. О низком курсе наших денег и новых источниках государственных доходов. – СПб., 1886.
6. Дубянский А. Н. Проблема параллельных денег в Российской империи. – СПб., 2004.
7. Кауфман И. И. Кредитные билеты, их упадок и восстановление. – СПб., 1888.
8. Трубников К. В. О восстановлении и упрочении финансового благоустройства в России. – СПб., 1886.

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ

УДК 658.155:621(574)

Э. А. Рустенова

Технологические резервы повышения эффективности предприятий машиностроительного комплекса Казахстана

Рост эффективности общественного производства зависит от ускорения темпов развития машиностроительного комплекса. За последние 20–25 лет существенно изменилась роль технологии в машиностроении. Классические технологии, как правило, определяют технические характеристики машин. Применение новых технологий обуславливается последовательным углублением электрификации, роль которой постоянно возрастает. Исследования тенденций развития материально-технической базы машиностроения показывают, что темп динамики развития базовых технологий должен опережать темп совершенствования собственно технических систем.

Growth of efficiency of public production depends on the acceleration of rates of development of machine-building complex. For the last 20–25 years substantially the role of technology changed in an engineer. Classic technologies, as pravilo, determine technical descriptions of machines. Development of new technologies of obuslavlivaetsya successive deepening of electrification the role of which increases constantly. Researches of progress of material and technical base of engineer trends show that rate.

Ключевые слова: экономический рост, научно-технологический потенциал, инновационное развитие, машиностроение Казахстана.

Key words: economic growth, scientific - technological potential, innovation development, mechanical engineering of Kazakhstan.

Рост эффективности общественного производства зависит от ускорения темпов развития машиностроительного комплекса (МК), которому сегодня принадлежит главная роль в осуществлении достижений научно-технической революции. МК оказывает решающее влияние на развитие материально-технической базы всех отраслей экономики страны [5]. Однако масштабы и темпы развития МК за последние 15–19 лет резко замедлись, что отразилось на темпах развития всех секторов экономики Казахстана.

До распада СССР машиностроение в Казахстане не имело приоритетного значения. В разделении труда в рамках Союза Казахстан развивал черную и цветную металлургию и сельское

хозяйство, основанные на мощной рудной базе (Карагандинский металлургический комбинат, Усть-Каменогорский свинцово-цинковый и титано-магниевый комбинаты, Зыря-новский полиметаллический комбинат, Лениногорский полиметаллический комбинат, Балхашский и Дзезказганский медеплавильные комбинаты, Донской ГОК, Соколовско-Сарбайский горно-металлургический комбинат и т. д.) и больших пахотных площадях. На территории республики имелось два крупных машиностроительных завода: Павлодарский тракторный завод (годовая программа выпуска – 43 тыс. тракторов ДТ-75; тип производства – массовый; примерная численность рабочих – 20 тыс. чел.), Целиноградсельмаш (производство сельскохозяйственной техники - жаток, сеялок и т. д.). В основном в структуре машиностроения были представлены средние (до 2 тыс. рабочих) и мелкие предприятия (до 500 рабочих). Эти предприятия в основном находились на севере (Петропавловск), западе (Уральск), юге (Алма-Ата) республики. Продукция была в основном оборонного характера и специального назначения, тип производства – серийный и мелкосерийный. Например, Алма-Атинский завод тяжелого машиностроения (АЗТМ) производил волочильные станы для производства проволоки (в СССР имелось два завода такого профиля), Чимкентский завод пресс-автоматов – специальные прессы инерционного винтового типа.

Заводы обладали неплохим парком универсальных станков, в том числе имелись станки с числовым программным управлением (ЧПУ), многооперационные станки с ЧПУ (обрабатывающий центр), стали появляться промышленные роботы (ПР). На заводах работали высококвалифицированные рабочие и инженеры, поскольку мелкосерийное и серийное производство предполагает достаточно частую смену вида продукции и соответствующую квалификацию. Но высокоточного машиностроения в Казахстане практически не было, такие заказы в основном выполняли в России и на Украине.

Распад СССР поставил машиностроение Казахстана на грань вымирания, практически все заводы остановились. Произошел разрыв всех связей с поставщиками сырья и комплектующих. Большая часть поставщиков оказалась в России и на Украине. Сказалось и полное отсутствие спроса на продукцию, прекращение ее сбыта. Только в последнее время стали появляться совместные компании по сборке машин, в основном с российскими партнёрами. В этой связи следует отметить, что наиболее перспективной формой машиностроительного предприятия сейчас в Казахстане является предприятие по ремонту техники и изготовлению комплектующих деталей для машин.

Таким образом, развитие МК Казахстана происходит преимущественно за счет экстенсивных факторов [3]. Отмечается падение уровня фондоотдачи, резко ухудшилось использование производственных мощностей; на предприятиях МК медленно решаются социальные проблемы, не реализованы комплексные, направленные на повышение эффективности, общегосударственные и отраслевые научно-технические программы. Материально-техническая база в МК развивается очень медленно, отмечается глубокий структурный кризис в связи с гигантоманией, монополизмом и информационно-технологической самоизоляцией отдельных подотраслей машиностроения. В условиях НТП экономические и социальные результаты МК всё в большей степени зависят от энерготехнологических факторов [3].

Кроме того, модернизация МК связана с огромными капитальными вложениями, что сдерживает качественные сдвиги в технологическом уровне производства. В период проведения конверсии МК Казахстана, в объеме выпускаемой продукции которого примерно 65 % занимал оборонный заказ, следовало исходить из реальных возможностей, ориентируясь на приведение в действие экономических и организационных рычагов. По нашей оценке на предприятиях и в организациях оборонного значения в составе МК в 1983–1991 гг. было занято около 60 % рабочих, 59 % основного технологического оборудования, использовано 61–63 % металла, 62 % энергоресурсов, не менее 75 % капитальных вложений. Проводимая конверсия в условиях перехода к рынку предполагала новые экономико-организационные решения проблем ускорения НТП на базе современных технологий, обеспечивая оптимальный уровень эффективности машиностроительного производства. Отсутствие законодательных актов по НТП, энергетике и конверсии снижало возможности развития новых организационно-правовых форм хозяйствования в системе МК. И сейчас нет единой концепции и стратегий конверсии на уровне как МК страны, так и МК отдельных регионов, что не позволяет осуществлять экономически оптимальный переход к рынку в условиях ограниченных капитальных вложений и снижения уровня конкурентоспособности предприятий машиностроения. В ВПК пока нет долгосрочной государственной научно-технической программы широкого внедрения технологий двойного назначения, эффективность которых доказана зарубежным опытом и рядом отечественных предприятий. Расширение функций машиностроения, а также растущие потребности народного хозяйства и населения страны привели к резкому увеличению номенклатуры изделий, выпускаемых предприятиями отрасли, а вне-

дрение научно-технического прогресса требует непрерывного обновления и совершенствования качества продукции машиностроения.

Установлено, что в условиях НТП под влиянием различных факторов объективно меняется организационно-структурный характер машиностроительного производства. В течение длительного времени (примерно 35–40 лет) образцом высокого технологического и организационного уровня служило массовое поточно-конвейерное производство, стабильно выпускавшее одно или несколько однотипных изделий. Массовому и крупносерийному производству с ограниченной номенклатурой, характерному для таких отраслей, как автомобилестроение, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство подшипников, инструмента был характерен высокий уровень специализации рабочих мест (участков). В машиностроении сейчас массовое производство занимает по объему продукции примерно 20–25 %. Остальные 75–80 % приходятся на долю изделий серийного, мелкосерийного и индивидуального производства, которое в обобщенном виде можно считать многоцелевым. В нашей стране этот тип производства характерен для транспортного и тяжелого машиностроения, судостроения, авиастроения, станкостроения, строительного-дорожного, химического машиностроения. Но граница между этими видами машиностроительного производства носит условный характер и ее не всегда можно точно провести, так как расширение номенклатуры выпускаемых изделий распространяется и на традиционные отрасли массового производства, например автомобилестроение, где базовые модели машин, как правило, выпускаются в модификациях. При обосновании целей, задач и направлений научно-технического прогресса в машиностроении следует ориентироваться на особенности многоцелевого производства, что связано с требованиями рынка (как отечественного, так и зарубежного).

За последние 20–25 лет существенно изменилась роль технологии в машиностроении [2]. Поэтому классические технологии, как правило, определяют технические характеристики машин, прежде всего их мощность, ресурс и экологические параметры. Современные технологии открывают возможность для создателей новых технических систем – как для конструкторов, так и производителей. Опережающий темп развития технологий – необходимая предпосылка создания машин на уровне мировых образцов. Учеными в нашем МК отмечается значительная технологическая многоукладность, которая сдерживает возможности механизации и автоматизации производственных процессов в заготовительных и

обрабатывающих цехах. Использование новых энергоносителей создает предпосылки развития прогрессивных технологий в машиностроении, таких, например, как переход от традиционной схемы технологического процесса «материал-заготовка-деталь» к совмещенным процессам получения материала с одновременным формированием деталей. Это совмещение функций технологии и материаловедения, технологических процессов во времени и пространстве, одновременная обработка на одном операционном поле; совершенствование существующих и разработка новых технологий на основе использования высоких и криогенных температур, высоких и импульсных давлений, вакуумных, ионных, в том числе плазмы и других рабочих сред, ультразвука, ионизирующих и радиационных излучений. НТР обеспечивает возможность реализации закона концентрации энергии в производственных системах, позволяющих управлять сложной системой особого рода «энергия-скорость-эффект», потенциал которой исследован пока недостаточно. Развитие новых технологий обуславливается последовательным углублением электрификации, роль которой постоянно возрастает. В машиностроении Казахстана темпы повышения качества энергетического потенциала за счет роста доли электроэнергии в энергобалансе незначительны [3].

Совершенствование механизма стимулирования применения прогрессивных электротехнологических процессов в машиностроении требует объективного подхода к комплексной оценке их эффективности. Использование электроэнергии в технологических процессах следует рассматривать как совершенствование способа производства, а эффективность электротехнологии – как часть эффективности новой техники. Однако определение экономической эффективности использования электроэнергии непосредственно для воздействия на предмет труда в машиностроении имеет свою особенность.

Исследования тенденций развития материально-технической базы машиностроения показывают, что темп динамики развития базовых технологий должен опережать темп совершенствования собственно технических систем. Данные показывают, что в машиностроении особое экономическое значение имеет потенциал двойных технологий, обеспечивающих оптимальную организационную мобильность предприятий для перехода к выпуску новой продукции. В машиностроении реализация достижений НТР осуществляется, как правило, с привлечением значительных затрат и поэтому новые технологии нуждаются в точном измерении затрат, связанных с их развитием. В литературе само понятие «новая тех-

нология», более широкое, чем «новая техника», определяется технологическими, экономическими, социальными и экологическими параметрами. Повышение качества конструкционных материалов обусловливается ускорением развития электротехнологии и прежде всего увеличением доли электролита, обеспечивающего коренное улучшение качества металла, являющегося главным конструкционным материалом [3].

Данные отечественных ученых показывают, что темпы прироста прочности сталей и сплавов приостановились есть теоретический предел ее использования. Поэтому возникает задача (особенно это относится к энергетическому, металлургическому машиностроению, судостроению) поиска новых перспективных конструкционных материалов на базе сложного инженерно-химического или инженерно-физического комбинирования материалов с различными физико-механическими свойствами с применениями современных энергоносителей, используя нанотехнологии. Применительно к металлообработке энергетическая составляющая в системе функциональных элементов производства все больше революционизирует весь процесс производства, что связано с закономерностью развития энергетической функции и изменениями свойств технологий. Из всей системы нематериальных элементов производства на первое место «выдвигается» технология. Системное изменение технологии производства – одновременно и следствие, и предпосылка эффективного использования новых средств и предметов труда. Здесь речь идет о переходе от дискретных (прерывных) многооперационных процессов к малооперационным технологиям. Процессы углубления электрификации способствуют сокращению длины «технологической цепочки» за счет создания принципиально новых методов воздействия на обрабатываемые материалы как на заготовительных, так и на обрабатывающих стадиях. В этой связи малооперационные технологии являются важным технико-экономическим условием развития потенциала материально-технической базы отраслей машиностроительного комплекса. Процесс интенсификации прежде всего предполагает внедрение в широких масштабах малооперационные технологии на основе комплексной электрификации на стыке смежных отраслей (например, металлургия-машиностроение). Энергия, определяя динамику технологий, оказывает революционизирующее влияние на методы создания металлообрабатывающих машин, к которым, в первую очередь, следует отнести многоцелевые, многооперационные обрабатывающие центры. Станки-центры позволяют объединять, интегрировать выполнение значительного числа операций механической

обработки на основе соединения двигателя и рабочей машины в едином блоке в результате достижений в области электромеханики, электроники, вычислительной техники, гидравлики и т. д. Гибкость и дробимость энергоносителей создают условия для совмещения операций, что приводит к сокращению рабочего цикла, высвобождению производственных площадей, уменьшению обслуживающего персонала и снижению других затрат [5]. Анализируя энергетические функции машин, применяемые в отрасли, можно заметить, что они являются постоянно действующими, всеобщими, без которых практически не осуществляются ни транспортно-технологические, ни контрольно-управляющие функции. В отрасли энергетические процессы, имеющие относительно самостоятельное значение, не могут существовать сами по себе вне вещественных факторов производства, но это не значит, что указанная зависимость энергетических производительных сил от вещественной основы не дает возможности рассматривать их в качестве самостоятельного элемента производительных сил, исходя из функционального их назначения в процессе производства. Проявляется это в особом воздействии энергетических производительных сил на характер функционирования вещественных средств труда, а во многих производственных процессах машиностроения – в специфическом воздействии на предмет труда (электрофизические методы обработки, взрывные технологии, электротермия, лазерная обработка и др.)

Выступая главным элементом современного машиностроительного производства, технологии все в большей мере «приспосабливаются» к уровню энергетической базы – главной материальной основе производства [5].

Применение новых прогрессивных технологических процессов на основе непосредственного воздействия электричества на предмет труда определило необходимость создания принципиально новых орудий труда на основе использования теории концентрации воздействия энергии. В МК получают развитие комбинированные технологии, включающие пластическое формообразование материала механическим воздействием с одновременным приложением электрического тока высокой плотности. Сейчас в условиях научно-технического прогресса в МК все чаще рабочим механизмом служат магнитные и электрические поля, излучения, электромагнитные волны, электроискровые разряды. Это направление развития средств труда в дальней перспективе может быть определяющим. Исследования показывают, что эти виды обработки металлов лимитируются не энергией, а отсутствием необходимого оборудования. С экономической точки зрения это имеет исключительно важное на-

роднохозяйственное значение. Технологический и производственный потенциал машиностроительных предприятий будет определяться прежде всего особым потенциалом орудий труда, использующих новые энергоносители, которые способны непосредственно оказывать воздействие на обрабатываемые материалы [3]. Это обуславливается тенденцией развития новых видов энергоносителей и отсутствием потерь при их применении при воздействии на предмет труда, обеспечивая снижение технологической трудоемкости.

В МК есть и многочисленные примеры, когда традиционное оборудование, изготовляемое на основе последних достижений науки и техники, имеет высокие технико-экономические показатели их качества. В связи с этим, можно говорить лишь о преимущественно эволюционном типе развития технологий и в целом производственного аппарата в машиностроении под влиянием научно-технического прогресса.

При этом даже значительное совершенствование механических орудий труда не заменило главных принципов технологии обработки материалов. В отличие от механических способы обработки материалов электричеством основаны на непосредственном воздействии электричества на обрабатываемый материал, что облегчает и ускоряет механизацию и автоматизацию производства. Следует отметить, что технической основой этого является универсальность электрической энергии как с точки зрения ее делимости, так и возможности к преобразованиям в процессе обработки материала. Углубление электрификации производства приводит к разнообразию способов непосредственного использования энергии. В машиностроении происходят качественные преобразования с использованием электротехнологий с заменой во многих процессах механического воздействия на предмет труда физико-химическим воздействием. Прогрессивные технологические методы «предъявляют» новые требования к орудиям труда, предметам труда, производственным помещениям. Появление новых материалов (сплавов металла, пластмасс) во многих случаях приводит к новым способам их обработки принципиально новыми орудиями труда особого рода на основе выявления все новых качеств различных методов использования электрической энергии. Меняя принципы обработки, вытесняя устаревшие и малоэкономичные механические методы обработки, новые технологические процессы на основе прогрессивных энергоносителей создают предпосылки появления принципиально новых орудий труда.

С развитием НТП в черной и цветной металлургии новые технологии позволяют получать исходные заготовки с повышенными технико-экономическими параметрами как по физико-механическим, так и другим показателям. Наибольшие структурные изменения в общем объеме металлопотребления происходят в транспортном машиностроении, роль которого существенно увеличивается. В машиностроении Казахстана одним из главных резервов повышения эффективности является заготовительное производство, роль которого не всегда объективно оценивается. В отрасли под влиянием факторов НТП происходит существенное изменение структуры базовых заготовок и прежде всего увеличивается доля комбинированных металлоконструкций (заготовок).

Эффективная реализация научно обоснованной единой технической политики развития сопряженных отраслей в рамках функционально-технологической системы «металлургия – машиностроение» является основой технологии – базы современного технологического прогресса [4].

Наши данные показывают, что темпы НТП в сфере использования металла очень незначительны, что предполагает необходимость кардинального решения многих организационно-технических и экономических задач в системе металлургии и машиностроения. Комплексное исследование факторов, определяющих тенденции металлоемкости машиностроительной продукции, предполагает их четкую классификацию. Эту классификацию факторов можно представить следующими «блоками»:

- конструкционные – рациональный выбор общих конструкторских решений; применение прогрессивных видов конструкционных материалов; повышение технологичности конструкций; выбор рациональных заготовок; стандартизация и унификация элементов конструкций и др.;

- технологические – применение прогрессивных технологических процессов; рациональный раскрой металлов; уменьшение припусков и допусков; усиление технологической дисциплины; применение экономико-математических методов; механизация и автоматизация технологических процессов и др.;

- организационно-экономические – совершенствование организации производства; совершенствование методов нормирования расхода металла; внедрение АСУ «Металлосбережение»; комплексное использование металлоотходов; экономическое стимулирование снижения металлоемкости продукции; использование механизма цен; прогнозирование снижения металлоемкости про-

дукции; развитие прогрессивных форм материально-технического обеспечения; применение функционально-стоимостного анализа конструкций машин, оборудования; применение маркетинга новых исходных конструкционных материалов и др.

Системное изучение влияния указанных факторов на динамику металлопотребления может способствовать улучшению основных технико-экономических показателей деятельности предприятий машиностроения. По оценке специалистов в области технологии машиностроения, в перспективе до 2015 г. основным по удельному весу останется парк металлорежущих станков, доля которого в настоящее время составляет почти 58 процентов. Разработка, например, долгосрочных государственных станкостроительных программ должна определяться прежде всего на основе учета динамики структурно-технологических изменений в черной и цветной металлургии, которые с достаточной степенью достоверности можно прогнозировать [1].

В машиностроении за последние 20–25 лет медленно растет доля оборудования в технологической структуре прямых капитальных вложений. Ускоренное и дальнейшее развитие заготовительных производств следует считать определяющим фактором достижения высоких конечных технико-экономических итогов работы предприятий машиностроения на базе современных достижений научно-технического прогресса при повышении эффективности инновационной деятельности [2].

В стране ведется разработка научно-технических программ по отдельным отраслям машиностроительного комплекса, но отсутствует общая промышленная политика, которая должна быть стратегическим ориентиром при выборе конкретных направлений реализации отраслевых программ. Например, в академических научно-исследовательских институтах до сих пор нет общенациональной концепции формирования целей и программ реализации НТП в ведущих секторах экономики Казахстана.

Таким образом, несогласованность деятельности разных научно-исследовательских институтов и проектно-технологических организаций во многом не позволяет существенно повысить интеллектуальный и экономический потенциал предприятий машиностроения. В то же время машиностроительный комплекс Казахстана нуждается в четкой программе инновационной деятельности на базе сохранившегося кадрового, технологического и производственного потенциала, приращение которого требует значительных целевых инвестиционных ресурсов, которые должны быть выделе-

ны в бюджете страны в специальном разделе. Без государственной поддержки решать проблемы ускорения технологического развития машиностроения нам представляется в современных условиях невозможным.

Список литературы

1. Арсеньева Н.В. Перспективные пути преодоления кризисной ситуации на предприятиях машиностроительного комплекса // Экономика и управление в машиностроении. – № 3. – 2009. – С. 16–19.
2. Браун Т. Ключ к высоким технологиям // Промышленность Казахстана. – № 2. – 2006. – С. 26–30.
3. Рустенова Э.А. Электроэнергия в машиностроении: моногр. – Шымкент, 2009. – 190 с.
4. Сухарев О.С. Экономика технологического развития. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
5. Татарских Б.Я. Организационно-экономические проблемы повышения эффективности машиностроения России. – Самара: Артель, 2008. – 239 с.

Вопросы деловой оценки персонала в сфере услуг в современных условиях

В статье дается анализ и характеристика системы деловой оценки персонала в сфере услуг. Показана ее необходимость в условиях сильной конкуренции и изменчивости окружающей среды. Рассмотрена аттестация как часть системы деловой оценки персонала с законодательной точки зрения. Описаны основные способы оценки персонала, помогающие улучшить конкурентоспособность организаций. Дана характеристика недопустимых ошибок руководителей, а также методов по борьбе с ними.

The article covers the analysis and the description of the system of business assessment of the personnel in the service sector. Its necessity in conditions of strong competition and variability of the environment is shown. The certification as a part of the business assessment of the personnel system, from the legislative point of view, is considered. The basic ways of assessment of the personnel, helping to improve competitiveness of the organizations, are described. The description of inadmissible errors of managers as well as methods of fighting against them are given.

Ключевые слова: управление персоналом, система деловой оценки персонала, положение об аттестации, должностная инструкция, сфера услуг, человеческий ресурс, мотивация к труду, ассесмент-центр.

Key words: Human resource management. System of a business assessment of the personnel. Position about certification. Duty regulations. Service sectors. Human resources. Motivation to work. The Assessment-center.

В современных социально-экономических условиях, характеризующихся высокой степенью конкуренции и изменчивости окружающей среды, организациям, желающим сохранить или укрепить свои позиции на рынке, необходимо уметь прогнозировать и отслеживать мировые тенденции, внедрять новые технологии и постоянно совершенствовать свои товары и услуги с тем, чтобы не только удовлетворять настоящие и будущие требования клиентов, но и быть на высоте по сравнению с конкурирующими организациями. Однако и получение необходимых результатов, и достижение стратегических целей напрямую зависят от сотрудников или персонала организации. Сегодня понятие «персонал» объединяет составные части трудового коллектива любой организации, и к персоналу следует относить всех работников (трудовой коллектив), выполняющих производственные или управленческие операции и занятых переработкой предметов труда с использованием средств труда [10, с. 17].

Общеизвестно, что работодатели могут тщательно отбирать необходимых им работников, которые должны обладать определенными характеристиками, качествами, позволяющими эффективно выполнять свои трудовые функции или задачи. Наличие тех или иных качеств у претендентов или уже принятых сотрудников компании можно проверить именно с помощью специальной (деловой) оценки, которая может быть проведена как при отборе персонала, так и во время его работы. Без такой оценки, по каким бы методикам она не проводилась [1, 4, 5, 7, 9, 12, 13, 14, 18, 19], собственник или менеджер организации никогда не сможет как отобрать нужных сотрудников, так и поощрить или наказать уже работающих, поэтому деловая оценка – это один из важнейших элементов системы управления персоналом, требуемый для принятия управляющим субъектом так называемых «кадровых» решений.

Управление персоналом сегодня – это признанная функция управленческой деятельности, главным объектом которой является человек (работник), входящий в определенные социальные группы, ведущая часть менеджмента, которая непосредственно связана с людьми и их отношениями внутри организации. [2, 8, 10, 15, 16]. Управление персоналом объединяет совокупность различных методов, принципов, средств и форм воздействия на интересы, поведение, деятельность работников с тем, чтобы максимально использовать их интеллектуальные и физические способности при выполнении ими заданных трудовых функций. В современных условиях главной и самой значимой целью управления персоналом учёные считают не только обеспечение эффективной организации человеческих ресурсов в пределах организации, но и формирование личности, обладающей высокой ответственностью, квалификацией, а также развитым чувством сохозяина предприятия и коллективной психологией. С развитием технического прогресса работник перестал быть исполнителем примитивных трудовых функций, как например, в начале XX в., сегодня для достижения стандартных целей эффективной организации зачастую нужны только высококвалифицированные сотрудники, а следовательно, меняются и их требования, и требования к ним, появляется необходимость в новых способах и методах управления персоналом, в том числе в системной оценке персонала.

Однако вопросы деловой оценки персонала, как предварительной, так и непосредственно в процессе трудовой деятельности, в последнее время чаще освещаются в теории, пусть и без учета особенностей деятельности, например, в сфере услуг, чем реально используются в практике менеджмента. Более того, складывается

парадоксальное впечатление, что, несмотря на всё большее распространение в мире теорий человеческого капитала, российским бизнесом с течением времени всё меньше уделяется внимания и придается значения вопросам управления персоналом. В этой связи задача ученых – наметить реальные пути приложения теории к практике, выявить конкретные проблемы и разработать не только необходимые решения, но и представить рекомендации к их реализации.

На сегодняшний момент оценка персонала в любой организации проводится следующим образом:

- оценка знаний и умений работника как кандидата на вакантную должность, которая проводится по мере необходимости;
- аттестация персонала, проводимая на (не)постоянной основе, с разными формализованными и неформализованными целями и процедурами.

В то же время даже в тех компаниях, где существует понимание необходимости системной деловой оценки персонала, можно наблюдать ряд однотипных ошибок, и самое большое, по нашему мнению, заблуждение заключается в том, что менеджерами ставится знак равенства между «оценкой» и «аттестацией», а иногда даже «аттестация» получает превосходство над «оценкой», но одновременно часто нарушается технология найма сотрудников, и отвергается необходимость формального закрепления соответствующих процедур (например, в «Положении об аттестации» и т. п.).

В связи с тем, что аттестация является неотъемлемой частью системы деловой оценки персонала, необходимо подчеркнуть, что в настоящее время в отечественном законодательстве присутствуют нормы, связанные в том числе с обязательной аттестацией работников, однако отсутствует её определение. Трудовой Кодекс РФ предусматривает расторжение трудового договора с сотрудником по инициативе работодателя по причине несоответствия сотрудника занимаемому рабочему месту, и по результатам аттестации (ст. 81 (подп. «б» п. 3)). Получается, что ТК РФ предусмотрел возможные правовые последствия аттестации, а именно – увольнение персонала, но не отрегулировал ее проведение. Российские нормативные правовые акты (специальные Положения об аттестации, утверждаемые указами Президента РФ или постановлениями Правительства РФ) регулируют вопросы только обязательной аттестации отдельных категории работников (прокурорских работников, государственных служащих и т. п.). При изучении нормативных правовых актов об аттестации также обращает на себя внимание их непохожесть друг на друга по процедуре ее проведения: указывают-

ся различные сроки (периодичность), виды, порядок проведения аттестации, порядок формирования и состав аттестационных комиссий и тому подобное. Нередко в приложениях приводятся образцы протоколов заседаний аттестационных комиссий, оценочные листы, характеристики, определения требований к кандидатам на аттестацию.

В научной, учебной и иной специальной литературе понятие аттестации трактуется далеко не однозначно, что отрицательно влияет на хозяйственную и правоприменительную практику, вследствие чего возникают неоднозначные решения в отношении формирования аттестационной комиссии, определения её полномочий, способов подготовки к аттестации и ее проведения, в том числе оценки аттестуемого, не говоря уже о её управленческих и правовых последствиях. Конечно, это можно объяснить спецификой отраслей, принявших данные акты об аттестации, особенностями профессий и условиями труда аттестуемых сотрудников. Но данных различий было бы, конечно, меньше, если бы при решении вопросов, связанных с аттестацией, все отталкивались от единого понятия аттестации и целей, с которыми она проводится, закрепленных в комплексном акте на уровне федерального закона. Данное положение нельзя назвать правильным, так как оно, по нашему мнению, снижает эффективность трудового законодательства в целом, ухудшает социально-психологический климат в организации и вызывает много трудовых споров. Считаем необходимым появление в ТК РФ отдельной главы, посвященной аттестации, где были бы четко изложены категории сотрудников, которые подлежат и не подлежат аттестации, периодичность проведения и так далее. Это в первую очередь помогло бы защитить трудовые права сотрудников в процессе оценки уровня их квалификации.

Деловая оценка персонала представляет собой понятие более широкое, чем аттестация. По существу, деловая оценка персонала осуществляется для определения соответствия работника (его способностей, мотиваций, свойств) вакантному или занимаемому рабочему месту, т. е. должности, в определённых условиях. К деловой оценке можно отнести различные виды оценки – предварительной, текущей и перспективной, в том числе:

- оценку имеющейся у работника квалификации, позволяющей претендовать на вакантное рабочее место (образование, профессиональная квалификация, необходимые допуски или специальные умения и т. п.);
- оценку результатов деятельности работника, простую (в простой форме оценивается величина результата (например,

выполнен или не выполнен план) и относительную (позволяет (с помощью специальных методик) определить величину индивидуального вклада каждого конкретного сотрудника, т. е. качество, сложность и результативность его труда, а также соответствие работника занимаемому месту);

- оценку деятельности работника (самостоятельность и адекватность в технологическом процессе);

- оценку трудовой мотивации работника, в том числе его ценностные ориентации;

- оценку трудового и социального поведения работника в организации, коллективе, группе;

- оценку имеющегося потенциала работника (его профессиональные знания, навыки, умения, производственный опыт, здоровье и работоспособность, деловые и нравственные качества, особенности психологии личности, уровень общей и коммуникационной культуры);

- комплексную оценку, учитывающую способности и индивидуальный вклад работника в конечный результат деятельности организации на конкретном рабочем месте (аттестация работников);

- перспективную оценку работнику для определения его профессиональных возможностей и планирования карьеры в организации.

Система деловой оценки персонала может включать различный, в том числе и полный набор всех вышеуказанных видов оценки и должна быть формализована на таком уровне управления организации, который предполагает безоговорочное исполнение всех установленных процедур надлежащим образом. Системная оценка персонала представляет собой систему оценки, организованную в пространстве и времени, т. е., не только имеющую установленную (формализованную) совокупность случаев, процедур и правил их проведения, но и предусматривающую их проведение в установленные и неизменяемые сроки, равно как и преемственность результатов. В целом эффективная система оценки персонала организации может увеличить эффективность её деятельности, повысить удовлетворенность работой работников и обеспечить оптимальное использование трудовых ресурсов.

Особое значение системная оценка персонала имеет для тех сфер деятельности, где предоставляются услуги. Сфера услуг уникальна тем, что персонал здесь в отличие от сферы материального производства естественным образом составляет значительную часть конечного продукта (услуги), следовательно, качество обслу-

живания в организациях зависит исключительно от мастерства и сознательности служащих, и поэтому главные усилия менеджмента в сфере услуг должны быть направлены скорее на управление персоналом, чем другими видами ресурсов, что делает его (управление персоналом) одной из важнейших функций менеджмента организаций сферы услуг.

В этой связи вышеуказанная тенденция сокращения усилий современного менеджмента в сфере услуг в отношении управления персоналом для специалистов становится не только очевидной, но и необъяснимой, ведь многие организации не уделяют должного внимания управлению персоналом, считая его вспомогательным компонентом, хотя до сих пор одной из наиболее острых проблем в любой организации является возникновение конфликтов между клиентом и служащим. В современных условиях, безусловно, это неверный подход, а для сферы услуг – смертельно опасный, поскольку люди – это не только самая большая ценность в любой организации, но и наименее предсказуемый объект управления.

Особая значимость деловой оценки персонала подтверждается логикой развития организаций: на сегодняшний день, усовершенствовав систему финансового и операционного контроля, большинство из них имеют одинаковые возможности в управлении материальными потоками, и, соответственно, преимуществом будут обладать организации, эффективно использующие нематериальные активы, составной частью которых является персонал. В этой связи особенно важными представляются нам две составляющих стратегии организации сферы услуг, способствующие повышению ее конкурентоспособности, а именно: качество услуг и инновационная политика. Важность данных элементов комплексной стратегии организации объясняется тем, что успешная их реализация самым прямым образом связана с квалификационным уровнем персонала предприятия. Таким образом, можно говорить о том, что содержание инновационной стратегии и стратегии качества услуг во многом определяют совокупность перспективных требований к персоналу организации. Кроме того, основа взаимоотношений потребителя и продавца услуги в сфере услуг – доверие, которое часто является психологическим следствием умения работника как представителя организации-продавца внушить потребителю уверенность в выполнении фирмой обязательств, в обеспечении безопасности и получении обещанных впечатлений, т. е. внедрить в сознание клиента определённых субъектно-смысловых конструкций. Коммуникативные компетенции в сфере услуг должны включать проактивность, отзывчивость и доверительное отношение, а в условиях всевозрас-

тающей глобализации рынков значение кросс-культурных компетенций становится решающим фактором оценки персонала сферы услуг, и кросс-культурный менеджмент должен обеспечить сетевое кросс-культурное взаимодействие, став фактором не тормозящим, а способствующим развитию организации. Существуют и специальные технологии в данной сфере. Например, с целью комплексности оценки на предприятиях сферы услуг предлагается внедрить ассесмент-центры по оценке коммуникативной компетенции сотрудников при обслуживании клиентов. Данная система повышает управляемость коллективом, увеличивает квалификацию сотрудников, дает представление о психофизиологических, личностных качествах сотрудников, управленческом поведении и отношении внутри организации [11, с. 463].

В этой связи для организаций сферы услуг необходима такая система деловой оценки персонала, которая не только учитывала подобные особенности трудовой и производительной деятельности, но и была «эксклюзивной», т. е. учитывала особенности мировоззрения, социального и трудового поведения действующего коллектива, топ-менеджмента, требований собственников конкретной организации и т. п.

Состоявшийся переход нашей страны к рыночной экономике, выход на мировой уровень требует от организаций повышения эффективности за счёт обеспечения конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, внедрения более эффективных форм хозяйствования и современных методов управления трудом и персоналом, однако, по нашему мнению, далеко не все организации или руководители понимают и осознают необходимость выработки четкой системы деловой оценки персонала, учитывающей реальности конкретной организации или производства. В этой связи неудивительно, что зачастую именно «человеческий фактор» служит основной причиной не только техногенных, но и бизнес-катастроф.

Список литературы

1. Апенько С.Н. Оценка персонала. Эволюция подходов и технологии их использования. – М., 2004.
2. Аширов Д.А. Управление персоналом. – М.: Проспект, 2005.
3. Бакирова Г.Х. Управление человеческими ресурсами. – СПб.: Речь, 2003.
4. Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала. – СПб.: Питер, 2003.
5. Бриджитт С. Аттестация персонала – путь к взаимопониманию. – М.: Претекст, 2007.
6. Веснин В.Р. Менеджмент персонала. – М.: Элит, 2002.

7. Вязигин А. Подбор, оценка и аттестация персонала в сфере торговли и услуг. – М.: Вершина, 2005.
8. Герчеков В.И. Управление персоналом. – М.: ИНФРА-М, 2008.
9. Даниель Жув, Доменик Массони. Подбор персонала. – СПб., 2003.
10. Егоршин А.П. Основы управления персоналом, 2-е изд. – М: ИНФРА-М, 2006.
11. Журавлев П.В., Карташов Н.К., Маусов Н.К. и др. Технологии управления персоналом. – М.: Экзамен, 1999.
12. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация. – М.: Экзамен, 2005.
13. Коновалова В.Г. Организация отбора и оценки персонала. – М.: Экзамен, 2007.
14. Крылова О. Технологии подбора персонала // Работа для вас. – № 11. – 2001.
15. Лукичева Л.И. Управление персоналом. – 3-е изд. – М.: ОМЕГА-Л, 2007.
16. Малуев П.А. Управление персоналом. – М.: Альфа-пресс, 2005.
17. Морнель П. Технологии эффективного найма. – М.: Хорошая книга, 2005.
18. Рак Н.Г., Медведев А.В. Оценка персонала, модуль 5. – М.: учеб.-практ. пособие. – 2001.
19. Хьюзлид М.А., Беккер Б.Е., Битти Р.У. Оценка персонала. – М.-СПб., Киев: Harvard Business School Press, Boston, 2007.
20. Цветаев В.М. Управление персоналом. – СПб.: Питер, 2001.
21. Яхонтова Е.С. Эффективные технологии управления персоналом. – СПб.: Питер, 2003.

УДК 338.48:330.4

А. Ю. Яковлева-Чернышева

Некоторые подходы к оценке основных характеристик функционирования предпринимательских структур в рекреационном кластере

Необходимая информация для управления рекреационным кластером может быть получена на основе оценки характеристик функционирования предпринимательских структур. Основные из них включают коэффициенты концентрации, темпы роста объемов услуг, уровни конкуренции, инвестиционной активности, инновационной активности и зависимости от фактора сезонности.

The necessary information about the management of recreational cluster can be received on the basis of estimating of features of enterprising structures functioning. The main ones among them include concentration index, rates of growth of joint goods, levels of competition, of investment activity, of innovative activity and the relations on the seasonal prevalence factor.

Ключевые слова: рекреационный кластер, предпринимательские структуры, уровень конкуренции, инвестиционная активность, фактор сезонности.

Key words: recreational cluster, enterprising structures, level of competition, investment activity, the seasonal prevalence factor.

Одной из основных особенностей деятельности предпринимательских структур в рекреационной системе является комплексный характер формирования рекреационных услуг, который приводит к необходимости тесного и разнообразного межотраслевого взаимодействия, объединяющего и стимулирующего развитие организаций, функционирующих в целом ряде отраслей экономики.

По нашему мнению, межотраслевые взаимодействия, происходящие в совокупности предпринимательских структур, функционирующих в рекреационной системе, создают предпосылки для возникновения и развития рекреационного кластера (РК).

Изучение и обобщение научной литературы показывает, что кластеры рассматриваются с трех основных точек зрения, а именно:

1) как регионально ограниченные формы экономической активности в определенных секторах экономики, зачастую привязанные к научно-исследовательским учреждениям;

2) вертикально интегрированные производственные цепочки (например: «поставщик – производитель – продавец – потребитель»);

3) высокоагрегированные отрасли или секторы экономики.

Исходя из третьего подхода, существуют агропромышленные, автомобильные, строительные, туристские и другие виды кластеров, классифицируемые, в первую очередь, по признаку принадлежности к определенному сектору или отрасли экономики. На наш взгляд, с этих позиций также можно говорить о существовании рекреационных кластеров.

С учетом имеющихся в науке подходов, можно сформулировать следующее определение РК.

Рекреационный кластер – это группа географически локализованных взаимосвязанных конкурентоспособных предпринимательских структур, объединенных в технологическую цепочку оказания и реализации рекреационных услуг на базе эффективного использования рекреационного потенциала, тесно взаимодействующих с органами управления, общественными организациями, образовательными, научными учреждениями и т. д.

Формирование РК, основанного на межотраслевом взаимодействии предпринимательских структур в рекреационной системе, позволяет преодолеть их инерционность, замкнутость на внутренних проблемах, повысить адаптивность их поведения; содействует росту конкурентоспособности, инвестиционной и инновационной активности, более интенсивному обмену информацией, взаимодействию и взаимной поддержке между отраслями. В связи с этим, на современном этапе представляется актуальным целенаправленное формирование и управление развитием РК в рекреационной системе.

Одним из необходимых условий эффективного управления РК является обеспечение органов управления аналитической информацией, раскрывающей состояние и тенденции его развития. Такая информация может быть получена, в частности, на основе аналитической оценки основных характеристик функционирования предпринимательских структур в РК. По нашему мнению, к таким характеристикам относятся коэффициенты концентрации, темпы роста объемов услуг, уровни конкуренции, инвестиционной активности, инновационной активности и зависимости от фактора сезонности.

Кроме того, осуществление оценки предполагает выбор в качестве объекта анализа тех участников РК, деятельность которых наиболее существенна с точки зрения оказываемых в кластере рекреационных услуг.

Исходя из вышеизложенного, проведем оценку основных характеристик функционирования предпринимательских структур, являющихся участниками Азово-Черноморского рекреационного кластера.

Азово-Черноморский РК локализован в курортно-рекреационных районах, расположенных на Азово-Черноморском побережье Краснодарского края. Результаты проведенных автором исследований показывают, что к главным участникам Азово-Черноморского РК относятся санаторно-курортные организации, специализированные учреждения отдыха (в том числе турбазы), гостиницы, организации общественного питания, а также организации отдыха, развлечений, культуры и спорта.

Для расчета коэффициентов концентрации и темпов роста объемов услуг по перечисленным видам предпринимательских структур используем статистические данные за 2006–2009 гг. по отраслям и секторам экономики города Сочи, который является наиболее развитым курортно-рекреационным районом локализации Азово-Черноморского РК [2; 3; 4; 5].

На основе этих данных проведем позиционирование основных видов предпринимательских структур, участвующих в Азово-Черноморском РК.

В этих целях, по нашему мнению, могут использоваться адаптированные применительно к данному исследованию приемы портфельного анализа, представленные в работе А.А.Томпсона и А.Дж. Стрикленда [6]. На основании расчета показателей «темпа роста» и «коэффициента концентрации», результаты которого представлены в табл. 1, построим матрицу (рис. 1).

Таблица 1

Показатели для построения матрицы
«темпа роста – коэффициент концентрации»*

Виды предпринимательских структур	Коэффициент концентрации, %	Темп роста, %	Объем услуг, млн руб.
Санаторно-курортные организации	13,0	110,2	7 455,1
Специализированные учреждения отдыха, турбазы	3,1	117,5	1 771,7
Гостиницы	2,1%	105,3%	1 187,7
Организации общественного питания	1,5%	106,9%	852,7
Организации отдыха, развлечений, культуры и спорта	1,7%	122,8%	976,5

* Рассчитано автором.

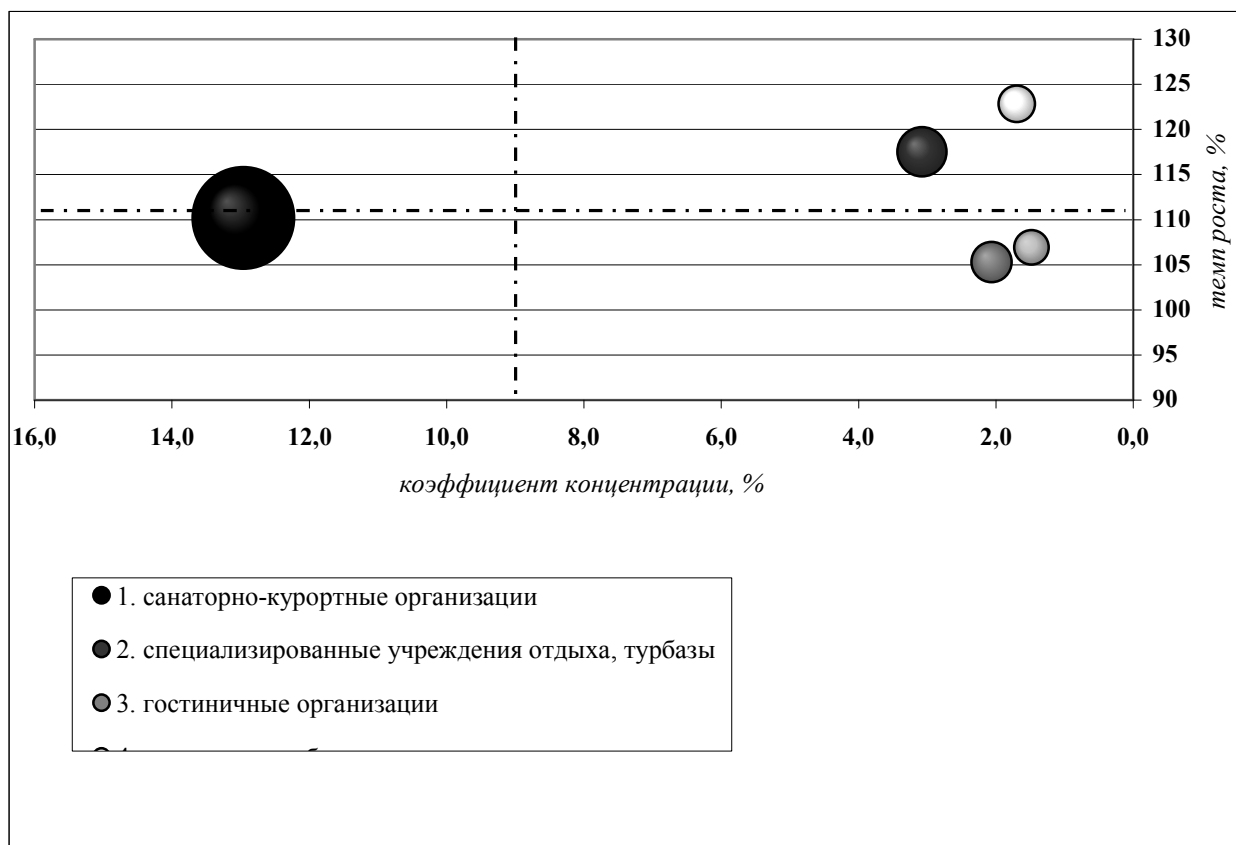


Рис. 1. Матрица «темпа роста – коэффициент концентрации»

Каждый из рассматриваемых видов предпринимательских структур фигурирует в матрице из четырех ячеек в виде круга, причем размер круга отражает долю его дохода в совокупном объеме услуг.

Проведем разделительные границы:

- между высоким и низким темпами роста объемов услуг – в зависимости от темпов роста в соответствующих отраслях и секторах экономики России в среднем за 2005–2009 г. [9].

- между высоким и низким уровнем концентрации – на среднем уровне для рассматриваемых видов предпринимательских структур.

Таким образом, в результате построения матрицы выявляются четыре группы предпринимательских структур в Азово-Черноморском РК.

Наибольший уровень доходов в РК приносят санаторно-курортные организации, которые оказались на границе левого верхнего и нижнего квадратов. В левом верхнем квадрате матрицы находятся виды предпринимательских структур, занимающие доминирующее положение с учетом не только доли рынка, но и темпов роста. Управление их развитием зачастую требует значи-

тельных финансовых вливаний и поддержки, поэтому основные инвестиции должны быть направлены в эти предпринимательские структуры, так как именно они составляют основу конкурентоспособности РК.

В левом же нижнем квадрате расположены виды предпринимательских структур, которые благодаря высокой относительной доле рынка имеют большой объем продаж. Они являются важными генераторами дохода в РК.

Таким образом, санаторно-курортные организации приносят существенную часть доходов Азово-Черноморского РК, однако испытывают потребность в привлечении инвестиционных ресурсов извне.

В правом верхнем квадрате расположены специализированные учреждения отдыха, а также организации отдыха, развлечений, культуры и спорта. С одной стороны, быстрые темпы роста делают их привлекательными, но низкая доля на рынке вызывает сомнения в их возможности конкурировать с аналогичными предпринимательскими структурами.

Поскольку предпринимательские структуры такого рода могут требовать крупных инвестиций для поддержания и еще большего ускорения высоких темпов роста, возможны два варианта управления их развитием:

- агрессивная стратегия инвестирования и расширения, использование возможностей быстрого роста;
- отказ от развития этого вида предпринимательских структур в случае, когда издержки, связанные с расширением мощностей и завоеванием доли на рынке, перевешивают потенциальную отдачу.

Виды предпринимательских структур с низкой относительной долей на рынке и невысокими темпами роста расположены в правом нижнем квадрате.

В нашем случае к ним относятся гостиницы и организации общественного питания. Как правило, перспективы роста таких предпринимательских структур неопределенны, а позиции на рынке неустойчивы. В подобных случаях рекомендуется применять стратегию отказа или ликвидации.

Однако, на наш взгляд, при проведении анализа следует учитывать, что данные официальной статистики существенно искажены в силу наличия теневых секторов в сферах оказания услуг гостиниц и общественного питания. В связи с этим, заниженными оказываются все три используемых для оценки этих видов предпринимательских структур показателя (объемы услуг, коэффициенты концентрации и темпы роста).

Для более углубленной характеристики особенностей функционирования рассматриваемых видов предпринимательских структур в Азово-Черноморском РК, на наш взгляд, целесообразно проведение оценки уровней конкуренции, инвестиционной активности, инновационной активности и зависимости от фактора сезонности, характеризующихся при помощи соответствующих показателей (табл. 2).

Таблица 2

Характеристики функционирования предпринимательских структур в рекреационном кластере и показатели их оценки

Характеристики	Показатели оценки	Формула расчета
Уровень конкуренции	Коэффициент конкуренции	$CQ=1-CRr$, где CRr – коэффициент относительной концентрации
Уровень инвестиционной активности	Коэффициент инвестиционной активности	$K=И/ВК$, где $И$ – объем инвестиционных расходов предпринимательских структур; $ВК$ – общая сумма капитала, вложенного в деятельность предпринимательских структур
Уровень инновационной активности	Коэффициент инновационной активности	$K_{иа}=КО_{иа}/КО_{общ}$, где $КО_{иа}$ – количество организаций, осуществляющих инновации; $КО_{общ}$ – общее количество организаций в выборке
Уровень зависимости от фактора сезонности	Коэффициент сезонности	$K_{сез}=D_n/D_v$, где D_n – объемы продаж в период «низкого» сезона; D_v – объемы продаж в период «высокого» сезона

Уровень конкуренции является одной из основных характеристик функционирования предпринимательских структур, поскольку обуславливает необходимость обеспечения их конкурентоспособности. Для определения уровня конкуренции вначале необходимо оценить степень концентрации предпринимательских структур на рынках соответствующих видов рекреационных услуг.

Для оценки степени концентрации используются два основных параметра: количество предпринимательских структур, оказываю-

щих соответствующие виды рекреационных услуг, и распределение их рыночных долей. Степень концентрации тем выше, чем меньше количество предпринимательских структур и чем больше неравномерность в распределении их рыночных долей. И наоборот, уровень конкуренции тем выше, чем больше количество предпринимательских структур одного вида и чем более равномерно распределены их доли на рынке соответствующих услуг.

Существуют различные показатели, используемые для измерения степени концентрации [8]. На наш взгляд, наиболее информативным из них является *индекс Герфиндаля-Хиршмана*, рассчитываемый как сумма квадратов долей крупнейших предпринимательских структур на рынке данного вида рекреационных услуг:

$$HHI = \sum q_i^2, (i = 1, 2...k). \quad (1)$$

Индекс, рассчитываемый в долях единицы, принимает значения от 0 до 1. Крайние значения индекса соответствуют теоретическим моделям рыночных структур: 0 – совершенная конкуренция, 1 – 100 % монополия. Иначе говоря, чем больше значение индекса, тем выше концентрация.

В соответствии с различными значениями HHI можно выделить три типа рынков рекреационных услуг:

I тип – высококонцентрированные рынки: при $0,2 < HHI < 1$;

II тип – умеренноконцентрированные рынки: при $0,1 < HHI < 0,2$;

III тип – низкоконцентрированные рынки: при $HHI < 0,1$.

На основе индекса Герфиндаля-Хиршмана может быть также рассчитан *коэффициент относительной концентрации*, равный отношению фактического значения указанного индекса к «идеальному» значению. При этом под «идеальным» значением мы понимаем 0,1 (верхний порог значения показателя для низкоконцентрированного рынка, характеризующегося высоким уровнем конкуренции):

$$CRr = HHI / 0,1, \quad (2)$$

где CRr – коэффициент относительной концентрации;

HHI – индекс Герфиндаля-Хиршмана.

Тогда высококонцентрированным рынкам будет соответствовать значение коэффициента относительной концентрации в интервале от 2 до 10; среднеконцентрированным рынкам – значение в интервале от 1 до 2; низко концентрированным рынкам – значение ниже 1.

Поскольку низкая концентрация рынка свидетельствует о высоком уровне конкуренции, на наш взгляд, значение коэффициента относительной концентрации ниже 1 может быть интерпретировано

как критерий наличия конкурентной среды, необходимой для развития РК.

Исходя из этого, мы считаем, что для оценки уровня конкуренции целесообразно использовать коэффициент конкуренции, равный разности между 1 и значением коэффициента относительной концентрации:

$$CQ = 1 - CRr. \quad (3)$$

Тогда значение $CQ < 0$ означает, что рынок, на котором функционирует рассматриваемый вид предпринимательских структур, не является конкурентным, значение CQ в диапазоне от 0 до 1 – признак конкурентного рынка.

Не менее важная характеристика функционирования предпринимательских структур в РК – *уровень инвестиционной активности*, являющийся индикатором позитивных ожиданий инвесторов относительно текущей и перспективной эффективности деятельности объектов инвестиционных вложений.

Для оценки уровня инвестиционной активности предпринимательских структур возможно использование следующего показателя:

$$K = I/BK, \quad (4)$$

где K – коэффициент инвестиционной активности;

I – объем инвестиционных расходов предпринимательских структур за рассматриваемый период;

BK – общая сумма капитала, вложенного в деятельность предпринимательских структур.

Важной характеристикой функционирования предпринимательских структур в РК является также *уровень инновационной активности*.

В литературе предлагаются различные подходы к оценке уровня инновационной активности. В частности, к ним относится расчет коэффициента инновационности, который равен отношению затрат на НИОКР к годовому объему продаж. Недостатком этого показателя, на наш взгляд, является то, что он в наибольшей мере применим к наукоемким отраслям и секторам экономики. Вместе с тем отнюдь не все инновации в организациях связаны с затратами на НИОКР, поэтому коэффициент инновационности далеко не всегда может быть использован для оценки уровня инновационной активности в предпринимательских структурах.

Часто в дополнение к коэффициенту инновационности предлагается рассчитывать коэффициент Тобина, определяемый как отношение рыночной стоимости акций (рыночной стоимости) компании к балансовой стоимости ее акций (стоимости замещения собственного капитала) [7].

Использование этого показателя исходит из того, что инновационная активность является важным фактором повышения капитализации компаний. По нашему мнению, основной недостаток этого показателя состоит в том, что на рыночную стоимость компании влияет не только указанный фактор.

С учетом изложенного выше, мы предлагаем оценивать уровень инновационной активности предпринимательских структур в РК согласно методологии Росстата, т. е. как отношение числа организаций, осуществляющих инновации хотя бы одного типа (технологические, организационные или маркетинговые), к общему числу обследуемых за определенный период времени организаций по каждому из анализируемых видов предпринимательских структур:

$$K_{иа} = KO_{иа}/KO_{общ}, (5)$$

где $K_{иа}$ – коэффициент инновационной активности;

$KO_{иа}$ – количество организаций, осуществляющих инновации;

$KO_{общ}$ – общее количество организаций в статистической выборке.

Помимо рассмотренных выше характеристик, на наш взгляд, при оценке функционирования предпринимательских структур в РК, необходимо учитывать зависимость от фактора сезонности, негативно влияющего на показатели эффективности их деятельности.

Оценка *уровня зависимости от фактора сезонности* может быть произведена путем сравнения основных показателей деятельности предпринимательских структур в периоды наивысшей и наименьшей загрузки. Данные статистических наблюдений за ряд лет показывают, что такими периодами являются февраль (наименьшая загрузка) и август (наибольшая загрузка). Однако с учетом имеющейся возможности получения статистической информации по всем аспектам анализа, мы предлагаем осуществлять расчет индексов, характеризующих влияние фактора сезонности, на основе сопоставления данных за I и III кварталы анализируемых лет.

Для этих целей, по нашему мнению, наиболее предпочтительно использовать сведения об объемах продаж по видам рекреационных услуг. В этом случае уровень зависимости от фактора сезонности оценивается при помощи коэффициента сезонности, который может быть рассчитан по следующей формуле:

$$K_{сез} = D_{н}/D_{в}, (6)$$

где $D_{н}$ – объемы продаж в период «низкого» сезона;

$D_{в}$ – объемы продаж в период «высокого» сезона.

После расчета показателей, характеризующих уровни конкуренции, инвестиционной активности, инновационной активности и зависимости от фактора сезонности по каждому анализируемому виду предпринимательских структур, систематизированные резуль-

таты удобно представить в виде таблицы, в строках которой перечислены виды предпринимательских структур, а в столбцах – оцениваемые характеристики.

Оценим рассмотренные выше характеристики функционирования предпринимательских структур на примере Азово-Черноморского РК.

Ввиду отсутствия статистических данных, необходимых для оценки уровня инновационной активности, ограничимся расчетом показателей, характеризующих уровни конкуренции, инвестиционной активности и зависимости от фактора сезонности. В качестве информационной базы используем статистические сведения Краснодарстата [1]. Полученные результаты сведем в табл. 3.

Таблица 3

Характеристики функционирования основных видов предпринимательских структур Азово-Черноморского РК*

Характеристики Виды предпринимательских структур	Уровень конкуренции	Уровень инвестиционной активности	Уровень зависимости от фактора сезонности
Санаторно-курортные организации	0,95	0,31	0,72
Специализированные учреждения отдыха, турбазы	0,18	0,15	0,19
Гостиницы	0,67	0,08	0,28
Организации общественного питания	0,92	0,34	0,39
Организации отдыха, развлечений, культуры и спорта	0,17	0,49	0,46

Результаты проведенных расчетов показывают, что наиболее высокие значения показателей, характеризующих уровни конкуренции, наблюдаются по санаторно-курортным организациям и организациям общественного питания.

Также по этим видам предпринимательских структур отмечаются довольно высокие уровни инвестиционной активности, а по санаторно-курортным организациям – низкая зависимость от фактора сезонности.

* Рассчитано автором по данным Краснодарстата.

Наибольший уровень инвестиционной активности и сравнительно невысокая зависимость от фактора сезонности отмечаются по организациям отдыха, развлечений, культуры и спорта. В то же время для них характерен низкий уровень конкуренции, что объясняется относительно небольшим числом предпринимательских структур этого типа, участвующих в Азово-Черноморском РК.

Что касается специализированных учреждений отдыха и гостиниц, то их функционирование характеризуется низкой инвестиционной активностью и высокой зависимостью от фактора сезонности. Различия между этими видами предпринимательских структур наблюдаются только по уровню конкуренции. Значение этой характеристики является высоким для гостиниц, но очень низким по специализированным учреждениям отдыха.

Таким образом, оценка основных характеристик функционирования предпринимательских структур дает возможность получения аналитической информации, необходимой органам управления для выявления проблем и осуществления соответствующих мероприятий, направленных на обеспечение развития РК.

Список литературы

1. Курортно-туристский комплекс Краснодарского края 2005–2009: стат. сб. – Краснодар, 2010. – 104 с.
2. Основные показатели социально-экономического развития города-курорта Сочи за январь-декабрь 2006 года. – Сочи: Сочинский отдел гос. статистики, 2007.
3. Основные показатели социально-экономического развития города-курорта Сочи за январь-декабрь 2007 года. – Сочи: Сочинский отдел гос. статистики, 2008.
4. Основные показатели социально-экономического развития города-курорта Сочи за январь-декабрь 2008 года. – Сочи: Сочинский отдел гос. статистики, 2009.
5. Основные показатели социально-экономического развития города-курорта Сочи за январь-декабрь 2009 года. – Сочи: Сочинский отдел гос. статистики, 2010.
6. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов / пер. с англ.; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – 6-е изд., испр. и доп. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
8. Цены и ценообразование. – 4-е изд., доп. и перераб. / под ред. проф. В.Е. Есипова. – СПб.: Питер, 2004. – 560 с.
9. URL: <http://www.gks.ru/>

А. Е. Карвонен

Анализ влияния факторов на состояние и развитие субъектов малого бизнеса агропромышленного комплекса Ленинградской области (на примере животноводства)

В статье предлагается методический подход к формированию набора факторов, влияющих на состояние животноводства в мелкотоварном секторе АПК Ленинградской области, а также результаты исследования влияния ряда социальных и производственных факторов на количество субъектов малого бизнеса в АПК Ленинградской области.

In the article the methodical approach to the formation of the set of factors influencing on the condition of livestock sector of AIS in Leningrad region as well as results of the research of influencing of some social and production factors on the quantity of small-scale business subjects in AIS in Leningrad region are offered.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, Ленинградская область, факторный анализ, малый и средний бизнес, предпринимательство.

Key words: agriculture, Leningrad region, analysis of factors, small and average business, business.

Перспектива состояния экономики – развитие или, наоборот, деградация зависят от огромного количества факторов, и по сути, набор этих факторов бесконечен. Какие-то из них влияют на экономику в целом, какие-то – только на отдельные отрасли, секторы, подотрасли, территории и экономические субъекты. Степень влияния различных факторов также отличается друг от друга: существуют факторы, влияние которых осуществляется непосредственным воздействием (например, наличие ресурсов), есть факторы, влияние которых на исследуемый предмет является косвенным и весьма опосредованным (например, политические решения). Кроме того, все факторы можно разделить на такие, которые влияют на результат прямо пропорционально, т. е. рост фактора сопровождается ростом результата и наоборот, и факторы обратного воздействия, при росте которых результат снижается, а при снижении факторов, наоборот, результат возрастает.

Указанные выше свойства факторов важны с точки зрения обработки информации и технологии прогнозных расчетов. В этой связи необходимо, исходя из результатов проведенного анализа, логических выводов и закономерностей развития экономики, в частности, предпринимательства в сфере сельского хозяйства, сформир-

ровать набор факторов, которые влияют на состояние животноводства в мелкотоварном секторе АПК Ленинградской области.

На наш взгляд, все факторы, способные повлиять на состояние и развитие субъектов малого бизнеса в животноводстве АПК Ленинградской области, можно разделить на четыре большие группы:

- неотъемлемые факторы;
- производственные факторы;
- социальные факторы.
- политические и макроэкономические факторы.

К *неотъемлемым* можно отнести все факторы, которые воздействуют на функционирование субъектов экономики и на которые эти субъекты повлиять не могут. В аграрном производстве к ним можно отнести все климатические факторы: количество и регулярность природных осадков, количество солнечных дней в году, средние температуры, длительность вегетативного периода. К неотъемлемым факторам, на наш взгляд, также можно отнести территориальное и географическое расположение экономического субъекта (группы субъектов). В частности, для целей нашего исследования в качестве таких факторов можно определить удаленность субъектов от Санкт-Петербурга (как основного рынка сбыта продукции), нахождение исследуемых субъектов на территории Российской Федерации и Ленинградской области. Большая часть неотъемлемых факторов является, на наш взгляд, факторами косвенного, опосредованного влияния.

Производственные факторы, как правило, для большинства экономических субъектов являются наиболее значимыми и обладают наибольшей степенью влияния на состояние как отдельных экономических субъектов, так и на группы товаропроизводителей, подотрасли, отрасли, региональные экономики и сектора экономики. В свою очередь, все производственные факторы целесообразно разделить на две подгруппы:

А) собственно производственные факторы: наличие ресурсов (трудовые, технические, природные, в том числе земля), возможности использования ресурсов (доступность) и их стоимость, технологии и возможности их применения в условиях функционирования экономического субъекта, конкуренция, рынки и возможность сбыта продукции, потребительский спрос, доступность рынков сбыта, эффективный менеджмент и т. п. Для группы экономических субъектов данного исследования в качестве производственного фактора целесообразно рассматривать наличие у КФХ и ЛПХ излишков произведенной ими продукции. Именно этот фактор определяет товарность сектора малого предпринимательства в АПК;

Б) финансовые факторы: доходы, прибыль, рентабельность, наличие капитала, возможности привлечения капитала (доступность и источники), цены, возможности финансовых оценок и т. д. Применимо к предмету исследования – мелкое предпринимательство в АПК, на наш взгляд, целесообразно в качестве финансового фактора воздействия рассматривать количество и возможность привлечения в оборот крестьянского хозяйства или личного подсобного хозяйства, наличных денег.

Все производственные факторы являются факторами непосредственного воздействия, так как именно они, как правило, лежат в основе предпринимательской идеи, построения бизнеса, оценки эффективности и целесообразности развития.

К *социальным* факторам воздействия на состояние животноводства в мелкотоварном секторе АПК Ленинградской области можно отнести: уровень жизни населения Ленинградской области, уровень жизни населения Санкт-Петербурга, среднюю заработную плату по данным регионам по отдельным районам области, уровень безработицы, стоимость продовольственной корзины, половозрастной состав населения, образование. Основная часть факторов данной группы воздействует на состояние мелкотоварного производства в АПК Ленинградской области косвенно, заставляя выбирать занятие сельским хозяйством в форме крестьянского (фермерского) хозяйства или личного подсобного по причине отсутствия других возможностей улучшить благосостояние свое и своей семьи.

Политические и макроэкономические факторы могут значимо повлиять на состояние АПК в целом и субъектов малого предпринимательства отрасли, в частности. На данном этапе развития экономики страны, исходя из поставленных целей, и стремления России войти в состав государств с устойчивой экономикой, независимых, имеющих высокий уровень благосостояния населения, политика государства в сфере аграрного производства может быть направлена только на развитие всех без исключения направлений и секторов отрасли. Сегодня на любом уровне власти, учеными, политологами, социологами и другими лицами ставится вопрос о продовольственной безопасности и обеспеченности населения страны всеми необходимыми продуктами питания, что является следствием недостаточного производства всех видов сельскохозяйственной продукции в России. По сути, в стране в настоящее время нет ни одного продукта питания, производство которого нужно было бы сдерживать. Все сельское хозяйство России нуждается в стимулировании развития.

В то же время мелкотоварный сектор АПК России получает от государства внимания и средств намного меньше, чем средний и крупный бизнес. Вопросы государственной поддержки личных подсобных хозяйств и крестьянских (фермерских) хозяйств не являются приоритетными для отраслевых органов государственной власти. Причин здесь много, и основными являются, на наш взгляд, две:

1) большая дифференциация регионов России по удельному весу производства основных видов продовольствия субъектами малого предпринимательства;

2) постсоветский уклад экономики сельского хозяйства, который представлен большим количеством крупных и средних аграрных предприятий.

Невнимание государства к субъектам малого предпринимательства в АПК и неспособность органов отраслевого управления понять специфику работы данного сектора вкупе с отсутствием полной и достоверной информации о состоянии и функционировании КФХ и ЛПХ в России создают систему государственной поддержки, достаточно сложную к пониманию и прогнозированию.

Особенностью действия данной группы факторов во многом является то, что проявляется как «инертность» отрасли, связанная с укладом жизни, территориальной разбросанностью и отдаленностью. Так, бюджетное субсидирование, фактор прямого воздействия по своей сути, не всегда является таковым. Причина этого прежде всего заключается в малой осведомленности потенциальных бюджетополучателей, субъектов, имеющих право на получение соответствующих средств из бюджета о своих правах и возможностях. Немаловажным фактором является и то, что процесс кредитования, например, или субсидирования требует большой и скрупулезной бумажной работы. В некоторых случаях данный фактор, направленный на прямое стимулирование развития мелкого предпринимательства в АПК может работать совсем в другом ключе. Возможность привлечения дешевых кредитов за счет бюджетного субсидирования процентной ставки в данный период стала для жителей села единственной возможностью поправить благосостояние семьи. При этом полученные в кредит средства направляются не на расширение хозяйственного потенциала (приобретение, техники, скота, строительство производственных объектов и т. д.), а на улучшение бытовых условий семьи. Этот фактор имеет под собой объективные причины: за последние 15 лет условия жизни и быта на селе можно смело назвать нищенскими, так как возможность получать стабильный и достаточный для нормальной жизни доход была далеко не у всех.

Одна из задач специалистов – поиск возможных путей развития животноводства в мелкотоварном секторе АПК Ленинградской области за счет воздействия на различные факторы, влияющие на результат. При этом нужно не только понимать, какие факторы способны воздействовать на состояние изучаемого сектора экономики, так как, по сути, любое событие в жизни страны, региона и села является таким фактором, но и понимать в какой степени какой именно фактор и как воздействует на исследуемую группу субъектов. При этом, как видно из приведенного выше примера, существует вероятность того, что некоторые факторы могут воздействовать на результат нестандартно и даже вопреки ожидаемому эффекту.

Для понимания того, какие факторы воздействуют на состояние предпринимательства в мелкотоварном секторе АПК Ленинградской области в рамках данного исследования, нами был проведен опрос соответствующего контингента сельских товаропроизводителей в Кингиссепском районе области.

Цель проводимого опроса – получение информации о том, какие факторы в основной своей массе влияют на состояние предпринимательства в сфере малого бизнеса отрасли в регионе. Задачей исследования было не определение количественных измерений влияния факторов, а подтверждение или опровержение выдвинутых гипотез о том, какие именно факторы способны повлиять на получаемый результат.

Характеристики исследованной совокупности: 1) средний возраст респондентов составляет 50 лет. При этом самая большая группа опрошенных – 45 человек – представлена лицами в возрасте 50–60 лет; 2) более половины опрошиваемых занимаются фермерством более 15 лет. Еще 35 % – более 10 лет; 3) большая часть респондентов осуществляют свой бизнес в формате семейного, с привлечением сезонных работников; 4) из всех опрошенных фермеров пять человек занимается только животноводством, 36 – только растениеводством и 55 – смешанной деятельностью.

По результатам проведенного опроса можно сделать следующие выводы:

1. Одним из парадоксальных результатов, на наш взгляд, являются результаты ответов на вопросы о привлечении кредитов и государственной поддержки (на оба вопроса было 25 положительных и 71 отрицательных ответов). Это говорит о том, что только четверть всех опрошенных привлекают кредиты коммерческих банков под льготный процент, субсидируемый из бюджета.

2. Большая часть (около 80 %) глав КФХ не сотрудничают с органами государственной или муниципальной власти и объединениями фермеров в регионе. 90 % всех опрошенных не устраивает работа объединений фермеров.

3. Исходя из того, что 70 % опрошенных отдадут предпочтение такой форме хозяйствования, как КФХ, можно говорить о достаточно крупных масштабах производства, требующих привлечения наемной силы. Здесь нужно учитывать такой фактор, как контингент опрошенных.

4. Для 70 % опрошенных фермерская деятельность является основной, остальные 30 % совмещают эту деятельность с работой или какой-то иной деятельностью.

5. На вопрос о причине выбора фермерской деятельности некоторые респонденты давали по два-три ответа. Оценивая полученные ответы, можно сделать вывод, что в половине случаев причиной были социальные факторы: отсутствие работы и благополучие семьи, вторая половина – факторы личностные: желание иметь свое дело и заниматься сельским хозяйством.

6. Более половины глав КФХ сказали, что в результате своей деятельности они не добились тех результатов, которые они ожидали. 65 % опрошенных не изъявили желания расширять свой бизнес.

7. Анализируя ответы на вопрос: «При каких условиях Вы прекратите заниматься фермерской деятельностью», можно сделать вывод о том, что перспективы развития мелкотоварного сектора АПК в первую очередь определяются негативными социальными факторами.

8. Более половины респондентов в качестве факторов развития фермерской деятельности в дальнейшем отметили упрощение отчетности и документации, столько же человек указали на необходимость дополнительной финансовой поддержки и 40 % посчитали, что нужно снижать налоговое бремя.

9. В качестве основных каналов сбыта продукции, произведенной в КФХ Кингисеппского района, были указаны рынки и стихийные продажи.

10. Положительным результатом можно считать то, что 85 % опрошенных предпочитают сельскую жизнь перспективе уехать в большой город.

11. Одним из четких, емких и подтверждающих многие логические выводы о влиянии политических и макроэкономических факторов на состояние предпринимательства в мелкотоварном секторе, является ответ «Нет возможностей», который дали 90 человек из всех опрошенных на вопрос «Как Вы оцениваете возможность развития малого бизнеса в России и Ленинградской области?».

На основании статистических и социологических обзоров, научных исследований, существующих экономических закономерностей,

а также исходя из результатов анкетирования, считаем возможным определить набор факторов, способных повлиять на предпринимательскую среду в мелкотоварном секторе аграрной отрасли, в том числе в животноводстве Ленинградской области.

На первом этапе был проведен анализ парной пространственной корреляции по районам Ленинградской области. В качестве факторов использовались показатели социального и производственного характера (всего 14 показателей). На основании данных парной корреляции были установлены факторы, степень влияния которых достаточно высока.

На втором этапе пространственной корреляции была построена матрица множественной корреляции, где в качестве результата выступает количество субъектов малого предпринимательства (СМП).

В качестве факторов, влияющих на результат, были выбраны три социальных фактора и шесть производственных. Набор факторов формировался на основании результатов анкетирования и логических выводов, сделанных в ходе исследования. Основным сдерживающим обстоятельством при проведении анализа влияния оказалась недостаточность и неточность информационного обеспечения.

Каждый из факторов, оказал следующее влияние на количество субъектов малого бизнеса в АПК Ленинградской области:

Численность сельского населения, тыс. чел. – влияет на рост количества СМП на 27,6 %, зависимость прямая. Коэффициент корреляции 0,52.

Численность пенсионеров, тыс. чел. – влияет на рост количества СМП на 31,2 %, зависимость прямая. Коэффициент корреляции 0,56.

Число выпускников школ, тыс. чел. – влияет на рост СМП на 37,3 %, зависимость прямая. Коэффициент корреляции 0,61.

Среднесписочная численность работающих, тыс. чел. – влияет на рост СМП 0,4 %, Зависимость обратная. Коэффициент корреляции -0,06.

Средняя оплата труда одного работающего за месяц, руб. – влияет на рост СМП на 1,5 %, зависимость обратная. Коэффициент корреляции -0,12.

Количество скота и птицы (в ж.м.), реализованного сельскохозяйственными организациями, т – влияет на рост СМП на 12,4 %, зависимость обратная. Коэффициент корреляции -0,35.

Количество молока, реализованного сельскохозяйственными организациями, т – влияет на рост СМП на 0,0 %, зависимость прямая. Коэффициент корреляции 0,02.

Оборот крупных и средних организаций за год (в действующих ценах), млн руб. – влияет на рост СМП на 9,9 %, зависимость обратная. Коэффициент корреляции -0,31.

Сальдированный финансовый результат организаций, млн руб. – влияет на рост СМП на 2,0 %, зависимость прямая. Коэффициент корреляции 0,14.

В результате проведенных расчетов установлена тесная прямая связь между количеством субъектов малого бизнеса в АПК Ленинградской области, с одной стороны, и численностью сельского населения, численностью пенсионеров, численностью выпускников школ, размером оплаты труда работников организации и количеством реализации мяса крупными и средними сельскохозяйственными организациями, с другой стороны, поскольку со снижением оплаты труда или объемов реализации крупных и средних организаций происходит отток работников в малое предпринимательство.

Таким образом, подтвердились сделанные ранее логические выводы о зависимости развития малого предпринимательства в аграрном секторе экономики Ленинградской области от выделенных нами производственных и социальных факторов.

Список литературы

1. Ленинградская область в 2008 году: стат. ежегодник. – СПб., 2009.
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. – URL: www.mcsx.ru
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: www.gks.ru

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.5:316.344.233

Г. В. Черкасская

Борьба с бедностью как фактор развития института социальной защиты

В статье рассмотрены вопросы относительной сущности бедности как социально значимого явления, формирования отношения к ней и её носителям со стороны общества и государства, а также влияние выработанных в ходе социально-экономического развития экономических механизмов борьбы с бедностью на темпы и направления институционализации социальной защиты.

In the article the author considers the problems of the relative essence of poverty as a socially significant phenomenon, of forming the attitude to it and its bearers on the part of the society and the state, as well as the influence of the economic mechanisms, cultivated during the social and economic development, of combating poverty on the rate and directions of institutionalizing social protection.

Ключевые слова: бедность, бедность экономическая, бедность социальная, факторы бедности, социальная защита, институт социальной защиты.

Key words: poverty, economic poverty, social poverty, factors of poverty, social protection, social protection institute.

Сущность бедности как общественного явления состоит, на наш взгляд, в противопоставлении её богатству как обладанию совокупностью неких ресурсов, в первую очередь материальных и иных благ, хотя в речевой практике можно выделять бедность экономическую, духовную, эмоциональную и ... далее везде. Таким образом, бедность осознаётся её носителями только в сравнении с богатством других, и в этом контексте неограниченный экономический рост может быть «чрезвычайно опасен для развития общественных структур» [13]. Поэтому современные официальные подходы уже выделяют бедность *социальную*, присущую тем категориям населения, которые слабо связаны со сферой общественного производительного труда, и бедность *экономическую* как состояние части высококвалифицированного трудоспособного населения, не способного обеспечить себе принятый в обществе уровень благосостояния по причине недополучения ими трудового дохода [25].

Считается, что бедность и высокая дифференциация в доходах населения являются «следствием ряда взаимосвязанных факторов, в том числе:

✓ *экономических* (низкая производительность труда, низкая заработная плата и высокая ее дифференциация, безработица, неконкурентоспособность ряда отраслей, преобладание низкооплачиваемых рабочих мест, неквалифицированного или малоквалифицированного труда, сохранение высокой доли убыточных предприятий);

✓ *социально-медицинских* (инвалидность, старость, плохое здоровье, высокий уровень заболеваемости, маргинализация, а также детская безнадзорность и беспризорность, которые могут быть отнесены и к проявлениям бедности);

✓ *демографических* (неполные семьи, семьи с высокой нагрузкой иждивенцев, молодежь и старшее поколение со слабыми позициями на рынке труда);

✓ *социально-экономических* (низкий уровень социальных гарантий и соотношений минимальных социальных выплат с прожиточным минимумом);

✓ *образовательно-квалификационных* (низкий уровень образования, недостаточный уровень профессиональной подготовки, ситуация «невостребованности» предлагаемого образования и квалификации спросу на региональном рынке труда);

✓ *политических* (разрыв сложившихся межрегиональных связей, военные конфликты, вынужденная миграция);

✓ *регионально-географических* (неравномерное развитие производительных сил, высокое различие в экономическом потенциале регионов, приведшее к наличию депрессивных моноэкономических территорий, дотационных регионов с низким экономическим потенциалом, северные регионы, зависимые от централизованных поставок продовольствия и ресурсов) [5, с. 10].

Характеристиками конкретного состояния бедности могут быть её острота, глубина, устойчивость (передача из поколения в поколение), предметность (продовольственная и др.), при этом в различных странах для определения уровня бедности используются различные понятия и термины, в том числе «бедность», «крайняя бедность», «абсолютная бедность», «нищета», «малообеспеченность», «депривации», «социальная исключённость» и т. п.

Поскольку бедность как социально-экономическое явление, имманентное любому человеческому обществу, имеет вероятностную и относительную природу и оказывает в большинстве своем негативное влияние на все общество, то по общему признанию требует-

ся определенная деятельность всего общества по минимизации или самого явления, или его негативного влияния. В то же время относительная бедность достаточно часто признаётся социологами и экономистами основным катализатором человеческой деятельности: более активными в социальном плане всегда являются не самые богатые («сытые»), а так называемые «голодные» (в социальном смысле), стремящиеся утолить свой голод. Понятно, что социальные пособия, утоляя голод как основную мотивацию к деятельности, эту мотивацию снижают.

В области экономики труда предметом исследования ученых являлись не только сама бедность и её проявления, но и взаимосвязанные с ней явления. Здесь выделяют исследования в области занятости и рынка труда, касающиеся неравного доступа к продуктивной (приносящей необходимый уровень дохода) занятости, сегментации рынка труда, дискриминации на рынке труда и др., авторами которых являются: Дж. Аткинсон (Atkinson J.) [36], П. Дойринджер (Doeringer P.), М. Пиор (Piore M.) [37], С.Л. Брю, К.Р. Макконнелл, Р.С. Смит, Р. Дж. Эренберг [34] и некоторые другие. В России традиции изучения бедности стали формироваться со второй половины XIX в. (Д. Дриль [9], Д. Линёв [16], С. Свирский [27], С. Сперанский [29] и др.), во время советской власти частично использовались традиционные подходы, с 1935 г. почти 40 лет было официально признано, что социализм искоренил бедность, хотя одновременно имел место рабочий термин «малообеспеченность». В то время в открытом доступе существовали лишь ограниченные статданные, на основе которых специалисты утверждают, что «разница между подушевыми доходами 5%-ного богатого и 5%-ного бедного населения составляла тогда в СССР 5,7 раза, Швеции – 3, Великобритании – 5, США – 12,7, в Чехословакии – 4,3 раза» [24].

Активно исследовали бедность в рамках фундаментальных и прикладных исследований в СССР с 1970-х гг. Л.А. Гордон, Н.П. Кузнецова, М.А. Можина, Л.С. Ржаницына, Н.М. Римашевская [1, 26], Р.В. Рывкина и др., в современной России А.Я. Кирута, О.А. Кислицына [12], А.Ю. Шевяков [11] (связь бедности и неравенства), В. Н. Бобков [10], В. А. Литвинов [17] (бедность и прожиточный минимум), Л. М. Прокофьева (бедность в семьях с детьми) [21], А.Л. Александрова [20], С. Г. Мисихина [18], Л. Н. Овчарова, М.А. Ягодкина (влияние социальных льгот на бедность) [2], В.Е. Гимпельсон [7], В. В. Радаев [22], А. А. Разумов (рынок труда и бедность) [7], Т. С. Бандюкова (случайная занятость и бедность) [3], Т.Ю. Богомолова, В. С. Тапилина (распределение доходов и бедность) [6], Д. С. Спрысков (состояние длительной бедности) [30],

А. Л. Александрова [20], Е. Ш. Гонтмахер [8], М. И. Либоракина [15], Н. М. Римашевская [26] (социальная защита бедных) и др.

На настоящий момент в мире существует несколько подходов к измерению бедности: *абсолютный* – к бедным относят домохозяйства и отдельно проживающих граждан, имеющих меньше, чем объективно определенный абсолютный минимум ресурсов, необходимый для удовлетворения основных потребностей на минимальном уровне; *относительный* – к бедным относят домохозяйства и отдельно проживающих граждан, имеющих более низкий уровень материальной обеспеченности, чем большинство живущих в данной стране (черта бедности устанавливается как определенная доля от среднего или медианного дохода населения страны); *субъективный* – к бедным относятся граждане, чувствующие, что не имеют достаточно доходов или располагаемых ресурсов, чтобы жить, по их мнению, достойной для данного общества жизнью, сами для себя определяющие уровень бедности (основа данных – общественное мнение).

Специалисты видят сходность различных подходов для измерения абсолютной бедности в том, что все они «устанавливают черту, ниже которой лица или семьи считаются имеющими неадекватный доход (черта низкого дохода) или бедными (черта бедности)», в том числе на основе определения минимальных потребностей (нужд) и круга товаров и услуг, удовлетворяющих эти потребности (состава так называемой минимальной потребительской корзины), или стоимостной (в денежной форме) оценки набора товаров и услуг, удовлетворяющего минимальные для данного уровня общественного развития потребности, обеспечивающего поддержание здоровья и сохранение работоспособности (бюджет прожиточного минимума или бюджет минимальных потребностей) [24, с. 30–31].

Характерно, что в зависимости от принятого подхода показатели бедности могут значительно варьироваться. Например, в Нидерландах в 1983 г. размах значений уровней бедности при применении разных подходов колебался от 5,7 до 33,5 % от общей численности населения [32], а в нашей стране они могут колебаться в диапазоне от 7 до 70 % от численности населения страны, поскольку, как отмечают специалисты, наряду с официальным подходом Росстата (абсолютная концепция бедности), ИСЭПН РАН (коллектив ученых под руководством Л.Н. Овчаровой) комбинирует абсолютную, депривационную и субъективную концепции бедности [4], ВЦИОМ использует комбинацию абсолютной и субъективной [14], Л.А. Хахулина («Левада-центр») – медианный метод [33], Н.Е. Тихонова (ИКСИ РАН) – депривационный [31], «Ромир Мониторинг» – субъективный [19].

Анализируя данные по бедности из различных источников, можно сделать вывод, что и в развитых странах бедность не уменьшается, поскольку, даже если уменьшается абсолютная, то одновременно растёт относительная бедность, ведь рост человеческого капитала в условиях «общества потребления» означает одновременный рост потребностей и запросов нового среднего класса. Можно сказать, что время «гламура» установило новые рекорды показного или статусного потребления.

Следует отметить, что с течением времени изменяются представления не только учёных, но и общественных организаций о составе и стоимости набора жизненно важных благ, поэтому недавно специалистами ООН был «разработан еще один подход к изучению бедности, базирующийся не только на доходах, но и на состоянии здоровья, доступности к чистой воде, образованию и др. Оценка бедности осуществляется на основе интегрального показателя – индекса нищеты населения (ИНН), который вычисляется по-разному для развивающихся (ИНН-1) и развитых (ИНН-2) стран» [24, с. 28], а ранее для сопоставимости уровней бедности в разных странах Всемирным банком и ООН были разработаны и применялись «следующие линии бедности (в долларах США на человека в день) с учетом паритета покупательной способности доллара США и национальных валют: 1,075 долл. – для бедных развивающихся стран (находящихся главным образом в Африке и Азии); 2,15 долл. — для стран Центральной и Восточной Европы и части стран бывшего СССР, в том числе России; 4,3 долл. – для развитых стран» [24, с. 28].

При официальном измерении уровня бедности в России специалисты считают важной методологической проблемой то, что Росстат РФ определяет его на основании двух источников данных двумя способами. Первый способ («Баланс доходов и расходов») за счет дооценки доходов в равной степени увеличивает доходы всех групп населения, что занижает уровень бедности, а второй способ («Обследование бюджетов домашних хозяйств»), наоборот, занижает её уровень из-за того, что денежные доходы не являются в настоящее время адекватным источником оценки благосостояния населения, поскольку оно скрывает свои доходы.

В общем и целом следует признать, что экономическая наука так же, как и другие социальные науки, всегда рассматривала бедность преимущественно как некое социальное зло, поэтому активно его исследовала и исследует, однако по-разному возлагала ответственность за неё (на индивида, общество или правителя), поскольку по-разному могла видеть её причины, истоки и природу (естественную или искусственную).

Если мыслить абстрактно, то в теории причин абсолютной или относительной бедности конкретного индивида может быть несколько:

- *личные особенности индивида*, в том числе: лень, глупость, особенности мировоззрения, физические изъяны, нетрудоспособность и т. д., не позволяющие иметь достаточные средства к существованию за счет своего труда, способностей (т. е. человеческого капитала) или спонсора;

- *чья-то* (правителя, соседа, конкурента и т. д.) *направленная намеренная индивидуальная деятельность* по лишению конкретного индивида (семьи) необходимых средств или возможности их получать;

- *пороки общественно-экономического устройства*, носящие системный характер, не позволяющие содержать себя (преуспеть, разбогатеть, занять достойное место и т. п.) лицам определенных социальных слоёв/групп/ классов;

- *случайное совпадение* различных негативных факторов,
 - и, с точки зрения теологии, *божья воля*, и даже боголюбство и праведничество как осознанная миссия жизни, которые немислимы в богатстве и/или праздности.

Поскольку две последние причины экономической наукой обычно не рассматриваются (хотя, как мы знаем, пресловутая протестантская этика послужила основой активной и успешной экономической деятельности родоначальников капитализма), а вторая причина в рамках государства так или иначе нейтрализуется специальными службами, экономистами обычно во внимание принимаются только первая и третья, т. е. либо индивидуальные, либо общественные особенности (пороки), вызывающие экономическую бедность части населения, понимаемую как абсолютный или относительный недостаток или отсутствие у них необходимых для жизни материальных благ. Это мнение разделяется и населением в бытовом плане: например, опрос 1585 респондентов в Москве (ноябрь 1997 г.) агентством «Интерфакс» показал, что основными причинами бедности россияне считают экономическую систему (82), лень и пьянство (77), неравные возможности (65), дискриминацию (47), отсутствие усилий (44), отсутствие способностей (33), а в телепрограмме конца 2009 г. К. Прошутинской «Народ хочет знать», посвящённой вопросам борьбы с бедностью, половина аудитории считала, что в своей бедности «бедные» новые русские виновны сами (надо крутиться), а другая половина – что вина лежит не на них¹.

¹ 20 ноября 2009 г., 22.55 – 24.00, ТВ Центр, аудитория – около 100 человек.

В то же время, с точки зрения теории социальных рисков индивидуальные и общественные особенности (пороки), вызывающие экономическую бедность части населения, можно рассматривать либо как непосредственно социальные риски, либо их последствия, которыми можно управлять, хотя и ограниченно, на том или ином уровне. Так, хорошее образование, в том числе экономическое, информированность и выработка определённых навыков безопасного поведения – это основные предпосылки управления социальными рисками на уровне индивида, наиболее востребованные в современных социально-экономических условиях.

В этой связи совокупность *легитимных экономических механизмов*, предложенных за последние 300 лет для борьбы с бедностью как общественно значимым (в обществе коллективного труда) явлением, без учета специфических антиинфляционных методик (индексация доходов и т. д.) сводится, на наш взгляд, к нескольким направлениям:

- индивидуальное сбирание (накопление) в доступной близости богатства в виде (форме) материального, длительно хранимого и легко конвертируемого ресурса (золото, драгоценности, деньги и т. д.);

- добровольное перераспределение на личном уровне доходов индивидов, домохозяйств и групп индивидов в пользу других индивидов и/или домохозяйств (добровольный обмен – взаимное удовлетворение потребностей, – подаяние, милостыня, опекунов, содержание престарелых, благотворительность, общественное признание и пр.);

- страхование (имущественное, личное), в том числе законодательное, введение обязательного страхования по определённым законом случаям (утрата трудоспособности, утрата рабочего места, смерть кормильца и т. п.), сопутствующими мерами являются общественный и государственный контроль, регулирование и т. п.;

- банковская деятельность, акционерный капитал и механизмы фондовой торговли как способы расширения численности опосредованных собственников капитала или средств производства среди различных социальных групп (страт или классов);

- добровольно-принудительное перераспределение на государственном уровне доходов индивидов и организаций в пользу индивидов и домохозяйств (государственные финансы, принципы налогообложения, налоги и социальные трансферты и пр.);

- государственное предпринимательство, управление и ответственность за отрасли, производящие общественные блага и формирующие человеческий капитал (образование, здравоохранение и т. п.);

- распространение традиционно экономических договорных отношений на социально-трудовые отношения (трипартизм, социальное партнерство), включающие процедуры выработки и установления режимов труда и отдыха, обязательных социальных стандартов, расчетов прожиточного минимума, потребительской корзины, размера минимальной оплаты труда и т. п.

Примером *нелегитимных экономических механизмов*, выполняющих те же функции, является деятельность преступников особого толка (Робин Гуд и др.). Отдельные же действия государства, также направленные на данные цели, такие как запретительные и карательные меры в отношении либо бедных (запрет нищенства и др.), либо тех, кто их грабит (притеснения и преступность разного вида), не являются чисто экономическими, но могут рассматриваться как составляющие института социальной защиты.

Как видим, большая часть указанных выше экономических механизмов применимы в деятельности социальной защиты, особенно, если в составе изначальной мотивации органов государственной власти при организации указанных механизмов была среди прочего и мотивация оказания помощи (защиты) изначально неспособному защитить себя (например, государственное призрение сирот, престарелых и т. п.). Особое место занимают здесь так называемые «межпоколенные трансферты» именно в части поддержки стариков, в связи с чем известный демограф А. Сиви выделял три формы (стадии в развитии форм) содержания стариков: семейную (патриархальную), капиталистическую (индивидуальную) и социальную (социального обеспечения) [28, с. 315]. Социальная стадия означает полную, на наш взгляд, институционализацию социальной защиты, хотя по мере развития и роста общественного производства и общественных отношений существование целого ряда отраслей социальной защиты настолько воспринимается следующими поколениями как нечто привычное, само собой разумеющееся, безусловное к потреблению, что изменяет, таким образом, понимание и критерии бедности, научное и общественное отношение к бедности и к бедным как объектам социальной защиты, а также социальные цели и функции систем социальной защиты.

Список литературы

1. Адресная социальная помощь: теория, практика, эксперимент / под ред. акад. РАЕН Н.М. Римашевской. – М.: ИСЭПН, 1999.
2. Александрова А., Овчарова Л., Шишкин С. Доходы населения и доступность социальных услуг. М.: НИСП; Ин-т экон. города, 2003.
3. Бандюкова Т.С. Случайная занятость в России: численность, состав, мобильность / Препринт WP3 /2004 /05. МЛ: ГУ-ВШЭ, 2004.

4. Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению: коллективная моногр. // Науч. докл. Вып. 24. М.: Моск. Центр Карнеги, 1998.
5. Бобков В.Я., Зинин В.Г., Разумов А.А. Политика доходов и заработной платы. Доклад в рамках проекта МОТ «Преодоление бедности, содействие занятости и местное экономическое развитие в Северо-Западном федеральном округе РФ». – М., 2004.
6. Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Мобильность населения России по доходам в середине 90-х годов // Микроэкономика 2 (поведение домохозяйств): науч. докл. № 99/11. – М.: Рос. программа экон. исслед., 1999.
7. Гимпельсон В. Частный сектор в России: занятость и оплата труда // МЭМО. – 1998. – № 2. – С. 81–93.
8. Гонтмахер Е. Социальная политика в России: уроки 90-х. – М.: Гелиос АРВ, 2000.
9. Дриль Д. Бродяжничество, нищенство и меры борьбы с ними. – СПб., 1899.
10. Качество и уровень жизни населения в новой России (1991–2005) / Бобков В.Н. (рук. авт. коллектива) и др. – М.: ВЦУЖ, 2007.
11. Кирута А.Я., Шевяков А.Ю. Экономическое неравенство, уровень жизни и бедность населения России и ее регионов в процессе реформ: методы измерения и анализ причинных зависимостей. – М.: Эпикон, 1999.
12. Кислицына О.А. Неравенство доходов в переходный период. Чем оно объясняется // Науч. докл. № 03 /08. EERC, 2003.
13. Коукер К. Сумерки Запада. – М.: Моск. шк. полит. исслед., 2000.
14. Красильникова М.Д. Кто на чем экономит // Экон. и соц. перемены. – 1996. – № 4. – С. 35–37.
15. Либоракина М.И. Реформа системы социальной защиты на местном уровне. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2000.
16. Линёв Д.А. Причины русского нищенства. – СПб., 1900.
17. Литвинов В.А. Прожиточный минимум: история, методика, анализ. – М.: КомКнига, 2006.
18. Мисихина С.Г. Социальные пособия, льготы и выплаты в РФ. Распределение по группам населения с различным уровнем дохода: проблемы и решения. – М.: ТАСИС, 1999.
19. Николаев И.А., Марушкина Е.В. Бедность в России: экономический анализ. Аналитический доклад. – М.: ФБК, 2005.
20. Организация административного мониторинга социальных программ на региональном и местном уровнях / под ред. А.Л. Александровой. – М.: Ин-т экон. города, 2002.
21. Прокофьева Л.М. Различия в уровне жизни разных демографических типов семей с детьми // Бедность: взгляд ученых на проблему. – М.: ИСЭПН РАН, 1994.
22. Радаев В. Кто поможет работающим бедным? // Pro et Contra. – 2001. – № 3. – С. 63–79.
23. Разумов А. Работающие бедные в России. – М.: ВЦУЖ, 2002.
24. Разумов А.А., Ягодкина М.А. Бедность в современной России. – М.: Формула права, 2007.
25. Развитие социальной сферы, уровень жизни и занятость населения в 2000 году. – М.: РАГС, 2001.
26. Римашевская Н.М. Изучение и моделирование народного благосостояния. М.: ЦЭМИ, 1986.

27. Свирский А.М. Мир нищих и пропойц. – СПб., 1898.
28. Сови А. Общая теория населения Т. 2. – М.: Прогресс, 1978. Цит. по: Экономика народонаселения: учебник [эконом.фак. МГУ им. М.В. Ломоносова] / под ред. проф. В.А. Ионцева. – М. ИНФРА-М, 2009. – С. 315.
29. Сперанский СВ. К истории нищенства в России // Оттиск из «Вестн. благотворительности». – СПб., 1897.
30. Спрысков Д. С. За чертой бедности: исследование длительной бедности в России. – М.: EERC, 2003.
31. Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях переходной экономики. – М.: Росстат, 1999.
32. Форстер М. Рынок труда и социальная политика. – ОЭСР, 1994. – С. 6.
33. Хахулина Л.А., Тучек М. Распределение доходов: бедные и богатые в постсоциалистических обществах (некоторые результаты сравнительного анализа) // Куда идет Россия? / под общ. ред. Т.И. Заславской. – М.: Аспект-Пресс, 1995. – С. 166–175.
34. Эренберг Р., Смит Р. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1996.
35. Ягодкина М.А. Эффективность социальных льгот в России и их влияние на уровень бедности // Изучение проблем бедности в России: избр. материалы победителей конкурса науч. работ. – М.: Всемирный банк; Алекс, 2005 – С. 165.
36. Atkinson J. Flexibility, uncertainty and manpower management. Brighton, 1985.
37. Doeringer P., Piore M. Internal labor markets and manpower analysis. – Lexington. Mass.: D.C. Heath, 1971.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 378.11–057.17

Л. Л. Букин

Особенности реализации классических направлений научного менеджмента в современной практике управления высшими учебными заведениями

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы менеджмента в учреждениях отечественной системы высшего образования в сопоставлении с исторической перспективой формирования основных, в том числе признанных классическими, направлений научного менеджмента.

The article considers theoretical and practical problems of management in different institutions in the domestic system of higher education in comparison with the historical prospect of formation of the basic, including recognized classical, directions of scientific management.

Ключевые слова: менеджмент, образование, система высшего образования.

Key words: management, education, system of higher education.

В современных условиях менеджмент как наука и сфера деятельности является вполне привычным для многих, даже и не связанных напрямую с управленческой работой людей. Существует множество учебников, учителей и школ по менеджменту, осуществляется профессиональная подготовка студентов вузов по этой специальности, а менеджеров можно встретить на каждом шагу – от ресторана до нефтяной компании. В то же время наиболее очевидной для работников сферы образования проблемой, затрудняющей процессы социально-экономического развития, является недостаток квалифицированных кадров, испытываемый нашей страной именно в сфере эффективного управления. Такое противоречие объясняется, на наш взгляд, тем, что никакие классические положения научного менеджмента не могут быть на практике использованы абстрактно, хотя научная теория предполагает достаточно высокую степень абстракции [2].

В этой связи для менеджеров высшего и среднего звена учреждений высшего профессионального образования представляет интерес выявление существенных особенностей применения

классических положений научного менеджмента в указанных учреждениях в современных условиях.

Обобщим коротко представления о менеджменте в фирме (организации), осуществляющей какую-либо оплачиваемую и, будем считать, производственную, деятельность.

Итак, менеджмент – это процесс управления созданием и распределением товаров и услуг, создаваемых множеством людей. Каждая группа людей, осуществляющих совместную деятельность, нуждается в управлении и управляющем. Менеджер – это человек, управляющий группой, он планирует деловую активность и организует работу по выполнению планов. Менеджеры должны развивать свои профессиональные навыки, чтобы планировать, организовывать, регулировать производственные и сопутствующие процессы, координировать и контролировать их с целью достижения организационных целей, используя при этом человеческие, материальные и финансовые ресурсы. Функция планирования определяет на перспективу, что должно быть выполнено и как это сделать. Процесс организации устанавливает формальные связи между подразделениями, людьми и ресурсами, чтобы обеспечить достижение организационных целей. Влияние – это процесс, определяющий поведение других людей. Он включает в себя мотивацию, лидерство, установление коммуникаций. Мотивация представляет собой желание продвигаться вперед по пути достижения целей, а лидерство – это способность заставлять людей делать то, что им укажет лидер. Коммуникации – это средства передачи информации, идей, пониманий или чувств, существующих между людьми. Контроль – это процесс сравнения реального результата со стандартами и принятие необходимых корректирующих действий.

Любая из этих функций менеджмента не может рассматриваться отдельно друг от друга. Каждая из них тесно связана с другими, и все они совместно формируют интегральный комплекс управления процессами, проходящими в рамках организации. Способ, с помощью которого менеджеры выполняют весь этот комплекс функций, выражается в принятии решений. Принятие управленческих решений – это процесс генерирования и оценки альтернатив, а также выбора одной из них – наилучшей. Процесс принятия решений невозможен без информационных потоков (коммуникаций), которые позволяют в обмене информацией осуществлять прямую и обратную связь. Основные функции менеджмента выполняются управленческим персоналом организации, причем затраты времени и усилий по каждой функции зависят от должностного статуса менеджера. Эффективные менеджеры должны обладать основными

управленческими навыками и постоянно развивать их. Содержание различных навыков изменяется в соответствии с уровнем, который занимает управленец. Они включают: концептуальные навыки, которые означают способность формулировать цели развития или основные идеи и принимать их в специфических ситуациях (способность видеть целое и понимать, как отдельные части соединяются вместе); технологические навыки – использование специфических знаний и навыков при осуществлении работы (способность использовать знания и ноу-хау) и общечеловеческие навыки – понимание, мотивирование и взаимодействие с другими людьми. Менеджерские навыки должны быть направлены на рост количества и качества выпускаемой продукции и объема услуг, что в экономике сопровождается ростом эффективности и производительности.

Все вышеизложенное является набором аксиом, применимых в процессах управления любого уровня в любой организации, осуществляющей любые виды деятельности. В то же время применение аксиоматики в практической управленческой деятельности представляет собой достаточно сложный и не всем доступный процесс, поскольку, по общему мнению, хороших менеджеров всегда меньше, чем плохих.

В этой связи, следует отметить, что высшие учебные заведения сегодня, как и ранее, имеют определённые особенности, обусловленные своей основной – образовательной – функцией, и эти особенности делают процессы управления в вузах одновременно и простыми, и сложными.

Назовем эти особенности. Во-первых, управление людьми в вузах осуществляется в отношении нескольких разноуровневых объектов – персонала, который также имеет несколько уровней (управление, преподавание, обслуживание), и студентов. Во-вторых, управляемые процессы в вузах могут иметь не только несколько уровней, но и быть разнонаправленными (например, образовывать, сохраняя традиции, формировать новые традиции вместо старых и т.п.), ведь хотя профессиональное образование само по себе является достаточно консервативным видом деятельности по форме, но в условиях ускорения НТП обязано быть исключительно новаторским по содержанию. В-третьих, образовательные учреждения по логике развития человеческого общества и своей сути являются неприбыльными организациями, то есть не могут и не должны быть ориентированы исключительно на получение прибыли своими собственниками или бенефициариями.

В этой связи нам представляется интересным проанализировать эти особенности высшего образования с точки зрения основ-

ных идей научного менеджмента, получивших широкое распространение в прошлом веке.

Если следовать логике С. Крейнера, известного американского историка менеджмента, то основных или «ключевых» идей научного менеджмента за сто лет его существования набралось не более десятка [3]. К ним относятся: научная организация труда, в том числе управленческого, понимание организации или фирмы как особой социальной системы, информационные технологии и управление, стратегия фирмы, новые способы управления людьми, карьера и работа, лидерство и команда, качество для всех, новый маркетинг. Рассмотрим приложение этих идей к среде и процессам управления абстрактного российского вуза.

Научная организация труда. Школа, стремящаяся обеспечить рациональный подход к менеджменту, в современных учебниках называется классической или традиционной. Она применяет научный метод к менеджменту, использует набор основных функций управления и вырабатывает специфические принципы их проведения в жизнь. Этот подход приводит к существенным изменениям в структуре и формах деятельности организаций. Учеными, которые внесли важный вклад в этот научный подход, являются Ф. Тейлор, Ф. и Л. Гильберты, Г. Гант [7]. Ф. Тейлор применил так называемый научный подход для выявления «единственного лучшего пути» совершенствования способа выполнения работы, а Г. Гант создал систему контрольных графиков для производственных операций, их планирования и контроля за их ходом. А. Файоль и Ч. Бернард попытались развить принципы, которые развивали бы эти основы менеджмента. А. Файоль сфокусировал свои работы на изучении функций отдельных категорий менеджеров, а Ч. Бернард полагал, что попытки кооперирования между ними путем эффективных коммуникаций и баланса между запросами работников и их производственной отдачей являются важнейшей функцией менеджера. Насколько возможна научная организация труда в вузе? Она, безусловно, возможна для управленческого, технического или обслуживающего персонала, в какой-то степени – для обучающихся, но лишь с определёнными оговорками – для преподавателей, поскольку их труд, ориентированный в конечном счёте на преобразование всё новых студентов, в идеале является абсолютно творческим, и, соответственно, чрезмерная стандартизация может навредить.

Понимание организации или фирмы как особой социальной системы. Чистая функциональность организации, деятельности или отношений рано или поздно перестает быть эффективной, поскольку не удовлетворяет множеству требований, предъявляемых все

более образованными людьми к рабочему пространству [8]. А. Слоан в GM был первым, кто попытался применить новые подходы к управлению крупными производственными компаниями, позднее возникли теории органической фирмы, жизненного цикла организации и т. п. В принципе все они были направлены на увеличение гибкости организаций для того, чтобы они могла выживать в условиях, скорость изменения которых постоянно увеличивалась.

Насколько применимы теории «новых» организаций к высшим учебным заведениям и каким образом вузы должны адаптироваться к изменениям, происходящим во внешней среде? На наш взгляд, адаптация конкретного вуза к изменяющимся условиям, если не брать во внимание ситуацию замены плановой экономики на рыночную, происходит, по большому счёту, только силами тех преподавателей, которые, активно развиваясь как учёные, одновременно доносят и новые знания, и новые технологии освоения знаний непосредственно до студентов. В этой связи прямая обязанность вуза – обеспечить возможность для научной работы и творчества наиболее активной части преподавателей.

Новые способы управления людьми. Так называемая «человеческая» школа управления возникла в середине 20-х годов XX в. Э. Мейо, который руководил экспериментом в компании Вестерн Электрик в Хауторне между 1925 и 1940 годами, признается отцом теории человеческих отношений. Он обнаружил, что когда работники подвергаются сильным внешним воздействиям, выпуск ими продукции испытывает тенденцию к росту или падению независимо от условий производственной деятельности. Такие специалисты, как А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, К. Арджирис, Ф. Герцберг и Р. Ликерт [7], уделяли большее внимание людям и их поведению на рабочих местах. Именно из этой школы выросло такое направление управленческой деятельности как «управление персоналом». Основные задачи этой сферы деятельности могут быть разбиты на семь групп:

- 1) планирование потребности в персонале, привлечение и отбор подходящего контингента;
- 2) производственное обучение и развитие квалификационных навыков;
- 3) материальное и моральное стимулирование;
- 4) забота о здоровье и технике безопасности;
- 5) организация труда занятых и трудовые отношения;
- 6) оценка трудовых и личностных качеств занятых;
- 7) перемещение, продвижение и наказание персонала.

Многие фирмы разрабатывают свою собственную кадровую политику для реализации названных выше функций. Важно, чтобы ме-

менеджеры четко представляли себе место и задачи персонала в существующей системе организации бизнеса. Рассмотрение данного комплекса проблем должно начинаться с оценки возможности государственного регулирования процессов использования человеческого потенциала. Каждый менеджер, вовлеченный в работу с персоналом, должен хорошо представлять общегосударственные и местные законы, методические указания и рекомендации, рабочие правила. Большинство положений, регулирующих трудовые отношения, появилось в последние годы с принятием Трудового кодекса. Существуют особые положения, связанные с требованиями, предъявляемыми к педагогическим работникам, в том числе системы высшего профессионального образования, и процедурами приёма их на работу в вузы, например, выборы, конкурсы и т.п.

Помимо законодательных и нормативных положений, регулирующих вопросы профессиональной деятельности преподавателей вузов, существуют более тонкие и неформальные моменты организации их деятельности, в том числе их отношений со студентами. Например, безусловно необходимым для достижения эффективности педагогических (образовательных) процессов является наличие так называемого «преподавательского авторитета», под которым можно понимать не столько научный, сколько должностной авторитет, вкупе с авторитетом независимого специалиста и человека. Подобный авторитет требует соответствующего отношения со стороны работников системы управления вузом, начиная с заведующего кафедрой и заканчивая общевузовскими службами, что не учитывается классикой менеджмента, и не описывается в соответствующих учебниках. Другой пример – должностная инструкция преподавателя, которая должна быть, но которая в принципе не может предусмотреть все необходимые для образовательного процесса процедуры и действия. Третий пример – сложность подбора коллектива кафедры как основного «производственного» подразделения вуза, не только в квалификационном, но и в научном и человеческом плане.

Карьера и работа. Одним из направлений современного управления персоналом является управление карьерными процессами в организации. Интересно, что первыми выявили это направление именно практикующие менеджеры, ставшие в конечном счете признанными теоретиками менеджмента, такие как Ч. Барнард (1886–1961, исп. директор корпорации AT&T), Т. Уотсон-старший и Т. Уотсон-младший (корпорация IBM), а развили уже профессиональные консультанты и ученые (Дж. Холланд, Э. Шайн и др.) [3]. Сегодня очевидно всем, что внутреннее продвижение является

важным элементом работы многих компаний, поскольку в результате этого перед работниками открываются новые возможности должностного роста и, соответственно, растёт их мотивация. Преподавательская карьера в этом плане представляет особую сложность для внешнего управления, хотя её этапы структурируются и выражаются, прежде всего, в квалификационных (научных) степенях и званиях, а также определённых должностях. В то же время существует несколько направлений карьерного развития преподавателей, которые могут, и, как некоторые считают, должны тесно переплетаться между собой – это профессиональная (преподавательская), административная (руководитель в вузе), научная (ученый определённого уровня и известности), писательская (количество, качество и рейтинг публикаций) и экспертная (независимый эксперт) карьеры, в отношении которых возможности управления у организации напрямую отсутствуют, хотя, безусловно, имеются определённые рычаги воздействия. К таким рычагам можно отнести содействие в повышении профессионального уровня (направление на специальное обучение, и др.), оплату значимых публикаций, участия в конференциях, стажировок и т. п., рекомендации для включения в экспертное сообщество, и многое другое. С другой стороны, активный карьерный рост преподавателя в вузе среднего уровня неизбежно или в большинстве случаев приводит к его уходу из данного учебного заведения в более значимое, поскольку кадровый голод сегодня – это перманентное явление в любой сфере творческой деятельности.

Стратегия фирмы. Стратегическое управление – важная составная часть управленческой деятельности. Вопросами стратегии научный менеджмент озаботился в 1965 году, когда была опубликована книга И. Ансоффа «Корпоративный менеджмент» [1], сегодня признанными авторитетами в этих вопросах являются М. Портер [3], Г. Минтцберг [4] и др. Традиционный подход предлагает логическую цепь: миссия, цели, стратегия и тактика. Её квинтэссенцией является стратегическое планирование. Стратегическое планирование – это разработка комплекса общеорганизационных целей и способов их достижения, при этом внимание должно быть сосредоточено на целях, имидже, идеалах, философии и ресурсах организации. Четыре различных группы или силы организационной среды влияют на управленческие решения в этой сфере. Социальный аспект включает этические и моральные соображения и ответственность стратегических менеджеров перед обществом с общечеловеческих позиций. Политический аспект окружения связан с законами и правилами, судебной и государственной властью, которая их интерпретирует и

проводит в жизнь при осуществлении властных полномочий. Технологический аспект среды представлен совокупностью машин и механизмов, материалов, знаний, которые вкладываются в производство товаров или услуг. Экономическая составляющая полагается многими наиболее значимым элементом организационной среды. Имеется несколько инструментариев и технологий, используемых в стратегическом планировании. Это управление по целям (МВО), матрица Бостонской Консультативной группы (МБКГ), выявление роли прибыли в рыночной стратегии (ПРС) и «Модель семи S» (стратегия, структура, системы, персонал, стиль, профессиональные навыки и разделяемые ценности) Питерса и Уотермана [6].

Кто и каким образом осуществляет стратегическое планирование в вузе и насколько оно необходимо в современных условиях? Действительно, если вуз – это неприбыльная и социально значимая организация, насколько свободны в определении перспектив её развития высшее руководство? С нашей точки зрения, именно в образовательных учреждениях с чётко установленной функцией, привязанной к определенной территории или сфере деятельности, не существует особой необходимости в собственно стратегическом управлении. С другой стороны, в условиях рыночной экономики даже неприбыльные организации вовлечены в конкурентные процессы, и с этой точки зрения, решение стратегических вопросов безусловно необходимо. Следует отметить, что вся внутренняя среда организации напрямую зависит от степени решённости именно стратегических вопросов, поскольку и корпоративная культура, и обеспеченность персоналом, и эффективность его работы – это, в конечном счете, лишь производные от основной (стратегической) функции.

Лидерство и команда. Авторы научных теорий лидерства (Р. Ликерт, Л. Сейлес, М.К. де Бри, Дж. МакГ. Бернс, Дж. Коттер и др.) могут основывать свои теории на различных представлениях о природе этого явления, в том числе объяснять лидерство природными данными конкретного человека, чертами характера, действиями самого лидера, ситуацией, случайностью, компетентностью, внешней и внутренней мотивацией подчинения. Действительно, каждая из этих теорий может быть подкреплена конкретными практическими примерами, дающей ей право на жизнь. В то же время, образовательные учреждения, хотя и могут с разной степенью эффективности существовать при различных типах лидеров, наиболее зависимы только от корпоративной культуры как основы профессиональной и иной деятельности в рамках своей организации.

Корпоративная культура в целом может быть определена как система разделяемых ценностей, убеждений и привычек в рамках организации, которые взаимодействуют с формальными структурами в разработке норм поведения. Для образовательного учреждения корпоративная культура имеет большее значение, чем для организации, поскольку имеет значительно больший внешний эффект, ведь через усвоение ценностей вуза благодаря выпускникам она распространяется на всё большее социальное пространство. Соответственно, пример руководства вуза, вербализующего и исполняющего определённые культурные требования, ещё более важен именно для образовательного учреждения, чем иной хозяйственной организации.

Информационные технологии и управление. Компьютеры в настоящее время настолько распространены, что современные студенты будут испытывать серьезные затруднения, если на новом месте работы им предложат обойтись без них. Автоматизация работ посредством глобальной компьютеризации бизнеса – одно из любимых направлений оптимизации производственных и бизнес-процессов. Конечно, и вузам Интернет предоставляет практически неограниченные возможности не только для поиска информации, но и обмена ею в процессах общения. Однако останется ли вуз вузом, если технологии непосредственного общения в образовательных процессах будут заменены на компьютерные? На наш взгляд – нет. Поэтому и информационные технологии могут быть применены в образовательных учреждениях ограниченно, с учетом специфики и возможностей конкретной учебной дисциплины или предмета.

Качество для всех. Вопрос качества, безусловно, является архиважным для потребителя, менее важным – для производителя, и не важным – для монополиста-продавца. Революция качества произошла на Западе исключительно в связи с примером Японии, где, в том числе под влиянием работ Э. Деминга [5] и Дж. Джурана, после Второй мировой войны качество производимой продукции стало образцовым, а эффективность хозяйственной деятельности – небывалой. В основе современного подхода к обеспечению качества продукции, работ и услуг лежат три концепции (производство «точно в срок», ответственность за качество и компания как «цепочка ценности»). Безусловно, качество образования выпускников – один из ключевых показателей деятельности любого вуза, однако, насколько вышеупомянутые концепции применимы в образовательных процессах? На наш взгляд, здесь ограниченно применима лишь первая

из них, поскольку «производство точно в срок» подразумевает четкую плановость различных элементов образовательного процесса, а две остальные могут использоваться без каких-либо ограничений.

Новый маркетинг. Роль маркетинга для достижения успеха компании в современных условиях если не абсолютна, то критична. Под маркетингом можно понимать особую деятельность, выявляющую потребительские запросы, а также способы их создания и удовлетворения, в том числе в длительном периоде. Именно маркетинговые представления Г. Форда о желаниях простого американца позволили ему, по мнению многих, первому достичь успеха в массовом автомобилестроении. Однако именно «новый маркетинг» GM, по мнению Т. Левитта, ориентированный на более свободные вкусы американского потребителя, позволил ей превзойти успех Форда настолько, чтобы надолго удерживать первенство автомобильной индустрии. Маркетинг-микс Ф. Котлера, концепции «4P» Дж. МакКарти, маркетинг взаимоотношений А. Пейна, все эти современные представления о маркетинге предоставляют значительный инструментарий менеджерам любых организаций. В то же время правильно ли использовать маркетинговые инструменты в образовательной деятельности? Не является ли это искажением основной функции образовательного учреждения, изменой, скажем так, своей Миссии – нести доброе и вечное? С одной стороны, потребность в образовании, в том числе профессиональном, – одна из основных социальных потребностей, которая не нуждается в изучении интересов прямых потребителей, поскольку первичны потребности потребителей косвенных (работодателей). С другой стороны, определенная маркетинговая деятельность в рыночных условиях всегда так или иначе присутствует среди других видов управленческой деятельности самостоятельных или автономных образовательных учреждений, поскольку позволяет оптимальным образом сформировать соответствующее предложение образовательных услуг. Более того, на наш взгляд, отношения образовательных учреждений с мировым рейтингом (Оксфорд, Гарвард и др.) с потенциальными, реальными и бывшими студентами, а также их родственниками, нельзя не отнести к так называемому «маркетингу взаимоотношений». В этой связи можно сделать вывод о том, что новый маркетинг может быть востребован любым образовательным учреждением и при определенных условиях он может явиться залогом экономической и социальной успешности этого заведения.

Таким образом, подводя итог рассмотренным здесь классическим положениям менеджмента применительно к управлению в высших учебных заведениях, хотим подчеркнуть, что, учитывая выделенные нами особенности вузов, руководители образовательных учреждений должны чётко представлять себе возможности и границы применения аксиоматики менеджмента в своей повседневной деятельности.

Список литературы

1. Акофф Р.Л. Акофф о менеджменте: теория систем, бюрократия, коррупция, образование. – СПб.: Питер, 2002.
2. Друкер П. Эффективное управление. – М., 2004.
3. Крейнер С. Ключевые идеи менеджмента. – М., Инфра-М., 2002.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. – СПб: Питер, 2005.
5. Нив Г. Пространство доктора Деминга: принципы построения устойчивого бизнеса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
6. Питерс Т.Дж., Уотермен-мл. Р.Х. В поисках совершенства. – М.: Вильямс, 2005.
7. Хажински А. Гуру менеджмента: дорога к успеху. – СПб.: Питер, 2002.
8. Холл Р.Х. Организации: структуры, процессы, результаты. – СПб.: Питер, 2001.

НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ: ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

УДК 378.1(470+571)

Г. Г. Зайцев

О некоторых аспектах совершенствования организации высшего образования в России

В статье рассматриваются текущие проблемы отечественной системы высшего образования, вызывающие, по мнению автора, насущную необходимость дальнейшего совершенствования организации высшего образования, ориентируясь не столько на навязываемый или устаревший опыт, сколько на важнейшие характеристики и объективные возможности потребителей образовательных услуг, а также перспективы и цели социально-экономического развития страны и мира.

In the article the current problems of the domestic higher education system, causing, in the author's opinion, the barest necessity of the subsequent perfection of organizing higher education are considered, being guided not so much by imposed or out-of-date experience, but by the most important features and objective opportunities of educational services consumers as well as by prospects and purposes of social and economic development of the country and the world.

Ключевые слова: образование, высшее образование, совершенствование организации высшего образования, цели и методы образования, организация образовательного процесса.

Key words: education, higher education, perfection of organizing higher education, purposes and methods of education, organizing the educational process.

Многим кадровым работникам высшего образования в нашей стране очевидно, что за последние два десятилетия возникли или получили основу для развития новые, не учитываемые ранее факторы, как положительно, так и отрицательно сказавшиеся на количестве и качестве подготовки специалистов в российской национальной системе высшего образования. Не затрагивая роль и влияние экономического кризиса на работу высшей школы как фактора сугубо внешнего, считаем необходимым остановиться на внутриотраслевых и внутриорганизационных причинах, непосредственно связанных с профессиональным обучением.

Первым таким фактором следует назвать *внедрение компьютерных и информационных технологий в образовательный процесс*, обусловленное требованиями НТП, в том числе доступностью персональных компьютеров и Интернета. С одной стороны, это естественное требование времени, и отрадно, что студенты с периферии, где нет опытных лекторов и достаточно обширных библиотек, получают возможность ознакомления с последними методическими и фактологическими материалами из специальной литературы, с учебниками и учебными пособиями. Но, с другой стороны, по наблюдениям не только СМИ, но и самого Минобрнауки также предсказуемо возникло устойчивое и доступное в Сети предложение готовых контрольных, реферативных, курсовых, дипломных работ по специальности, в том числе выполненных по индивидуальному заказу, и т. п. Учитывая глобальность существующего массива текстовой информации, понятно, что ни один человек не способен самостоятельно идентифицировать на предмет авторства тексты, предлагаемые студентом как самостоятельные. Поэтому в ходе защиты таких работ преподаватель часто обнаруживает, что хотя сама работа вроде бы выполнена и неплохо, но студент не разбирается в ее содержании, не знает теоретико-методический материал и т. п. Причем, чтобы выявить и доказать, что часть студентов пользуется уже готовыми текстами работ, преподавателю необходимо обладать определенным педагогическим опытом и знаниями. Часто молодым преподавателям это не под силу. И хотя в последний период появились специальные компьютерные программы («антиплагиат» и т. п.), следует отметить, что и сами их методики достаточно спорны, и применение их возможно не везде, как по организационным, так и по экономическим причинам. В тоже время целесообразнее было бы обеспечить доступ к программам и методическое обучение преподавателей в рамках отраслевых, региональных или внутривузовских центров. Широкое применение для контроля получаемых знаний сейчас получило тестирование, хотя его цель – проверка знания отдельных фактологических элементов курса, а не умение применять методики, излагаемые в лекциях и на практике. Однако в Интернете уже отмечена доступность и многих тестов (ЕГЭ), и «правильных» ответов к ним, поэтому внедрение ряда предлагаемых нововведений в сфере «электронного образования» как то: тестирование, защита дипломов и сдача экзаменов через Интернет с использованием программы «диспетчерское вещание» и др., должно наряду с собственно образовательным компонентом учитывать и существующие реалии интернетного «псевдообразования».

Вторым фактором, оказывающим существенное влияние на эффективность профессионального образования, сегодня является *ликвидация обязательного распределения в вузах* после завершения процесса обучения. При этом он ликвидирован даже там, где мог бы быть сохранен (у педагогов, медиков, связистов и т. п.), т. е. там, где преобладает государственная собственность на места работы для этих специалистов. Кроме того, в свое время обязательное распределение было фактором, сдерживающим «утечку мозгов» за рубеж. Предлагавшиеся же ранее такие методы, как заключение договоров между вузом, учащимся и бизнесом (с оплатой процесса обучения, выплатой стипендии за счет последнего и т. п.) в обмен на обязательство отработать определенный период на том рабочем месте, под которое готовят студента, не получали, на наш взгляд, необходимого развития, а существующие механизмы финансирования очного образования не создают жизнеобеспечительные для студентов условия. В результате по-прежнему сохраняется тенденция начала 90-х гг. прошлого века, когда студенты-очники второго-третьего курса для оплаты питания, жилья или образования самостоятельно находят работу в той компании, которая и после получения диплома готова предоставить им работу по специальности, одновременно прекращают посещать аудиторные занятия, библиотеки и т. д., резко сокращая тем самым реальное время и качество теоретического обучения.

Еще один фактор – *комплектование контингента обучаемых*. Сегодня оно, за редкими известными исключениями, осуществляется автоматически по результатам ЕГЭ. Такая практика существует за рубежом, в частности в США, Канаде, Западной Европе. Ввод ЕГЭ объясняется необходимостью предоставления периферийным выпускникам больших возможностей для поступления в вузы, а также борьбы с коррупцией в процессе приема. По этому поводу надо заметить следующее:

а) в других странах число мест в выпускных классах средних школ тесно увязано с приемом в вуз (кстати, во многих странах эти школы называются высшими (например, во Франции), что для нас создает серьезную путаницу). В вузы принимаются практически все желающие, имеющие достаточно высокий балл на школьных экзаменах (и за весьма приличную плату). Затем по результатам экзаменационных сессий происходит отсев. Число же оканчивающих школу практически близко к первичному приему в высшие и средние специальные учебные заведения;

б) ЕГЭ со всеми его плюсами и минусами является инструментом проверки знаний выпускников школ. Но поступление в учебные

заведения – двусторонний процесс. В ходе его и вузы должны иметь возможность отобрать наиболее подходящий для них контингент. Сегодня же дополнительные экзамены и собеседования почти не применяются;

в) ЕГЭ проводится сегодня в формате тестирования со всеми вытекающими из его сути недостатками (если воспринимать его как единственную форму контроля, то следует учить фактам, а не логике мышления и т. п.);

г) новый порядок поступления в вузы, когда абитуриент может подавать документы в несколько вузов на целый ряд специальностей одновременно, полностью разрушил существующую ранее, хотя и далеко не самую совершенную и полную систему мер по профориентации выпускников школ.

В идеале необходимо организовать действенную систему профессиональной ориентации и профотбора, позволяющую учащимся школ сделать правильный выбор профессии и формы профессиональной подготовки. Этот процесс может занять несколько лет. Прежде всего нужно разработать требования к лицам, стремящимся получить профессию, о возможностях получения работы по специальности, об условиях их труда и т. п. Одновременно необходимо проверить, удовлетворяет ли претендент требованиям той или иной профессии и той или иной формы подготовки. И в конце концов выдать человеку рекомендации по поступлению на основе оценки его индивидуальных деловых и личностных качеств. Сейчас же можно говорить лишь о постепенном введении отдельных элементов этой системы, не отдавая предпочтения какому-то одному ее направлению, ни комплексности подхода к ее разработке. Сейчас же введение ЕГЭ отнимает у вуза право практически влиять на подбор контингента своих будущих учащихся, что не представляется правильным;

д) что же касается предоставления равных прав при приеме выпускников школ с периферии и из университетских городов, то, как и за рубежом, отсеив все равно пройдет на семестр-два позже, после первых экзаменационных сессий, когда придется отвечать и за недостатки в полученных знаниях как в школе, так и институте, и за неполное соответствие требованиям профессии к здоровью, складу психики, скорости реакции и т. п.

И наконец, о коррумпированности процесса приема. На наш взгляд, перекидывание ЕГЭ целиком на плечи школ лишь перераспределяет процесс мздоимства между вузами и школой. Борьба же с коррупцией необходимо в первую очередь не на уровне отдельно взятого учебного заведения, а на уровне общества и госу-

дарства. Пока же результаты ЕГЭ первого года его применения показывают, что лучше всего в России сдают экзамен, например по русскому языку и литературе, представители не мегаполисов, а республик Северного Кавказа и глубинки северных областей, т. е. тех, кто в процессе обучения в вузах показывают крайне низкий уровень грамотности.

Следующим фактором, который следует принять во внимание, являются имеющие место за последние десять лет попытки унификации процесса подготовки через ужесточение таких понятий, как *цели и методы подготовки специалистов и стандартизация процесса обучения*.

Итак – цель профессионального обучения. Если при государственном распределении молодых специалистов в качестве подобной цели выступала потребность народного хозяйства в кадрах, то при рыночной экономике появляется и другой критерий – собственное желание людей получить ту или иную специальность. Такой подход имеет как положительные, так и отрицательные аспекты. С одной стороны, лучше удовлетворяется потребность населения в получении знаний той или иной области, в частности, когда происходит быстрая коррекция рынка труда в случае возникновения дополнительной потребности в профессионалах той или иной специальности или при ее падении. Это происходит автоматически, рыночно, без скидок на неповоротливость государственной системы, её инерционность. Но, с другой стороны, появляется диспропорция между подготовкой специалистов по той или иной специальности и потребностью в них. В частности, Россия всегда славилась подготовкой инженерных кадров различной специализации. Однако в связи с кризисом возможность трудоустройства у этих кадров резко снизилась и в результате сегодня наблюдается нехватка таких специалистов.

Во многом, исходя из комплекса целей подготовки специалистов строится учебный план, т. е. набор предметов и количество учебных часов приходящихся на каждый предмет. Эти данные достаточно жестко определяются сегодня стандартами на высшую профессиональную подготовку. Однако и здесь имеются свои подводные камни. Существует несколько видов учебных предметов: а) те, которые в обязательном порядке должны читаться во всех университетах и институтах независимо от специальности; б) те, которые обязательны повсеместно для тех, кого готовят по определенной специальности; в) предметы по выбору вуза; г) предметы по выбору студента, при этом удельный вес предметов первых двух групп, на наш взгляд, излишне высок.

Следует отметить, что общегосударственные стандарты на образование имеются в мире далеко не везде, и набор предметов, ими предусматриваемых, не достигает более половины позиций учебного плана (30–35 предметов). Набор обязательных предметов в других странах гораздо меньше, хотя часто и не по количеству учебных часов. Причем, если эти обязательные предметы и подбираются самим университетом, то их список в основе коррелируется с тем, что преподается по данной специальности в других учебных заведениях как внутри страны, так и за ее пределами. Зато в состав обязательных предметов входит большее число специальных кадров, чем в России. Если говорить о предметах по выбору вуза и студентов, то их набор за рубежом многократно больше (против наших 4–8 до нескольких сотен там). Объясняется это двумя моментами.

Во-первых, каждый университет специализируется на подготовке специалистов для определенной области деятельности (машиностроение, сельское хозяйство, автомобильный, водный, железнодорожный или воздушный транспорт и т. п.), что диктует необходимость изучения предметов, присущих только этой области деятельности. И, во-вторых, каждый человек выбирает какую-то специфическую сферу, требующую углубленных теоретико-методологических знаний в рамках сравнительно большой области знаний. Это может быть диспетчирование производства, контроль, сфера трудовой деятельности и т. п., что заставляет студента делать свой индивидуальный выбор из числа предлагаемых ему различных курсов. В результате курс специализации может читаться не сотне, не десяткам, а единицам студентов – в зависимости от того, насколько глубока специализация и какова «мода» на работу в этой сфере. В России же на сегодня совершенно не учитываются курсы, желательные тем организациям, где выпускникам придется работать.

Наряду с изложенным выше стандартизация ставит ряд проблем, пока еще нерешенных. Во-первых, существуют различные взгляды на то, что должно входить в стандарт. Известно, что в наши вузовские стандарты включен целый ряд предметов, которые за рубежом по данной специальности вообще не изучаются или изучаются в гораздо меньших объемах. Да и в России существуют различные концепции того, какой набор предметов является целесообразным для изучения по той или иной специальности.

Во-вторых, появляется определенная инерционность стандартов. Скажем, был в какой-то момент включен определенный предмет в стандарт. Пусть это будет, скажем, русский язык и литература. Например, сегодня есть проблема грамотности обучаемых в вузе.

Однако завтра повышается эффективность в преподавании этого предмета в школе. Потребность в его изучении в вузе снизится. Но уже сформирован контингент преподавателей, набран опыт преподавания, разработаны соответствующие методические материалы и т. п. Что же, распускать соответствующие кафедры, увольнять преподавателей? В результате учебными планами предусматриваются другие предметы, которые могут читаться этим контингентом преподавателей, но которые не столь обязательны для представителей тех или иных специальностей. Нечто подобное произошло в результате отказа от марксистских концепций в преподавании экономической теории, философии, истории, и не все появившиеся в результате в стандарте предметы не выглядят столь уж бесспорными. Сегодня переход на двух- и трехзвенную систему подготовки дает возможность поставить вопрос об оптимизации структуры учебного заведения, так как некоторые курсы «уходят», другие переходят из обязательных в специализированные и т. п. Это позволяет изменить набор учебных кафедр и часть из них убрать, перераспределить нагрузку между оставшимися.

Еще одна проблема – определение целей профессиональной подготовки. Можно выделить три разновидности таких целей:

а) *ознакомление с общетеоретическими и общеметодическими проблемами определенной сферы знаний.* В этом случае основная задача подготовки – удовлетворение профессиональных запросов индивида. Примеры – экономическая теория, математическая статистика, теоретическая физика. Выпускник вуза с подобной подготовкой может заниматься профессиональной деятельностью, но только после углубленного изучения в рамках какой-то специализированной программы. Например, выпускник геологического факультета университета может пойти в школу учителем географии или физики, но только после того, как освоит в какой-то форме основы педагогики, содержание школьных курсов, методы проведения занятий и т. п.;

б) *получение комплекса теоретических и методических знаний профессионального характера с достаточно узкой специализацией.* Так, выпускники финансового факультета экономического университета, прослушавшие один набор предметов, могут работать и в банковской системе, и в контрольном аппарате. Это профессиональная подготовка, но с достаточно широкой базой. Здесь число обучающихся может быть обусловлено как личными интересами молодых людей, так и потребностью различных организаций в соответствующих специальностях;

в) *обучение конкретных людей под конкретные рабочие места*. Это уже вариант весьма узкой профессиональной специализации, например, банковский работник, обучаемый по заказу определенной фирмы, сосредотачивающийся на проведении внешнеэкономических операций с какой-то определенной страной и четко ограниченным кругом клиентов. Этот вид профподготовки более характерен для развитых стран, чем для России.

Для нашей страны традиционно более характерны второй тип (подготовка в рамках специальности), и первый (практически явочным порядком), что объективно затрудняет и прогнозирование нужного числа специалистов в профессионально-квалифицированном разряде, и соответствующее планирование, и организацию всей системы высшего образования, хотя очевидно, что необходимо большее соответствие между числом выпускников и характером вакантных рабочих мест, под которые ведется подготовка.

Следующий комплекс вопросов – *как учить*. Сложившаяся ситуация заставляет искать новые формы подачи материала и контроля за его усвоением. И в высшей школе имеется проверенный набор методов, которые можно рекомендовать для этого. К их числу относятся:

- издание авторских курсов лекций, с помощью которых студент может самостоятельно ознакомиться с материалом и точкой зрения преподавателя, перед проведением практических и семинарских занятий;

- привязка курса лекций к какому-либо учебнику, принадлежащему перу лектора;

- подготовка практикумов, задачников, сборников деловых ситуаций и деловых игр и т. п., с помощью которых студент может самостоятельно проверить свои знания; эти же издания могут использоваться и для работы в аудитории, после чего часть заданий может быть рекомендована для домашней проработки;

- в учебных заведениях должна накапливаться библиотека видеозаписей курсов лекций и решений типовых задач. Это позволяет студентам очной формы обучения осуществлять профессиональную профподготовку в большей степени в нерабочее время, а для вечернего и заочного образования это вообще может быть основной формой обучения; однако вся учебно-методическая литература должна иметь иное, чем 15–20 лет тому назад содержание и обновляться достаточно часто;

- для заочной формы обучения должен шире использоваться Интернет, в том числе такая форма, как «диспетчерское совещания», обеспечивающая прямой контакт студентов, находящихся в

других населенных пунктах с преподавателями, консультации (их набор и расписание для этой категории должны быть значительно расширены), семинары и практические занятия, важнейшие (установочные) лекции, при соблюдении требований безопасности также зачеты, экзамены, защиты курсовых работ;

- для очной формы подготовки можно рекомендовать создание на сегодня практически новой – очно-заочной формы, когда в стенах вуза студент проводит гораздо меньше времени, а с использованием названных выше и некоторых иных форм значительная часть заданий выполняется им дома. Однако такой подход требует гораздо более жесткого дисциплинарного контроля за посещаемостью и успеваемостью. По очной форме обязательно должны проводиться семинары (правда, они должны существенно изменить свою суть: наряду с проверкой знаний по определенной теме сюда должна быть включена определенная аналитическая часть – сопоставление различных теоретико-методических точек зрения, анализ деловых ситуаций, деловые игры, специфика применения на практике тех или иных методик и т. п.), что требует от преподавателя предварительной существенной подготовки материалов. Кроме семинаров также должны проводиться и практические занятия, защита курсовых работ, сдача зачетов и экзаменов. Контроль за успеваемостью должен быть ужесточен также за счет выдачи студентам индивидуальных, не повторяющихся заданий на курсовые и контрольные работы, что не даст возможности скачивать их решения из Интернета. Система же контрольных работ, включающая анализ деловых ситуаций, по всем темам курса заставит студентов интенсивнее заниматься индивидуальной подготовкой в свободное время;

- в качестве самостоятельной формы – в первую очередь для хорошо успевающих студентов – может быть рекомендовано использование индивидуальных планов обучения, когда по специально оговоренному графику студент встречается с преподавателем и отчитывается за изучение определенных тем курса и выполнение индивидуальных заданий, выдаваемых в его рамках;

- в случае если значительная часть потока в дневное время работает – встречи с этими студентами могут назначаться на вечер и выходные дни; однако, это связано и с потребностью изменения рабочего графика преподавателей, и с дополнительным финансированием на эти цели.

Иными словами, требуется разработка комплекса новых методических приемов подготовки, развитие библиотечной и технической базы вузов и, возможно, переработки учебных планов. Помимо встает и вопрос о двух- и трехзвенной системе профподго-

товки: следует решить вопрос о сочетании бакалавриата и среднего профессионального образования, магистратуры и бакалавриата, магистратуры и аспирантуры и ученых степеней, о целесообразности к возвращению к дореволюционному и сегодняшнему зарубежному опыту, связанному со сдачей экзаменов, выполнению практических заданий и защитой работ по каждому квалификационному уровню (дипломированный специалист, специалист-профессионал, профессионал-руководитель и т. п.).

Необходимость работы по всем этим направлениям, на наш взгляд, давно назрела.

Сведения об авторах

Блохина Наталия Андреевна – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов экономического факультета, Санкт-Петербургский государственный университет; e-mail: nblokhina@mail.ru

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

Дроздов Олег Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории экономического факультета, Санкт-Петербургский государственный университет; e-mail: odrozdov@mail.ru

Зайцев Геннадий Григорьевич – доктор экономических наук, заведующий кафедрой управления персоналом, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Карвонен Александр Евгеньевич – аспирант кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: karvonen@list.ru

Космачёва Надежда Михайловна – доктор экономических наук, заведующая кафедрой экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Рустенова Эльвира Амангельдыевна – кандидат экономических наук, докторант кафедры экономики промышленности, Самарский государственный экономический университет; e-mail: elvira02@mail.ru

Толстолесова Людмила Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры теории кредита и финансового менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет; e-mail: lat1611@yandex.ru

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

Яковлева-Чернышева Анна Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Сочинский институт Академии ВЭГУ; e-mail: ayach@mail.ru

Требования к статьям, присылаемым в журнал

К публикации в Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина принимаются 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.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок в автоматическом режиме Word.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках, например [7] или [5, с. 56–57]. Список литературы (в алфавитном порядке) 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

Содержит 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: vestnikeconomikalgu@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**

**№ 3
Том 6. Экономика**

Выпускающий редактор *А. А. Титова*
Редактор *Т. Г. Захарова*
Технический редактор *Н. П. Никитина*

Подписано в печать 23.09.2010. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 7. Тираж 500 экз. Заказ № 598

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

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