

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
имени А. С. ПУШКИНА

# **ВЕСТНИК**

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

*Научный журнал*

**№ 1**

**Том 6. Экономика**

Санкт-Петербург  
2011

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

*Научный журнал*

**№ 1 (Том 6) 2011**  
**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, 2011

## Содержание

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

*Л. Ю. Заболотских*

Понятие и классификация производственного потенциала  
в экономике ..... 5

*Д. В. Гашко*

Понятие инноваций в современной экономической теории..... 15

### **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

*Б. В. Лашов*

Условия предпринимательства в традиционном хозяйстве  
коренных малочисленных народов Севера (КМНС) ..... 25

*Л. В. Кох*

Трансформация сущности предпринимательства ..... 44

*А. С. Кудаков*

Влияние корпоративных объединений  
на предпринимательскую активность  
в малом и среднем бизнесе..... 52

*Е. В. Варенникова*

Экологическая политика как форма организации  
экологически ориентированного предпринимательства ..... 60

*О. А. Евсеева*

Стимулирование развития малого или среднего предприятия  
промышленных отраслей на основе диагностики  
его совокупного потенциала ..... 68

### **УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

*Г. В. Черкасская*

Модели российской национальной системы  
социальной защиты: действующая и перспективная..... 77

*С. С. Одинцов*

Построение модели социально-экономической системы  
в процессе формирования системы управления безопасным  
развитием на примере авиапредприятия (аэропорта) ..... 92

### **ФИНАНСЫ И КРЕДИТ**

*М. Н. Конягина*

Прагматический подход к оценке эффективности  
корпоративных отношений банка..... 105

Сведения об авторах..... 112

## Contents

### **ECONOMIC THEORY**

*L. Y. Zabolotskikh*

Notion and Classification of the Productive Potential  
in the Economics ..... 5

*D. V. Gashko*

The Concept of Innovations in the Modern Economic Theory ..... 15

### **ENTERPRISE**

*B. V. Lashov*

The Business Conditions in the Traditional Economy  
of Smaller Peoples of the North ..... 25

*L. V. Kokh*

Transformation of the Point of the Enterprise ..... 44

*A. S. Kudakov*

The Influence of Corporative Associations on the Business Activity  
in the Small and Medium-Size Business ..... 52

*E. V. Varennikova*

Ecological Policy as a Form of Organization of the Ecologically  
Oriented Enterprise ..... 60

*O. A. Evseeva*

Stimulation of the Development of Small and Medium-Size  
Industrial Enterprises on the Base of Diagnostics  
of Its Cumulative Potential ..... 68

### **MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS**

*G. V. Cherkasskaya*

Models of the Russian National Systems of Social Protection:  
Applicable and Prospective ..... 77

*S. S. Odintsov*

Making a Model of Socio-Economic System During the Process  
of Formation of the Safety Development Management System  
(Ex. Airport) ..... 92

### **FINANCES AND CREDITS**

*M. N. Konyagina*

The Pragmatic Approach to Estimating of Banking Efficiency ..... 105

About authors ..... 112

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338.3.01

*Л. Ю. Заболотских*

## Понятие и классификация производственного потенциала в экономике

В статье рассматриваются дискуссионные вопросы выявления сущности производственного потенциала в отечественной экономической науке, осуществляется сравнение сходных понятий, предлагается авторская точка зрения на производственный потенциал как максимальные возможности производства, когда ресурсы технологически скомбинированы в определенном сочетании для получения определенного результата.

In the article the debatable problems of the exposure of the essence of the productive potential in the domestic economics are considered; the similar notions are compared, the author's viewpoint of the productive potential as the maximal productive possibilities as the resources are technologically united in a certain combination for getting the certain results, is suggested.

**Ключевые слова:** производственный потенциал, инновации, факторы производства, производственные ресурсы.

**Key words:** productive potential, innovations, factors of production, productive resources.

Производство, как процесс изготовления благ, образует материальную основу экономики. Производя продукт, человек воздействует на объекты природы, придает им форму, пригодную для удовлетворения материальных потребностей. Источниками любого производства являются ресурсы, которыми располагает общество. В экономической науке используются такие понятия, как «производственные ресурсы» и «факторы производства», отличие которых в том, что ресурсы – это те средства, которые могут быть вовлечены в производство в любом сочетании и в зависимости от производственного процесса привести к самым разнообразным результатам, а «факторы производства» – это «производящие ресурсы», т. е. ресурсы фактически вовлеченные в процесс производства в определенной комбинации и нацеленные на получение определенных результатов. Ресурсы представляют собой материальную основу процесса производства, его затратную часть и характеризуют то, что можно использовать, но не то, что можно получить в результате

осуществления производственного процесса. А.И. Анчишкин в качестве общего признака производственных ресурсов выделяет потенциальную возможность их участия в процессе производства. Термин «потенциал» означает силу, способность и возможность достижения определенной цели, включает в себя материальные и организационно-экономические источники, которые могут использоваться человеком для получения желаемых результатов. В зависимости от объекта и цели исследования в экономической литературе используются термины: «ресурсный потенциал», «производственный потенциал», «экономический потенциал», «обеспеченность объективными условиями производства».

Т. Шаталова, в отличие от А.И. Анчишкина рассматривает ресурсный потенциал как взаимосвязь двух сторон способа производства. С одной стороны, это производительные силы (земельные, трудовые, материально-технические ресурсы), с другой – производственные отношения, т.е. факторы, обеспечивающие эффективное функционирование различных организационно-правовых форм [10, с. 49–57].

В научной литературе экономический потенциал как категория трактуется в различных аспектах. Ю. А. Дорошенко, С. М. Буконова, А. А. Рудычев подходят к категории «экономический потенциал» со структурной точки зрения, т. е. в разрезе видов, ресурсов, объектов, элементов, результатов [5, с. 86]. Е. А. Макеева к элементам экономического потенциала относит трудовые ресурсы, квалификацию и образовательный уровень кадров, орудия и предметы труда, организацию и управление, межотраслевые и внутриотраслевые связи, межрегиональные отношения.

На наш взгляд, необходимо различать вышеописанные категории: под ресурсным потенциалом следует понимать исходные условия, базу процесса производства, которую можно использовать любым альтернативным способом для достижения разнообразных результатов. Производственный потенциал – это максимальные возможности производства, когда ресурсы технологически скомбинированы в определенном сочетании для получения определенного результата. Говорить об экономическом потенциале можно лишь в том случае, когда определена рыночная стоимость ресурсов, процесса производства при различных вариантах производственных комбинаций и результатов производства, соответствующих каждому из вариантов.

В экономической теории существуют различные подходы к классификации производственных ресурсов. Причем значимость отдельных видов факторов производства изменялась по мере перехода от доиндустриального к индустриальному, а затем и к постиндустриальному обществу. В доиндустриальном обществе на первом

месте стояли первичные факторы производства: природные ресурсы и рабочая сила, в индустриальном – капитал и предпринимательская способность. Экономическая теория индустриального общества традиционно выделяет четыре группы факторов производства: землю, рабочую силу, капитал и предпринимательскую деятельность. В этой теории земля и труд рассматриваются как естественные факторы, которые не являются результатом человеческой деятельности. Капитал, вторичный фактор, выступает в виде совокупности благ, созданных внутри экономической системы, накопленных человеческой деятельностью, используемых в производстве товаров и услуг. Капитал представлен, с одной стороны, производственными основными фондами, материальными оборотными средствами и запасами, с другой стороны – непроизводственными средствами и личным имуществом граждан. Трудовые ресурсы представлены физической деятельностью, направленной на изготовление благ и оказание услуг. Предпринимательская деятельность – это специфический фактор производства, выражающийся в поиске наилучшего способа соединения трех основных факторов производства и предполагающий использование инициативы, смекалки и риска в организации доходного производства.

Экономическая теория постиндустриального общества особое внимание уделяет информационному, экологическому и организационно-экономическому факторам, которые тесно связаны с достижениями современной науки. Кроме того, наука может самостоятельно выступать производственным ресурсом, поскольку оказывает непосредственное влияние на уровень эффективности производства. Трудовые ресурсы рассматриваются не только как рабочая сила, но как совокупность способностей личности, обусловленная образованием, профессиональными навыками и другими индивидуальными факторами, т. е. как человеческий капитал. Поэтому многие современные экономисты полагают, что на первое место по значимости в качестве фактора экономического роста выходит человеческий фактор или человеческий капитал и те условия, которые его формируют. Эти классификации не являются константами, поскольку в процессе исторического развития понимание теории факторов производства изменяется.

В настоящее время экономистами-теоретиками уточняются и детализируются классификации производственных ресурсов. Огарков А.П. считает целесообразным выделение вещественного фактора, объединяющего землю, предметы и средства труда, трудовые ресурсы, объединяющие рабочую силу и личностный фактор [9, с. 7]. Более абстрактная классификация на две группы: субъективные и объективные. Ю.А. Дорошенко и группа авторов выделяют экономически активное население, производственные фонды, при-

родные ресурсы, информацию [5, с. 86]. Мы считаем, что в современных экономических условиях значительно возросла роль нематериальных факторов: науки, информации, человеческого капитала и экологии. Перечисленные факторы нацелены на получение дополнительной выгоды и связаны с инновационным подходом. Вовлекаясь в производственный процесс, инновационные элементы приобретают статус ресурса. Потенциальный и фактический уровень их использования определяются профилем отрасли в масштабах народного хозяйства, а в сельском хозяйстве – специализацией.

Такое подразделение является достаточно условным, поскольку по мере развития общества происходит изменение числа факторов, влияющих на содержание категории «производственный потенциал».

Производственный потенциал, как сложившиеся возможности производства для получения определенного результата, примем основой объективной оценки производственных возможностей предприятия. В условиях рыночной экономики, предприятие получило возможность самостоятельно выбирать оптимальную комбинацию производственных ресурсов из всех альтернативных вариантов, с целью получения максимального технологического, экономического, социального эффекта. В сложившейся ситуации возникает необходимость в аналитических исследованиях в области рационального распределения производственных ресурсов, которые учитывали бы не только материальные производственные ресурсы, но и научно-информационные. В условиях ограниченности производственных ресурсов и многообразия способов их комбинирования значительное место отводится инновациям, поскольку внедрение новых научных достижений, ресурсосберегающих технологий позволяет повысить технологическую и экономическую эффективность использования производственного потенциала. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что фирмы, имеющие высокую восприимчивость к достижениям науки, добиваются сверхприбылей за счет монопольного присвоения интеллектуальной ренты, образующейся при внедрении новых продуктов и технологий. Победителем в конкурентной борьбе оказывается тот, кто строит свою деятельность преимущественно на основе инновационного подхода [8, с. 59].

Понятие «инновация» быстро распространяется на микро- и макроуровнях, хотя до сих пор среди специалистов нет единого мнения о природе этого понятия. Следует отметить, что обязательным условием действия механизма инноваций является наличие рыночной среды, все положения современной теории инноваций относятся к рыночной экономике.

Сущностный анализ и терминологическое использование категории «инновация» восходит к Й. Шумпетеру, который в 1911 г. сформулировал понятие о науке – инновационном менеджменте, а в тридцатых годах XX в. выдвинул основные положения концепции неравномерности инновационной активности с учетом динамических факторов. Изучая «динамичного предпринимателя», Й. Шумпетер отмечал, что он не только завоевывает рынок, но и ставит вопрос об установившихся формах организации производственного процесса, об их устаревании и необходимости замены. Им были приведены аргументы в пользу того, что инновации, стремящиеся к снижению предельных издержек, оказывают гораздо большее долгосрочное влияние на уровень жизни, чем любые «нерациональности» в размещении производственных ресурсов в определенный момент времени, а традиционный анализ технологические изменения не учитывает. Й. Шумпетер считал, что инновации более вероятны в условиях монополии и олигополии, чем при более острой конкуренции, так как только перспектива получения дополнительной прибыли заставляет фирму идти на риск, связанный с инновацией. Фирмам нужна гарантия того, что выгода от применения разработанных новых технологий (товаров) не перейдет к другим фирмам. Даже под защитой законодательства конкурентные фирмы не могут быть уверены в том, что они получают полную денежную ценность изобретения. Такие аргументы нельзя ни подтвердить точно, ни опровергнуть, так как в экономике невозможно проведение эксперимента, в котором два альтернативных подхода сравниваются в идентичных ситуациях. Тем не менее, Й. Шумпетер сделал вывод о том, что инновация сопровождается созидательным разрушением экономической системы, обуславливая ее переход из одного равновесного состояния в другое [11, с. 63].

В современных условиях экономические науки, занимающиеся инновационными проблемами, вкладывают в понятие «инновация» различный смысл в зависимости от предмета исследования. Это означает, что инновация по своей сути неоднородна.

Предметом осмысления является вопрос: инновация – это объект или процесс? Ответ однозначно дать сложно, он будет зависеть от того, каковы цели анализа. Сложилось мнение, если инновация является результатом творческого процесса и представлена в виде новой продукции или продукции с улучшенными потребительскими свойствами, новой или улучшенной технологии, метода, в таком случае речь идет об инновации – объекте. Если же исследуется творческий процесс как таковой: от зарождения идеи до ее воплощения в продукте, технологии, решении производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера, то тогда изучается инновация как процесс. Инновационный процесс

понимается как преобразование научного знания в инновацию и представляет собой последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги. Многие ученые считают, что главной движущей силой инновационного процесса являются результаты фундаментальных исследований. В отличие от научно-технического прогресса (НТП) инновационный процесс не заканчивается внедрением, т. е. первым появлением на рынке нового продукта или технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения. По мере распространения новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает ранее не известные потребительские свойства. Это открывает для него новые области применения и рынки, следовательно, и новых потребителей, которые воспринимают данный продукт, технологию как новые именно для себя. Таким образом, этот процесс направлен на создание требуемых рынком продуктов, технологии и услуг и осуществляется в тесном единстве со средой: его направленность, темпы, цели зависят от социально-экономической среды, в которой он функционирует и развивается. Конечной целью инновационного процесса является коммерческое освоение технологических инноваций и их рентабельное использование [8, с. 59].

Допущение, что инновация является средством для реализации определенных целей, позволяет выделить две группы стратегических целей: определяемых размерами сбыта и оборота; измеряемых размерами издержек. Они характеризуют количественную и качественную сторону ожидаемого результата. К качественной стороне относятся независимость предприятия, инновационное поведение, совершенствование управления фирмой. Количественную сторону отражают рыночные (оборот, доля рынка), экономические (прибыль, рентабельность) и финансовые (структура капитала, ликвидность) цели. Из этих стратегических можно выделить конкретные цели, имеющие промежуточный характер: эффективное использование ресурсов, производственных мощностей, снижение коммерческого риска и др.

Различаются подходы к определению базового понятия «инновация». В.П. Ващенко говорит о двух подходах к определению термина «инновация» описательном и функциональном:

описательный, т. е. соглашение о том, что определенные объекты/предметы и процессы/действия будут обозначаться словом «инновация» или что это синоним терминов «новшество», «нововведение», «ноу-хау», «изобретение»;

функциональный – т. е. определение сути базового понятия «инновация» на основании определенного критерия с последующим выведением из него всех производных понятий и определений [4, с. 87]. Например, если исходить из этимологии данных слов, то «новшество» (от англ. invention) – это новая идея, которая в процес-

се разработки может быть реализована в новый продукт, технологию и т. д. Тогда как «инновация» (от англ. innovation) – это новый или усовершенствованный продукт (или технология), созданные в результате использования новшества и реализуемые на рынке или внедренные в производственную, управленческую или иную деятельность [7, с. 29]. Наш подход опирается на первое толкование, поскольку инновация (новшество) как производственный ресурс будет преобразована в инновацию как усовершенствованный продукт только после объединения с другими ресурсами. Мы также считаем, что с позиции отдельного производителя инновация является продуктом, с позиции же общества в целом, инновация все равно остается ресурсом.

Поскольку категория «инновация» анализируется с экономической точки зрения, то она должна быть связана с понятиями «успех и выгода». В рыночной экономике инновации тесно связаны с конкуренцией на рынке товаров и услуг, а также со стремлением формировать новые рынки. Инновации порождаются необходимостью произвести и предложить потребителю товар/услугу, которую он воспримет или предпочтет аналогичному конкурирующему товару/услуге. На основании этого критерия, используя функциональный подход, базовое понятие «инновация» можно определить следующим образом:

«Инновация» – это действие (процесс) или результат действия (объект), в основе которых лежит использование новых знаний, воплощенных в новые технологии, новые комбинации производственных факторов, и имеющие своей целью снятие последствий деструктивных процессов или получение новых (или с новыми свойствами) продуктов/услуг с высоким рыночным потенциалом [4, с. 87–88]. Такое понимание позволяет говорить об «инновационной деятельности». Инновационная деятельность предполагает комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям. Таким образом, на основании вышесказанного можно сделать вывод, что «инновация» и «нововведение» связаны в том смысле, что нововведение в виде новых знаний/подходов/приемов является источником инновационности [5, с. 84–85].

По формам принято различать первичные и вторичные инновации. Осуществление первичных или базисных инноваций зависит от того, на какую стадию общеэкономической конъюнктуры приходится их основная масса. С точки зрения Х. Фримена, Л. Сутэ и др., повышенную инновационную активность будет проявлять процветающая фирма, уверенная в возможности расширения рынка и получения за счет этого дополнительной прибыли. Если положение фирмы ухудшится, то она скорее всего не станет использовать технологические

новации, так как вырастает степень риска, с ними связанная. Поэтому основная масса инноваций реализуется в период долгосрочного улучшения конъюнктуры. Сторонники второго направления Г. Менш и А. Кляйнкнехт считают, что наоборот, ухудшение состояния фирмы порождает стимул к инновациям. Если прибыль в фазе депрессии мала, собственники капитала видят в его вкладе в инновации меньше риска, чем во вкладе в старую продукцию или технологию. В период длительных экономических кризисов и происходит переход фирмы от стратегии максимизации прибыли к стратегии минимизации относительного риска. Пока производимый продукт и освоенная технология приносят значительную прибыль, собственнику нет необходимости использовать инновацию, поскольку инновационная деятельность всегда связана с риском, но при наступлении продолжительного кризиса риск инноваций уже не является непреодолимым препятствием, так как другие альтернативные варианты могут оказаться еще более рискованными. Современные экономисты полагают, что противоречие между этими подходами объясняется оценкой периода внутрифирменного планирования. Сторонники первого подхода считают этот период относительно небольшим, тогда как сторонники второго подхода полагают его достаточно большим для учета возможности увеличения доли рынка и соответственного роста прибыли, чтобы начать осуществление инновационной деятельности, не дожидаясь действительного начала этого роста.

Осуществление вторичных инноваций связано с теорией жизненного цикла инновации. Процесс от создания новой отрасли до ее упадка происходит в двух измерениях: вертикальном, т.е. от более существенных инноваций к менее существенным, и горизонтальном – от малой распространенности инновации до полного насыщения ею рынка. Темп прироста числа фирм, потребляющих инновацию, прямо пропорционален доле фирм ее не потребляющих, в общем числе потенциальных потребителей. Скорость распространения инноваций, т.е. ее передача и применение, возрастает с ростом ее прибыльности и падает с ростом ее капиталоемкости. Кроме того, замечено, что распространение инноваций происходит быстрее в наукоемких отраслях, оно зависит также от квалификации высшего менеджмента, распределения совокупности фирм какой-либо отрасли по размерам и т. п.

Востребованность достижений науки зависит от степени восприимчивости предприятий и организаций к инновациям. Их инновационный потенциал существенно зависит от параметров организационных структур менеджмента, форм собственности, профессионально-квалификационного состава, промышленно-производственного персонала, внешних условий хозяйственной

деятельности, конъюнктуры рынка и других факторов. Было доказано, что восприимчивость организаций к инновациям сокращается по мере роста производства и развития организационных структур. Одним из наиболее восприимчивых к инновациям секторов экономики является малый бизнес. Каждое малое предприятие выступает как микросистема, причем все больше возрастает их экономическое значение, поскольку они призваны приблизить производство товаров и услуг к потребителю, расширить ассортимент потребительских товаров без привлечения значительных капиталовложений, ускорить демонополизацию производства и развитие конкуренции, послужить источником дополнительных бюджетных поступлений. В современном мире снижается производство стандартных товаров широкого потребления. Усилившееся многообразие рынков товаров и услуг означает, что стратегия многих продуктово-рыночных комбинаций становится все более дифференцированной. Это сокращает жизненный цикл товара, заставляет производить небольшие партии и увеличивать партии товаров «не для всех». Опыт процветающих компаний показывает, что выживает тот, кто быстро реагирует на изменение рыночной конъюнктуры. Необходимо осуществлять динамичную целенаправленную деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых, процессных, организационных и управленческих инноваций с целью получения предприятием коммерческой выгоды и конкурентных преимуществ [1, с. 55–60].

Практика показывает, что применение инноваций затрудняется барьерами, которые существуют как в самой науке, так и на пути от науки к производству. Во многом они противоречивы: с одной стороны – это недостаточный приток исследовательских разработок, с другой – отторжение предлагаемых новшеств. Н. Ю. Крюкова к барьерам внедрения инноваций относит необходимость обучения новым операциям, принцип «изобретено не здесь», возникновение новых структурных взаимосвязей между сферами финансов, маркетинга и пр. [6, с. 217]. Большое значение имеют психологические аспекты замены старого на новое. Такая ситуация характерна как для государственного, так и для частнопредпринимательского сектора экономики. В связи с этим Н.В. Арзамасцев отмечает, что неостребованные долгие годы научные разработки приносят российской экономике плоды «упущенной выгоды» [2, с. 71–74].

Широкое освещение научных дискуссий в печатных изданиях, а также создание учебных пособий, отражающих вышеизложенные точки зрения, в том числе, авторскую, позволит, в конечном итоге, избежать появления подобного рода «плодов».

### Список литературы

1. Альгина Т. Б., Нечаева О. Д. Внедрение инновационных методов в систему управления затратами предприятия // Инновации. – 2000. – № 1–2. – С. 55–60.
2. Арзамасцев Н. В. Повышение конкурентоспособности отечественного промышленного производства – основная задача государственной инновационной политики // Инновации. – 2000. – № 7–8. – С. 71–74.
3. Большой экономический словарь: 25 000 терминов Азрилиян О.М., Калашникова Е.В., Азрилиян А.Н. / Ин-т новой экономики. – 2004. – 1376 с.
4. Ващенко В. П. Образовательные программы как фактор инновационности в подготовке менеджеров // Инновации. – 2000. – № 7–8. – С. 87–88.
5. Дорошенко Ю.А., Буконова С.М., Рудычев А.А. Методы оценки и механизм управления экономическим потенциалом региона // Известия вузов. Строительство. – 2000. – № 10. – С. 84–88.
6. Крюкова Н. Ю. Как помочь внедрению новшеств // ЭКО. – 1995. – № 3. – С. 213–218.
7. Коробейников О. П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 29.
8. Морозов Ю. П. Технологические инновации и их роль в современных экономических условиях России // Инновации. – 2000. – № 1–2. – С. 59.
9. Огарков А.П. Сельское хозяйство и его производственно-ресурсный потенциал // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2000. – № 5. – С. 7–10.
10. Шаталова Т. Ресурсный потенциал и размеры сельскохозяйственного предприятия // АПК. – 1999. – № 7. – С. 49–57.
11. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия; пер. с англ. / предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.

## **Понятие инноваций в современной экономической теории**

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к определению категории «инновация» и основных понятий в инновационной сфере экономики. На основе анализа различных характерных признаков сформулировано определение инновации, отражающее свойство потенциальной пригодности инновационного продукта для практического внедрения.

In the present paper we consider some theoretic-methodological approaches to the definition of the term “innovation” and the basic concepts of the innovative sphere of economics. Based on the analysis of various characteristic features, the definition of innovation reflecting the property of potential suitability of the innovative product for introduction in practice is formulated.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационный проект, понятие инноваций, экономика, теория.

**Key words:** innovations, innovative activities, innovation project, concept of innovations, economics, theory.

Первая же проблема, с которой неминуемо сталкивается любой исследователь инновационной сферы, заключается в отсутствии на сегодня единства в понимании самого термина «инновация». Подробное изучение существующих определений понятия инноваций показывает, насколько различный смысл вкладывают в этот термин авторы монографий, научных статей и учебных изданий. На отсутствие однозначности в определении инноваций указывали в разное время Р.А. Фатхутдинов [21], В.Г. Медынский [15], В.И. Винокуров [7] и другие авторы. В частности, существование такой проблемы отмечается во многих диссертационных исследованиях последних лет.

Прежде всего различия в определениях инноваций связаны с различиями в понимании авторами предмета и объекта исследования. Так, В.Г. Медынский и др. указывают на то, что «в зависимости от объекта и предмета исследования инновации можно рассматривать:

- как процесс (Б. Твисс, А. Койре, И.П. Пинигс, В. Раппопорт, Б. Санто, В.С. Кабаков, Г.М. Гвишиани, В.Л. Макаров и др.);
- как систему (Н.И. Лапин, Й. Шумпетер);
- как изменение (Ф. Валента, Ю.В. Яковец, Л. Водачек и др.);

•как результат (А. Левинсон, С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич)» [15, с. 6].

Такая классификация определений представляется избыточной, поскольку, с одной стороны, как процесс, направленный на достижение некоторого результата, так и результат некоторой деятельности, могут обладать признаками системности, с другой же стороны, «изменение» можно рассматривать и как результат, и как процесс изменений. Н.И. Лапин, указывая на то, что «нововведение есть целостная, внутренне противоречивая и динамичная система», в то же время определяет инновации как «конструирование новых способов и продуктов» [14], т. е. как деятельность или процесс. Чешский экономист Ф. Валента определяет инновацию как переход внутренней структуры производственного механизма к новому состоянию, т.е. как действие или процесс; Ю.В. Яковец пишет о качественных изменениях в производстве [24]; словацкий экономист Л. Водачек, понимая под инновацией «целевое изменение в функционировании предприятия» [8], указывает на системность последнего. Наконец, следует еще добавить, что, говоря о деятельности, или о результате какой-либо деятельности в экономической, хозяйственной сфере, излишне добавлять, что эта деятельность должна представлять собой какие-либо изменения, а результат ее должен отличаться от исходного состояния, ибо деятельность, не приводящая к изменениям во внутренней или внешней среде экономической системы, будь то отдельное предприятие, отрасль или экономика страны в целом, бессмысленна с экономической точки зрения.

Учитывая вышесказанное, можно разделить все существующие понятия инноваций на определения, понимающие под инновацией конечный результат некоторой деятельности, и определения, понимающие под инновацией некоторую деятельность, направленную на достижение определенного конечного результата, и такое разделение будет вполне исчерпывающим. Таким образом, если в понимании терминов «инновационная деятельность» как деятельность и «инновационный продукт» как результат деятельности существует однозначность, то термин инновация или инновации означает объект или процесс, по мнению одних исследователей, близкий к процессу, обозначаемому термином «инновационная деятельность», по мнению других – к объекту, обозначаемому термином «инновационный продукт». Так, инновации как процесс рассматриваются такими авторами, как: Т. Брайан, С.В. Валдайцев, Ф. Валента, Л. Водачек, М.В. Волынкина, Д.М. Гвишиани, Б. Санто и др.; инновации как результат деятельности соответствуют определениям В.И. Аверченкова, И.Т. Балабанова, А.Б. Борисова, В.В. Иванова, С.Д. Ильенковой, В.М. Аньшина,

Л.В. Канторовича, В.В. Киселевой, А.Б. Крутика, В.Г. Медынского, В.Л. Попова, Р.А. Фатхутдинова и др. «Примирающей» выглядит формулировка С. Бешелева и Ф. Гурвича, определяющая инновации «как сам реализованный в общественном производстве научный или технический результат, так и процесс его получения» [3].

Целесообразным представляется использование термина «инновация» или «инновации» как обозначающего результат некоторой деятельности, т.е. в качестве синонима терминов «инновационный продукт» или «инновационная продукция» (в широком смысле под продуктом при этом следует понимать и результат внедрения новых технологических, организационно-экономических, производственных решений), поскольку именно такое понимание термина соответствует современному российскому законодательству. На синонимичность терминов «инновация» и «инновационный продукт» прямо указывают В.И. Аверченков [1] и И.Т. Балабанов [2].

При введении в оборот самих терминов «инновационная деятельность» и «инновационный продукт» (или «инновация» в указанном выше смысле) можно также выделить два подхода. В первом случае базовым является определение инновационной деятельности, инновационный продукт при этом рассматривается как «конечный результат инновационной деятельности». В рамках второго подхода базовым является определение инновационного продукта, инновационной деятельностью при этом признается деятельность, «направленная на создание инновационного продукта». Второй подход, предполагающий первичность определения инновации перед определением инновационной деятельности представляется более обоснованным.

Резюмируя вышесказанное, инновационную деятельность можно определить как деятельность, связанную с созданием, развитием или коммерциализацией инноваций, а под инновацией понимать инновационный продукт, определение которого предстоит сформулировать в настоящей статье, выделив его основные свойства.

Основным свойством инноваций, которую признают, пожалуй, все авторы, является то, что они связаны с прогрессом, научно-технической новизной. А.И. Пригожин называет новизну неизменным свойством любого нововведения [18, с. 52], В.А. Швандар и В.Я. Горфинкель указывают научно-техническую новизну в числе основных свойств инноваций [10, с. 47], а М. Хучек подчеркивает, что связь с прогрессом – это единственное, в отношении чего «почти все авторы единодушны» применительно к инновациям [22, с. 15].

Проблема, однако, заключается в том, что единодушие отсутствует в отношении того, какова должна быть степень новизны, для того, чтобы объект исследования мог быть признан инновацией. В этом вопросе изученные определения различаются весьма существенно: от абсолютной новизны («Инновацию (нововведение) можно определить как первое практическое применение нового научно-технического (технологического), организационно-экономического, производственного или иного решения» [12, с. 19]) до новизны для конкретного предприятия, внедряющего разработку («Минимальным условием для отнесения того или иного явления к инновации является то, что продукт, услуга, производственный процесс, маркетинговый метод или метод организации должны быть новыми (или значительно усовершенствованными) для предприятия. К инновациям относятся как те продукты, услуги, процессы и методы, которые предприятие разрабатывает впервые, так и те, которые заимствованы им у других предприятий» [17, с. 40]). Л.В. Канторович [13], а вслед за ним и Р.А. Фатхутдинов под инновацией понимают конечный результат внедрения новшества, не уточняя степень новизны этого новшества. Однако из указанной в определении цели внедрения – изменение объекта управления – можно понять, что инновацией может быть внедренное новшество, новое как для объекта управления – предприятия, так и для объекта управления – народного хозяйства в целом.

В.М. Аньшин и А.А. Дагаев указывают на то, что с инновацией связано «первое практическое применение» [12], В.Г. Медынский, Ю.В. Яковец, В.С. Рапопорт подчеркивают необходимость качественного отличия инновационного продукта от предыдущего аналога, Б.В. Сазонов пишет о том, что инновация предполагает радикальные изменения в сложившихся структурах деятельности [20], на оригинальность технологии указывает С.В. Валдайцев [5]. В то время как одни авторы под инновацией понимают принципиально новую конкурентоспособную продукцию и новые методы организации производства, другие, например Ю.Л. Неймер [16], В.В. Коссов [17], указывают на относительный характер инноваций. «Нововведение есть новшество прежде всего для той организации, в которой оно вводится. Не имеет значения, идет ли речь об изобретении, впервые внедряющемся в практику, или о предмете, заимствованном из практики других организаций и являющемся новшеством только для данной организации» [16]. «Минимальным условием для отнесения того или иного явления к инновации является то, что продукт, услуга, производственный процесс, маркетинговый метод или метод организации должны быть новыми (или значительно усовершенствованными) для предприятия» [17, с. 40].

А.И. Пригожин разделяет новизну на абсолютную и относительную. «Если иметь в виду технический прогресс, то первой обладают принципиально неизвестные до сих пор новшества, которые в случае широкой реализации становятся радикальными нововведениями, базовыми по отношению ко многим производным от них. Абсолютная новизна фиксируется при отсутствии аналогов данному новшеству. Труднее с новизной относительной. У нее несколько вариантов. Например, местная новизна. Значит, новшество уже применялось на других объектах (организациях, странах), но здесь – впервые» [18, с. 52]. А.И. Пригожин вводит также понятия частной новизны, условной новизны и эффективной новизны.

«Частная новизна подразумевает обновление одного из элементов изделия, системы в порядке текущей модернизации. Изделие становится новым в каком-то одном отношении. Накопление частной новизны в нем может привести в его полному изменению без приобретения абсолютной новизны и осуществления радикального нововведения» [Там же]. По Пригожину, «условная новизна возникает при необычном сочетании ранее известных элементов» [Там же, с. 53], и это понятие, очевидно, крайне близко к тому шумпетеровскому определению инноваций, которое считается отправной точкой развития теории инноваций: «форма и содержание развития... задаются понятием "осуществление новых комбинаций"» [23, с. 132] имеющихся «вещей и сил». Наконец, под эффективной новизной А.И. Пригожин понимает то свойство нововведений, которое, как уже отмечалось выше, должно присутствовать в любом экономическом процессе: удельные (т.е. отнесенные к объему полезной работы) суммарные затраты (т.е. включающие затраты на разработку, проектирование, освоение и использование), связанные с нововведением, должны быть ниже связанных с заменяемым объектом [18, с. 53].

Таким образом, следует отметить, что наряду с единством в понимании того, что инновации непосредственно связаны с новизной, степень и масштабы этой новизны в представлении разных авторов являются весьма различными. Тем не менее, новизна, в той или иной степени, является одним из основных признаков инноваций.

Ряд авторов (В.И. Аверченков, С.Д. Ильенкова, Л.В. Канторович, Р.А. Фатхутдинов и др.) используют в определении инноваций понятие «внедрение», указывая на то, что инновация является конечным результатом внедрения новшества. При этом под новшеством понимается «оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности»

[21, с. 17]. О том, что результат оформлен, существует наличие соответствующих зарегистрированных в установленном порядке открытий, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений и т. п.

Здесь есть два аспекта. Во-первых, в этих определениях говорится о прямой связи инноваций с исследованиями и разработками. Это второй существенный признак инноваций, на который указывает большинство исследователей – связь с исследованиями и разработками, научно-техническим прогрессом, результатами интеллектуальной деятельности. Так, С. Бешелев и Ф. Гурвич называют инновации «научно-техническим результатом» [3], А.Н. Азилиян – «результатом достижений научно-технического прогресса» [4], Л.В. Канторович – «научными открытиями или изобретениями» [13], В.А. Швандар и В.Я. Горфинкель – «результатом творческого процесса» [10].

Во-вторых, во многих, в том числе и в приведенных выше, определениях указывается на такой существенный, по мнению многих исследователей, ключевой признак, как практическая реализуемость. При этом ряд авторов считают, что только уже внедренное новшество может считаться инновацией. Так, В.Д. Дорофеев и А.Н. Шмелева, приведя определение новшества, указывают, что инновация «означает, что новшество используется. С момента появления на рынке новшество приобретает новое качество и становится инновацией» [9, с. 7]. С ними согласны и В.Г. Медынский: «Под инновацией подразумевается объект, внедренный в производство...» [15], и Л.Н. Васильева и Е.А. Муравьева: «Инновация – это конечный результат инновационной деятельности, воплощенный в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке...» [6], и В.М. Аньшин: «новшества и изобретения становятся инновациями после их коммерциализации (внедрения)» [12], и другие исследователи.

Во многих источниках наряду с признаком «внедренности» или вместо него, используется признак «достигнутой эффективности». В.Д. Дорофеев и А.Н. Шмелева дополняют приведенное в своей книге определение инновации в виде формулы: «Инновация = Новшество + Достигнутая эффективность» [9, с. 8]. Направленность инноваций на получение эффекта или достижение эффективности в той или иной форме содержится в определениях С.Д. Ильенковой, Л.В. Канторовича, Б. Санто, А.Б. Титова, Р.А. Фатхутдинова, О.М. Хотяшевой и других. С.А. Кузнецова и др. [11] подчеркивают, что «изобретение становится нововведением, если получает успех на рынке».

Таким образом, для того чтобы явление могло быть признано инновацией, с точки зрения указанных авторов, оно должно представлять собой должным образом оформленное новшество, уже внедренное в производство, организационную или маркетинговую практику, показать свою экономическую эффективность, иметь рыночный успех. С одной стороны, направленность инновационной деятельности, как и любой другой более или менее осознанной экономической деятельности, на повышение эффективности, достижение того или иного эффекта не может вызывать сомнений. С другой стороны, понимание под инновационной деятельностью только такой деятельности, которая уже привела к внедрению продукта в широком смысле этого слова, деятельности, уже принесшей рыночный успех, и, соответственно, под инновацией – уже внедренного продукта, получившего рыночное признание, существенно сужает круг рассматриваемых явлений.

С этой точки зрения такое явление, как внедрение инноваций частично теряет смысл, поскольку, в частности, понятие «внедрение уже ранее внедренных продуктов» охватывает лишь деятельность, связанную с продуктами относительной новизны. Инновационная деятельность так или иначе безусловно направлена в конечном итоге на внедрение продукта. Но в том случае, если такое внедрение по тем или иным причинам не состоялось, означает ли это, что вся деятельность, связанная с исследованиями, разработкой, подготовкой к внедрению, инновационной уже не является? И как в этом случае быть с поддержкой инновационной деятельности, особенно на самых ранних этапах жизненного цикла, когда до внедрения еще далеко, и воспользоваться рассматриваемым критерием невозможно? Кроме того, рассматривая критерий экономической (или иного рода) эффективности, достижения определенного эффекта, нельзя упускать из виду то обстоятельство, что достижение эффекта и величина этого эффекта весьма существенно могут зависеть от масштаба применения. В этой части определение инноваций, как представляется, необходимо подвергнуть некоторой корректировке. Указание на возможность такой корректировки содержится уже в определении А.И. Пригожина, сформулированном им еще в 1980 г. в работе «Проблемы исследований нововведений в организациях» [19]. В определении нововведения А.И. Пригожин указывает на то, что под инновацией следует понимать изменения не только фактически тиражируемые «в своих основных чертах», но и *потенциально*. Обобщая этот подход, под инновацией следует понимать новшества не только уже внедренные, но и все, потенциально пригодные для внедрения. Такая формулировка, с

одной стороны, является более широкой, с другой – не вымывает из определения инноваций того весьма их существенного свойства, как изначальную ориентацию на дальнейшее практическое использование.

Что касается достижения определенного эффекта от инновации, то представляется уместным использование в определении понятия эффекта масштаба в следующей формулировке: ***способность при достаточно масштабной реализации обеспечить достижение положительного коммерческого, социально-экономического, научно-технического эффекта.*** Для различных инноваций необходимый масштаб будет различен и он, как представляется, может быть во многих случаях предварительно оценен с достаточной степенью точности.

Ряд авторов подчеркивают тесную связь инновационного инвестиционного процессов. Так например, В.А. Швандар и В.Я. Горфинкель вводят понятие инновационно-инвестиционной деятельности как инвестиционной деятельности, «связанной с капитальными вложениями в инновации» [10, с. 7]. Понятно, что любая деятельность, направленная на внедрение продукта, тем более связанная с внедрением продукта, обладающего в той или иной степени признаком новизны, связана с определенными издержками, с одной стороны, с другой – ориентация на достижение эффекта подразумевает в той или иной форме определенную доходность этой деятельности. Таким образом, инновационная деятельность, как бы она не определялась с использованием упомянутых признаков, имеющих принципиальное значение для определения, носит инвестиционный характер и имеет признаки инвестиционного процесса. Однако инвестиционный характер инновационной деятельности не является для нее чем-то специфическим, определяющим при выделении ее из множества других видов экономической деятельности, следовательно, введение свойств инвестиционной деятельности в качестве признаков инновационной деятельности в определение последней было бы избыточно.

Обобщая вышесказанное, представляется необходимым выделить четыре существенных, основных признака инноваций, которые можно использовать для конструирования определения:

- новизна той или иной степени;
- связь с научно-техническим прогрессом, научными исследованиями и разработками;
- потенциальная практическая реализуемость;
- экономическая эффективность при достаточно масштабной реализации.

Таким образом, основные определения, относящиеся к инновационному процессу, необходимые для последующей разработки методики оценки эффективности, можно сформулировать следующим образом.

*Инновация* (инновационный продукт) – новый или значительно усовершенствованный продукт (услуга, технология, управленческое, организационное, маркетинговое или иное решение), созданный на основе результатов НИОКР, внедренный или потенциально пригодный для практического внедрения, способный при достаточно масштабной реализации обеспечить положительный коммерческий, социально-экономический, научно-технический эффект.

*Инновационная деятельность* – деятельность, связанная с созданием, развитием или коммерциализацией инновации (инновационного продукта).

*Инновационный проект* – комплекс мероприятий, осуществляемых в рамках инновационной деятельности, направленных на внедрение или разработку и внедрение инновации (инновационного продукта).

#### **Список литературы**

1. Аверченков В.И. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Флинта: МПСИ, 2008. – 280 с.
2. Балабанов И.Т. Иновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.
3. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Нововведения и мы. – М.: Наука, 1990. – 62 с.
4. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Ин-т нов. экономики, 2008. – 1472 с.
5. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации: моногр. – М.: Филинь, 1997. – 336 с.
6. Васильева Л.Н., Муравьева Е.А. Методы управления инновационной деятельностью: учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2005. – 320 с.
7. Винокуров В.И. Основные термины и определения в сфере инноваций // Инновации. 2005. №4.
8. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии: сокр пер. со словац. / авт. предисл. В.С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1989. – 166, [1] с.: ил.
9. Дорофеев В.Д., Шмелева А.Н. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 442 с.
10. Инновационный менеджмент: учеб. / под ред. проф. В.А. Швандара, проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вуз. учебник, 2004. – 382 с.
11. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов / С.А. Кузнецова и др.; ред. Г.М. Мкртчян; Федер. агентство по образованию, Новосиб. гос. ун-т, Нац. фонд подготовки кадров. – Новосибирск : Изд-во СО РАН, 2005. – 276 с.
12. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учеб. пособие / под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: Дело, 2006. – 584 с.

13. Канторович Л.В. Системный анализ и некоторые проблемы научно-технического прогресса // Диалектика и системный анализ: сб. ст. – М.: Наука, 1986. – С. 158–166.
14. Лапин Н.И. Системно-деятельностная концепция исследований нововведений // Диалектика и системный анализ: сб. ст. – М.: Наука, 1986. – С. 273–284.
15. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учеб. – М.: Инфра-М, 2005. – 293 с.
16. Неймер Ю.Л. О типах и ролях руководителей организаций в инновационных процессах // Социальные факторы нововведений в организационных системах: сб. ст. – М.: ВНИИСИ, 1980. – С. 41–57.
17. Основы инновационного менеджмента: учеб. пособие / под ред. проф. В.В. Коссова. – М.: Магистр, 2009. – 429 с.
18. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия. М.: Политиздат, 1989.
19. Пригожин А.И. Проблемы исследований нововведений в организациях // Социальные факторы нововведений в организационных системах: сб. ст. – М.: ВНИИСИ, 1980. – С. 25–32.
20. Сазонов Б.В. Деятельностный подход к инновациям // Социальные факторы нововведений в организационных системах: сб. ст. – М.: ВНИИСИ, 1980. – С. 32–41.
21. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов. – М.: Интел-Синтез, 1998. – 600 с.
22. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение. – М.: Луч, 1992. – 148 с.
23. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.
24. Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса. Теория и экономический механизм. – М.: Экономика, 1988. – 335 с.

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

УДК 338.22:346.26(470.1/22+571.56+571.65)

**Б. В. Лашов**

## **Условия предпринимательства в традиционном хозяйстве коренных малочисленных народов Севера (КМНС)**

В статье рассматриваются вопросы возможности организации предпринимательской деятельности в традиционном хозяйстве малых народов Севера нашей страны, предлагается авторская точка зрения на способы, направления и ограничения предпринимательской деятельности малых народов в данном регионе.

In the article the problems of organizing the business activity in the traditional economy of smaller peoples of the North of our country are considered; the author's viewpoint of ways, directions and limitations of the business activity of smaller peoples of the North in this region.

**Ключевые слова:** предпринимательство, малые народы, Крайний Север, традиционное хозяйство.

**Key words:** enterprise, smaller peoples, the North, traditional economy.

Коренные малочисленные народы Крайнего Севера России (ненцы, саамы, энцы, селькупы, нганасаны, эвенки, эвены, чукчи, коряки, эскимосы и другие этносы), истари расселившиеся на обширных просторах тундры и северной тайги, и поныне традиционно занимаются оленеводством, рыболовством, пушным промыслом (реже также и морским зверобойным), сохраняя тем самым свою этническую идентичность.

Еще менее сотни лет назад их хозяйство, по существу, было натуральным. Лишь пушнина уходила за пределы хозяйств в обмен на охотничьи ружья и припасы, а также на чай, сахар, муку и некоторые предметы быта. Далеко не повсеместно и в меньшей степени в обмене присутствовала рыба и другая продукция.

В советский период (с 30-х годов) с развитием коллективизации и снабженческо-сбытовой кооперации при активной регулирующей роли государства КМНС расширили свое участие в торговой сфере. Производство для продажи по государственным закупочным ценам регулировалось планом. Трансакционные издержки хозяйств были минимальными.

В этом случае трудно говорить о предпринимательстве как об особом виде деятельности в современном (рыночном) понимании этого термина, который ассоциируется с новаторством, риском, внедрением новых технологий, форм организации производства, выпуском новой продукции и др. Производство по-прежнему оставалось традиционным. Большую часть предпринимательских функций исполняло государство.

Предпринимательская деятельность государства в виде создания промысловых баз, торговых точек, рыбоприемных пунктов, обеспечения ветеринарного обслуживания, снабжения современными орудиями промысла, развития транспорта, связи, упорядочения землепользования, регулирования хозяйственных связей сыграла свою роль. Численность «одомашенных» оленей к 1970 г. достигла своего максимума – 2,4 млн голов, заготовки шкурок диких пушных зверей также были близки к высшим показателям (1961–1965 гг. – в среднем: соболь – 0,15 млн шт., горностаи – 0,24 млн шт., белка – 6,16 млн шт., песец белый – 0,09 млн шт. [4, с. 2]. Примерно такие же сдвиги были в рыболовстве местных речных, озерных и прибрежных морских водоемов.

Традиционное хозяйство весьма специфично. Включение его в рыночные отношения оказывается весьма болезненным. Причины этого кроются в условиях и особенностях традиционной деятельности КМНС. К ним относятся: хозяйствование на основе присвоения готовых биологических продуктов природы; невысокий технологический уровень производства; комплексность традиционного хозяйства; ориентированность на высокий уровень внутрихозяйственного потребления продукции; приверженность к коллективным формам организации хозяйственной и общественной жизни; дисперсность расселения; безотходность, экологическая чистота традиционного хозяйства. [2, с. 33–37]. Ниже дается их краткая характеристика.

### ***Присвоение готовых биологических продуктов природы***

В традиционном хозяйстве производителем продукта выступает сама природа. Она дает различные виды дикоросов (ягоды, грибы), рыб, морских зверей, промысловых животных, птиц, оленей. Люди, по существу, лишь присваивают эти уже готовые продукты природы и в очень малой степени участвуют в их создании. Поэтому трудовая деятельность людей в традиционном хозяйстве хотя и характеризуется как производственная, в строгой трактовке термина «производство» она является таковой является лишь отчасти. Действительно, трудно назвать производством вылов рыбы (дальневосточных лососевых), идущей на нерест. Этим на Камчатке занимаются и медведи. Производство в данном случае имеет место лишь постольку, поскольку для лова рыбы создаются необходимые

орудия лова, тогда как при рыбоводстве человек участвует в процессе создания самого продукта (разведение, кормление рыбы и др.). Также можно сравнивать пушной промысел и клеточное звероводство, сбор ягод и их выращивание.

Преимущественно присваивающий характер трудовой деятельности людей в свою очередь предопределяет некоторые важные особенности функционирования и развития традиционного хозяйства. Это, во-первых, ограниченность возможностей количественного роста масштабов деятельности на основе присвоения. От природы в данном случае можно взять только то, что она способна дать без участия человека. Если, к примеру, пастбища оленей используются полностью, то возможности увеличения поголовья оленей оказываются исчерпанными, уменьшение площади пастбищ соответственно ограничивает и выход продукции отрасли. Во-вторых, поскольку производителем продуктов является природа, а роль человеческого фактора весьма ограничена, постольку масштабы их присвоения во многом определяются стихийными факторами (гололед, неурожай...), а также биологическими циклами развития растений и животных. Эти факторы оказывают существенное влияние на хозяйственную и другие стороны жизни населения. Например. Так, резкие циклические колебания численности леммингов сказываются на численности промысловых пушных зверей (например, песцов), на результатах промысловой и экономической деятельности.

### ***Невысокий технологический уровень производства***

Присваивающий вид деятельности изначально характеризуется невысоким уровнем развития производительных сил, низким уровнем технической вооруженности труда. Это, с одной стороны, предопределяет невысокий уровень производительности труда и ограниченные возможности увеличения объемов получаемой продукции, с другой – служит тормозом к переэксплуатации биологических ресурсов, отсутствие которого оказалось бы губительным как для ресурсов, так и для их пользователей. Действительно, в оленеводстве до сих пор используются орудия и методы производства, которые существовали много веков назад. Аналогичная ситуация может наблюдаться и в промысловых отраслях. Применение новых эффективных орудий промысла (ружей, сетей), транспортных средств (в том числе и пришлым населением) нередко приводило к подрыву ресурсной базы рыболовства, пушного и зверобойного промыслов. Таким образом, применение новой техники в традиционных отраслях может быть весьма эффективным и целесообразным, но при этом усиливается необходимость регулирования масштабов деятельности, поддержания ее в пределах, исключающих оскудение ресурсов.

## ***Комплексность традиционного хозяйства***

Традиционное хозяйство всегда было комплексным. Комплексность, прежде всего, выражается в том, что один и тот же работник, например оленевод, в разные периоды года является одновременно еще и охотником или рыбаком. Эта черта присуща как индивиду, так и домашнему или коллективному хозяйству в целом.

Комплексность хозяйственной деятельности обусловлена вышесказанной присваиваемой деятельностью людей. Во-первых, как отмечено выше, и промыслы, и оленеводство в большой степени подвержены влиянию стихийных факторов, и один вид занятости не обеспечивает высокой надежности поступления средств существования. Нужна диверсификация деятельности. Во-вторых, несоответствие биологических циклов развития объектов присвоения (животных, птиц, рыбы, дикорастущих, пушных зверей) позволяет сочетать эти промыслы в каждом домашнем или ином хозяйстве.

Проявлением комплексности является и то, что продукция или услуги одних видов деятельности используются при занятии другим. Например, олени используются как транспортное средство в охотничьем и рыбном промыслах, рыба применяется в качестве приманки при промысле пушных зверей, может идти в корм оленегонным собакам и т. д.

Комплексность традиционного хозяйства состоит и в том, что оно всегда включало в себя все важнейшие стадии, предшествующие присвоению продукта (изготовление орудий промысла, инвентаря, транспортных средств), а также этапы некоторой переработки первичного продукта (засолка рыбы, вяление мяса, выделка шкур, пошив традиционной одежды и обуви).

## ***Ориентированность на высокий уровень внутривозвращенного потребления продукции***

Традиционное хозяйство малочисленных народов к началу XX в. оставалось полунатуральным. Это вызывалось рядом причин и прежде всего низкой плотностью биомассы тундры, лесотундры (особенно той, которая используется для удовлетворения насущных потребностей людей) в расчете на единицу территории, что в сочетании с невысоким уровнем вооруженности труда ставило пределы освоению территории и объемам присвоения ресурсов. В этих условиях основная часть продукции хозяйств должна была удовлетворять повседневные потребности домашних хозяйств. Излишки продукции не могли быть значительными, а в мелких хозяйствах и вовсе отсутствовали.

Полунатуральный характер хозяйств усиливался их изолированностью от рынка сбыта излишков продукции, необходимость в

реализации которых возрастала по мере расширения потребления хозяйствами тех продуктов и изделий, которые не могли производиться в самих хозяйствах (чай, сахар, мука, ружья, сети и др.).

Эти факторы не потеряли своего значения и в настоящее время, но развитие технических средств промыслов, современных транспортных средств, расширение круга необходимых предметов домашнего хозяйства, возрастание нематериальных запросов населения привело к изменению ситуации в пользу рыночных отношений, к созданию при этом ряда новых проблем. Наибольшая самообеспеченность хозяйств наблюдается в оленеводстве. При этом крупные оленеводческие хозяйства в большей степени ориентированы на рынок.

### ***Приверженность к коллективным формам организации хозяйственной и общественной жизни***

Присвоение готовых продуктов природы отражает невысокий уровень развития производительных сил и общественных отношений. В истории человечества ему соответствуют различные виды родоплеменной организации хозяйственной и общественной жизни. У малочисленных народов Севера России эти отношения на стадии разложения сохранялись вплоть до 1930-х годов, а затем были разрушены в процессе социальных преобразований. Но необходимость коллективных форм хозяйствования не исчезла, так как она диктовалась потребностью в совместных действиях при коллективных формах промысла, совместном выпасе, окарауливании оленей. Кроме того, фактор стихийности обуславливал необходимость родственной или соседской взаимопомощи в трудные для промысла (или для оленеводства) годы, когда гибель оленей, неудача в промысле ставили вопрос о выживании отдельных семей.

Разрушение родоплеменных связей не привело к исчезновению коллективных форм хозяйствования. Неуспехи попыток фермеризации оленеводства на большей части территории Севера свидетельствуют об этом. Даже обзаведение частными оленями и пастбищами в количествах, достаточных для обособленной деятельности, ориентированной на рынок, не привело к выделению семей из коллективных хозяйств. В настоящее время появились новые мотивы к совместному хозяйствованию. Во-первых, это диктуется необходимостью объединения усилий в противостоянии нефтяным и газовым монополиям, стремящимся в той или иной форме закрепиться на территории природопользования данной семьи. Известны случаи, когда представители монополий побуждают отдельные семьи покинуть коллективное хозяйство, обещая материальные выгоды при заключении индивидуальных контрактов по

землепользованию. Во-вторых, объединенные хозяйства, имеют больше возможностей в строительстве поселков, получении ссуд, льгот, различных форм государственной помощи и защиты. Кроме того, кооперирование семейных хозяйств открывает возможности к созданию небольших перерабатывающих предприятий, приобретению транспортных средств, малотоннажных рыбопромысловых судов.

Приверженность к коллективным формам организации производства не исключает существования сугубо индивидуальных видов деятельности населения (изготовление одежды, инвентаря, художественный изделий из кости, меха и др.). Высокую степень индивидуализации имеют некоторые виды охотничьего промысла. Но такая деятельность, как правило, не является основной.

### ***Дисперсность расселения***

Специфика производства, его технология и организация определяют особенности расселения населения.

Малая плотность биологических ресурсов на единицу пастбищ и промысловых угодий и низкий выход продукции (150–200 г оленьего мяса на 1 га/год) определяют необходимость вовлечения в хозяйственный оборот больших массивов земельных угодий. К примеру, для выпаса в тундре 300 голов оленей, необходимых для жизни средней по размерам семьи, требуется примерно 25 тыс. га пастбищ. При этом общий размер закрепляемой территории существенно возрастает за счет вкрапления в хозяйственные угодья непродуктивных участков (болот, речек, и др.).

В этих условиях хозяйственная деятельность предполагает постоянные, в том числе и сезонные передвижения (на десятки, а иногда и сотни километров) оленей и пастухов и, соответственно, рассредоточенную систему мелких населенных мест со значительной долей кочевых поселений.

Существование кочевых поселений создает массу подчас неразрешимых проблем в устройстве быта населения с использованием современных предметов домашнего обихода. Это обстоятельство нередко служит мотивом оставления традиционного хозяйства и перехода на жительство в «оседлые» населенные пункты с более или менее благоустроенными жилищами. Лишь недостаток образования, сложности в трудоустройстве и отсутствие жилья в стационарных поселениях тормозят этот процесс.

Рыболовство и пушной промысел также предполагают существование сезонно функционирующих рыболовецких станков, охотничьих изб. Для обслуживания оленеводческого промыслового населения часто создаются фабрики.

## ***Безотходность, экологическая чистота традиционного хозяйства***

В хозяйстве малочисленных народов биологические продукты природы используются практически без отходов, традиционные транспортные средства также не наносят ущерба природе. Неразвитость рыночных отношений при невысокой технической оснащенности отраслей не создает условий для хищнического использования ресурсов. Северные народы выработали механизм поддержания равновесия в отношении человек – природа. В настоящее время рыночные отношения, с одной стороны, побуждают к переэксплуатации ресурсов, с другой – к их недоиспользованию в случае неблагоприятной экономической конъюнктуры, когда производство для продажи не покрывает производственных затрат.

Отмеченные особенности в разной степени присущи различным отраслям традиционного хозяйства.

Переход к рынку на основе частной, акционерной, коллективно-долевой и других видов собственности расширили пространство для предпринимательства, но отмеченные особенности традиционного хозяйства существенно ограничили реализацию новых возможностей. Так, в условиях присвоения готовых продуктов природы оказалось невозможным менять их ассортимент. Беличий промысел в качестве конечной продукции дает лишь шкурки белки, оленеводство – мясо и шкуры оленей. Потребителю нужны различные изделия из шкурок белки, соболя и т. д. Колбасы, копчености, консервы из оленины, пользующиеся большим спросом, не могут быть произведены в условиях тундры, вдали от населенных пунктов, источников электроэнергии, водоснабжения, при отсутствии специалистов-технологов. К тому же объемы производства отдельных хозяйств, как правило, недостаточны для создания малых перерабатывающих предприятий (цехов), а поступление продукции носит сезонный характер.

Сложности существуют в изменении технологии и организации традиционных отраслей. К примеру, в условиях тундрового оленеводства вряд ли можно отказаться от годовых перекочевок оленеводов. Ничтожно малые затраты труда на единицу используемых пастбищ, охотничьих угодий исключают использование в этих отраслях стационарной и малоподвижной трудосберегающей техники. Такого же рода ограничения существуют в выборе организационных форм трудовой деятельности. Пушной промысел, например, носит сугубо индивидуальный характер и не предполагает иного, тогда как в рыболовстве могут существовать и индивидуальные и коллективные формы организации. Тундровое оленеводство почти немислимо без коллективных форм организации.

Таким образом, в традиционной сфере деятельности коренных северян существуют строгие рамки, в которых возможны предпринимательские новации и оправданные риски.

Вступление в рынок снимает излишние правовые экономические ограничения к предпринимательству. Государство передает функции предпринимательства самим предпринимателям, оставляя за собой задачу создания среды для их эффективной деятельности. Результативность этих мер проявляется в развитии производства. В традиционной сфере итоги этих преобразований не были однозначными. В 90-е годы произошел резкий спад объемов производства в традиционных отраслях, а также в других (домашнее животноводство, пушное звероводство), призванных повысить занятость и доходность населения стационарных поселений.

В указанный период поголовье оленей в хозяйствах северных народов снизилось почти в полтора раза и к настоящему времени составляет около 1,5 млн голов или примерно 64–65 % к уровню 1990 г.

В пушном промысле произошел обвал добычи и заготовок. Лишь заготовки шкурок соболя возросли и сохранились на высоком уровне, составив в 2010 г. около 150 тыс. штук. Профессиональный промысел белки, горносталя, белого песка практически прекратился. К примеру, если в предреформенные годы заготавливалось с среднем по 3 млн шкурок белки в год, то на февральском аукционе в С-Петербурге было продано всего 1252 штуки. Было продано также всего 2020 шкурок горносталя, 456 шкурок красной лисицы. Белый песец не продавался.

В рыболовстве внутренних водоемов (за исключением некоторых районов Дальнего Востока) также произошли отрицательные сдвиги, они выразились в оскудении ресурсов. Получающее развитие в некоторых районах Севера рыбозаблюдение не является сферой деятельности КМНС. Промысел морских млекопитающих из-за оскудения ресурсов строго лимитирован.

Из нетрадиционных отраслей в значительном числе хозяйств КМНС до начала 90-х годов существовали звероводческие фермы и фермы крупного рогатого скота. К настоящему времени они в подавляющем числе случаев перестали существовать.

Таким образом, в районах Заполярья и в приполярной зоне из товарных отраслей традиционного хозяйственного комплекса остались лишь оленеводство, а на Дальнем Востоке – еще и рыболовство. Остальные отрасли либо прекратили существование, либо дают продукцию в основном для внутривозрастного (личного) потребления.

Основными причинами этого стали сокращение естественной ресурсной базы отраслей и рыночное реформирование экономики

без должного учета рассмотренной выше специфики традиционного хозяйства. Подрыв ресурсной базы произошел в основном в рыболовстве внутренних водоемов и морском зверобойном промысле. В районах интенсивного промышленного освоения сократились площади оленьих пастбищ, промысловых зверей и птиц. Реформирование экономики на рыночной основе коснулось всех отраслей. Оно было главной причиной спада в оленеводстве, а также в пушном промысле и в нетрадиционных отраслях – молочном животноводстве и звероводстве.

Молочное животноводство в наиболее северных районах по уровню затрат неэффективно и неконкурентоспособно в сравнении с привозной продукцией. Свертывание пушного промысла произошло под влиянием устойчивого снижения спроса на мировом рынке пушнины и замещения на нем многих видов промысловой продукции звероводческой.

Рыночная ситуация на мировом пушном рынке предопределила и закат звероводства в хозяйствах КМНС, а также в подавляющем большинстве других сельскохозяйственных предприятий Крайнего Севера.

Оленеводство, как ведущая, жизнеобеспечивающая отрасль, в силу недостаточного учета ее специфики в новых условиях, столкнулось с серьезными проблемами в предпринимательской сфере, начиная от выбора форм собственности и организационно-правовых форм предприятий до выработки систем оплаты труда, выстраивания отношений с недропользователями, работающими на территории оленеводческих хозяйств, а также с транспортными и мясоперерабатывающими предприятиями, с бюджетами территориальных органов власти различного уровня.

В сложившихся условиях оленеводство показало себя как экономически неэффективная отрасль, не обеспечивающая ее работникам получения среднего для района уровня денежного дохода.

Для оценки состояния и особенностей предпринимательской среды в оленеводстве Ненецкого, Ямало-Ненецкого (Югра) Чукотского автономных округов и севера Республики Саха (Якутии), где в совокупности выпасается около 80 % всего поголовья оленей России, несколько подробнее рассмотрим естественные и экономические условия развития отрасли.

Естественную базу развития отрасли составляют олени пастбища, различающиеся составом кормов, что в значительной мере предопределяет сезон использования тех или иных их участков и маршруты передвижения стад и пастушеских бригад.

В настоящее время общая оленеемкость пастбищ оценивается в 2,3 млн голов. Таким образом, возможности количественного роста отрасли не исчерпаны. Но реально в ближайшее время поголо-

вые оленей вряд ли превысит 1,7 млн голов. В разных районах причинами этого выступают экономические условия и сокращение площади пастбищ в результате промышленного освоения территории.

В контексте сказанного выше эффективность оленеводства следует рассматривать в двояком плане. Исторически оленеводство было призвано прежде всего удовлетворять самые насущные потребности занятого в нем населения. И в этом плане оно было весьма эффективным, так как почти в любой момент могло дать готовую для потребления свежую продукцию (оленье мясо), произведенную с относительно малыми затратами живого труда при отсутствии капитальных затрат на производственные помещения, сооружения, технические средства и др. В случае необходимости работы на рынок эта же отрасль становится неэффективной, когда хозяйства вынуждены нести дополнительные затраты на хранение и транспортировку охлажденного или замороженного сырого мяса. Сюда же следует отнести возрастающие трансакционные издержки, связанные со сферой обращения и сменой прав собственности, которые при госзаготовках продукции были минимальными. Поскольку конечной продукцией хозяйств по-прежнему остается сырое (мороженое) мясо, необработанные шкуры, постольку доработка продукции до готовности для покупателя (в силу указанных ранее причин) оказалась вынесенной за пределы территории и юрисдикции самих хозяйств. Это означало потерю весьма существенной части добавленной стоимости, передаче ее местным монополистам – мясокомбинатам. В советское время эти потери возмещались высокими закупочными ценами на первичный продукт отрасли, заготавливаемый государственными организациями непосредственно в самих хозяйствах.

В настоящее время оленеводство, как товарная отрасль, не является эффективным, но в то же время оно не может не работать на рынок, так как для оленеводческого населения является почти единственным источником устойчивых денежных доходов, необходимых для покупки одежды, обуви, снаряжения, ряда продуктов питания, средств гигиены и др. Низкая доходность, убыточность оленеводческих хозяйств требуют более углубленного анализа жизнеобеспечивающей функции отрасли. Это необходимо и для выработки стратегии ее развития, а также для оценки возможностей и направлений предпринимательской деятельности [2, с. 45–48].

### ***Жизнеобеспечивающая функция оленеводства***

Под такого рода функцией здесь понимается способность определенного количества произведенных для реализации оленей давать в натуральной и денежной формах домашнему хозяйству (или предприятию) доход, обеспечивающий оленеводческому

населению средний или близкий к нему уровень жизни, характерный для жителей данной территории. Иначе, изменение жизнеобеспечивающей функции оленеводства можно характеризовать уменьшением или увеличением количества оленей, которое должна иметь средняя по размеру семья, чтобы жить на приемлемом для данной территории уровне.

Конечно, средний уровень жизни для разных районов Севера будет различным, в зависимости от степени их хозяйственной освоенности, а в ряде случаев для сельскохозяйственного и промышленного населения будет просто недостижимым без государственной или иной помощи. Но такие расчеты нужны, особенно для территорий интенсивного освоения, где различия в средней зарплате работников промышленности и сельского хозяйства достигают 5–6-кратной величины и более. Использование показателя мизерного по своей величине прожиточного минимума для реального решения проблем здесь нецелесообразно, а социальный стандарт, дифференцированный по районам, еще не разработан. На практике для целей социального прогнозирования разработки целевых социальных программ можно пользоваться показателями, характеризующими желаемую степень достижения среднего показателя. Например, в качестве одной из социальных целей может быть назван показатель оплаты труда на уровне 60–70 % от средней величины его по данной территории. В данном случае речь может идти лишь о тех отраслях сельского или промышленного хозяйства, которые составляют основу деятельности и существования значительной части коренного населения и развитие которых не может ставиться только в зависимость от рыночной ситуации.

Проблема оценки возможности отрасли обеспечивать необходимый уровень доходов, связанного с ней населения возникает прежде всего в связи с тем, что возможности увеличения поголовья оленей ограничены наличием и емкостью пастбищ, а численность населения оленеводческих народов увеличивается. Но дело не только в том, что обеспеченность населения оленями снижается. Это мало касается тех, кто не связан с отраслью. Жизнеобеспечивающая функция оленеводства, касающаяся непосредственных участников производства, находится под воздействием ряда факторов, значительная часть которых ведет к ее снижению. В числе главных факторов отметим: изменение потребностей населения, изменение уровня цен на потребительские товары и услуги, изменение доходности оленеводства, участие государства в поддержке отрасли

В бюджет оленеводческой семьи входят также натуральные поступления от лова рыбы, добычи пернатых, сбора дикорастущих,

и денежные доходы от реализации продуктов пушного промысла. Но эти доходы не являются стабильными и по большинству районов их доля в общем бюджете не превышает 10–15 %. Отметим также, что такого рода натуральные доходы имеют и другие жители Севера.

Примерный расчет потребности средней по размеру семьи в количестве оленей, необходимых для получения дохода, равного 65–70 % средней заработной платы работников Ненецкого автономного округа (по данным 2006 г.) представляется в следующем виде<sup>1</sup>.

В 2006 г. средняя зарплата в округе составила 28,6 тыс. руб. в месяц (в сельском хозяйстве – в три раза ниже). В оседлых (особенно в городских) населенных пунктах в составе семьи нередко наличие двух работающих. В семьях оленеводов подобная ситуация скорее исключение, чем правило. Поэтому расчетную величину денежного дохода в размере 65–70 % от среднего по округу уровня вряд ли можно считать завышенной. В денежном выражении она составит 18,5–20 тыс. руб. в месяц или 220–240 тыс. руб. в год. Для получения такого дохода надо продать 2,7 т мяса (у. в.) по цене 85–90 руб./кг.

Мясо – важнейший продукт питания оленеводческих семей. Минимальная расчетная потребность в нем семьи из четырех человек составит 0,5 т. При расчетах потребностей в денежных доходах соответствующую ему сумму (45 тыс. руб. = 90 руб. x 500 кг) можно исключить из исчисленной выше суммы (220–240 тыс. руб.), но общая потребность в производстве мяса (2,7 т) останется. При довольно высоких расчетных показателях выхода мяса на 100 голов в 1,1–1,2 т (у. в.) минимальный размер оленьего стада на семью в четыре человека должен составить округленно около 250 голов. С учетом подверженности оленеводства массовым заболеваниям, явлениям бескормицы в периоды гололеда и др. устойчивое получение такого дохода не гарантирует и более высокий показатель обеспеченности семей оленями.

Приведенные данные касаются доходов непосредственных участников производственного процесса. Но оленеводы в подавляющем числе случаев являются членами коллективно-долевых и других хозяйств, имеющих управленческие и другие службы, соответствующий аппарат, технические, транспортные средства. Расходы на обеспечение такой внепроизводственной (обслуживающей) деятельности достаточно велики и должны

---

<sup>1</sup> Приведенный расчет сделан на основе данных 2006 г, но происшедшее в последующие три года почти синхронное повышение цен и средней величины оплаты труда не меняют общих выводов по проблеме.

покрываться доходами от оленеводства. Если они составляют 30 % всех денежных затрат кооперативных хозяйств, то средняя обеспеченность семей оленями должна увеличиться округленно до 330 голов. Конечно, в разных районах и предприятиях в зависимости от условий хозяйствования и состава семей эти показатели будут иметь существенные различия. Следует отметить и то, что такие денежные доходы семей (185–195 тыс. руб. в год, 15–16 тыс. руб. в месяц) не позволяют решать вопросы жилищного строительства в хозяйственных центрах, осуществлять создание производственных зданий, обучения детей в негосударственных вузах, поддержания сколько-нибудь регулярной связи с административными центрами и другими населенными пунктами и пр.

Приведенные показатели изменятся в сторону увеличения, если, к примеру, будет поставлена цель увеличения оплаты труда в оленеводстве или осуществления задач по строительству жилых или производственных объектов. Тогда нагрузка по выпасу оленей в расчете на одного оленевода должна увеличиться и превысить возможные пределы. Сегодня нормальной нагрузкой считается, та при которой на одного пастуха приходится 250 оленей, или когда стадо оленей из 1000–1200 голов выпасают соответственно 4–5 пастухов. Таким образом, объективно существуют вполне поддающиеся расчетам пределы, до которых доходность отрасли в расчете на одного занятого может расти за счет собственных источников и за которыми для этого роста необходима государственная поддержка.

На основе данных о предельном количестве оленей, которые должны приходиться в расчете на одного оленевода, ведущего выпас в составе бригады из 4-5 человек, можно подсчитать величину возможного дохода на одного работника.

Норматив выпаса оленей в расчете на одного человека в различных условиях ведения отрасли будет различным. Но если предельное количество оленей составляет 250 голов, а выход мяса (в уб. весе) – 2,7 т, то денежная выручка от его реализации за минусом внутрисемейного потребления (0,5 т) составит 190 тыс. руб. в год (85 руб. × 2200 кг). Если общехозяйственные расходы (содержание аппарата управления, аренда помещений, аренда вертолетов для завоза продуктов питания и др.) составят при этом 30 %, то величина годового денежного дохода на одного оленевода определится в 132 тыс. руб. В расчете на один месяц доход составит около 11 тыс. руб.

Полученный расчетный доход на одного работника, не учитывающий его натуральную часть, фактически будет являться доходом на всю его семью, так как обеспечить занятость вторых членов оленеводческой семьи можно только за счет работы в самом

оленоводстве (работа по чуму), соответственно уменьшив рассчитанный выше доход самого оленевода. Другие источники более или менее устойчивого дохода здесь фактически отсутствуют, тогда как в населенных пунктах, особенно промышленных, они не являются редкостью. В итоге, при соблюдении норматива выпаса оленей на одного оленевода в 250 голов, семьи оленеводов будут в данном случае по-прежнему резко (не менее, чем в три – четыре раза) будут отставать от средних по округу доходов на душу населения.

Данный расчет показывает возможные пути оценки реальной ситуации развития отрасли, формирования доходов ее участников, а также необходимых масштабов государственного участия в решении насущных экономических и социальных проблем. Конечно, в каждом конкретном случае он должен строиться с учетом реальных условий, выверенных фактических данных и стоящих задач.

Соотношение источников доходов, масштабов и форм государственной помощи определяемо на уровне решений в сфере этносоциальной политики. Но важно выявить тенденцию развития жизнеобеспечивающей функции оленеводства. Она, как отмечалось, определяется рядом факторов, к важнейшим из которых относится возрастание потребностей семей. Это общая тенденция, связанная с появлением новых видов товаров и услуг в условиях быстрого технического и информационного прогресса. Но в данном случае она проявляется более резко в связи с тем, что в настоящее время все большее число оленеводов стремятся обзавестись стационарным жильем в оседлых населенных пунктах. В связи с этим возникает дополнительная (новая) потребность в покупных товарах и услугах – в мебели, холодильниках, телевизорах, телефонах, иных предметах домашнего обихода, иной обуви, одежде и др. Возрастает потребность в услугах. Соответственно возрастает денежное выражение необходимого (среднего) набора потребительских благ.

Другая тенденция состоит в том, что одновременно происходит существенный ежегодный рост цен на потребительские товары и услуги, особенно на электроэнергию, топливо, коммунальные услуги, потребления которых ранее не было. При этом рост цен на реализуемую в переработанном виде продукцию оленеводства отстает от общего роста цен.

В итоге следует отметить наличие тенденции к снижению жизнеобеспечивающей функции оленеводства. Для обеспечения среднего для данной территории уровня жизни оленеводческой семьи потребуется иметь все большее количество оленей. Решение этой проблемы упирается как в ограниченность пастбищ в ряде

районов, так и в возможность увеличения нагрузки по выпасу оленей на одного работника.

Конечно, доходность отрасли зависит от качественных показателей ее развития – от выхода продукции на 100 январских оленей. В условиях жесткого планового контроля сверху и масштабной зооветеринарной помощи нередко были показатели выхода мяса до 29–31 ц (в живом весе) на 100 январских голов. В настоящее время даже в Ненецком автономном округе, многие годы лидировавшем по этому показателю, он в лучшем случае остается на уровне 22–24 ц (ж. в.), а практически на более низком (16–17 ц). Это не только результат ослабления племенной, зооветеринарной работы, но и элементарной бесхозяйственности, создающей возможности списания недостатков в работе и хищений на потери, гибель и потравы оленей. Достижение былых качественных показателей развития отрасли на основе ее организационного совершенствования, использования современных средств защиты животных способно замедлить тенденцию к снижению жизнеобеспечивающей функции оленеводства, но не устранит ее.

Организационное совершенствование производства во всех сферах экономики дает наибольший эффект при использовании современных технических средств, информационных систем. В оленеводстве выработанная веками природосберегающая преимущественно экстенсивная система ведения хозяйства предъявляет свои требования и ограничения к техническому оснащению отрасли [2, с. 66–68].

Приведенные расчетные данные позволяют с той или иной степенью детализации оценить возможности развития оленеводства в других районах и в целом по Крайнему Северу.

Изложенное выше указывает на то, что при определении перспектив развития отрасли и предпринимательства помимо ее ресурсных возможностей (наличие пастбищ) следует оценивать ее жизнеобеспечивающую функцию с учетом существующих ограничений в применении техники и в выборе организационных форм хозяйствования.

Приведенные данные показывают нереальность былых рекомендаций по организации автономно существующих семейных фермерских хозяйств в оленеводстве, так как для них едва ли разрешимыми окажутся проблемы контролируемого выпаса оленей, реализации продукции, надлежащей управленческой деятельности (ведение учета, отношения с финансовыми, кредитными, налоговыми органами, заключение договоров и др.). Опыт хозяйства «Ерв», прошедшего сложный путь интеграции отдельных семейных хозяйств, являющихся собственниками оленей, в кооперативную организационную структуры подтверждает это [2, с. 49–50].

Традиционный (экстенсивный) характер производства, малая степень готовности и рыночной стоимости реализуемой продукции, высокий уровень транспортных затрат определяют низкую рентабельность или убыточность отрасли в большинстве районов Крайнего Севера. Изменение ситуации возможно за счет экономической интеграции производителей и переработчиков продукции, но необходимость сохранения масштабной государственной поддержки отрасли остается. Такая поддержка не в последнюю очередь диктуется и задачами этнического развития.

В решении проблем отрасли и жизни коренного населения требуется переосмысление роли промышленного освоения территории проживания КМНС. До сих пор развитие промышленности рассматривалось под углом зрения ее отрицательного воздействия на состояние окружающей среды, на развитие традиционного хозяйства. Действительно, в ряде районов масштабы такого воздействия были внушительными, потери пастбищ исчисляются тысячами и миллионами га [3, с. 73].

В этих условиях еще в начале 1990-х годов были высказаны предложения о защите коренных северян и их хозяйства от влияния возникающих промышленных и других центров и пришлого населения на путях их (КМНС) территориального обособления с возрождением мелких и мельчайших поселений в местах традиционного природопользования и даже с выделением резервных территорий (типа резерваций).

Конечно, в настоящее время отрицательное воздействие на состояние природной среды остается и это неблагоприятно сказывается на хозяйстве КМНС, на жизни населения. Но вместе с тем в районах промышленного освоения появляются новые (экономические) рычаги уменьшения этого воздействия, а также большие возможности через увеличение доходов окружных, областных бюджетов поддерживать доходность традиционного хозяйства и занятого в нем населения. Весьма важно и то, что образование промышленных поселений создает внутренний (местный) рынок для продукции традиционных отраслей, который часто отсутствует в районах, где поблизости нет промышленного населения. В случаях отсутствия таких поселений проблема реализации продукции и формирования денежных доходов населения обостряется, т. е. в условиях работы на рынок состояние изолированности хозяйств оборачивается другими бедами – свертыванием производства.

Отмеченное выше подтверждается фактами. С началом перестройки из семи автономных округов наибольшее промышленное развитие получили три – Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский, а в последующем и Ненецкий автономный округ. Чукотский автономный

округ и северные районы Республики Саха (Якутия) остаются неосвоенными или слабоосвоенными. К началу 1990-х годов основное поголовье оленей было сосредоточено в Ямало-Ненецком округе (490 тыс. голов) и Чукотском (491 тыс. голов), а также в Якутии (361 тыс. голов). В Ненецком автономном округе насчитывалось 186 тыс. голов. В процессе рыночных преобразований фактор удаленности от рынков сбыта при дороговизне воздушного транспорта сыграл отрицательную роль. Поголовье оленей в Якутии и на Чукотке к 2007 г. сократилось соответственно в 2,1 и 2,9 раза. В то же время в Ямало-Ненецком автономном округе оно за тот же период увеличилось на 30 %, а в Ненецком сокращение поголовья составило лишь 11 %.

В последние годы развитие отрасли осуществлялось при значительной помощи со стороны федеральных органов власти. Но в промышленно развитых районах масштабную поддержку традиционному хозяйству оказывают и окружные бюджеты, значительная часть доходов которых связана с промышленным производством. На уровне таких округов разрабатываются и реализуются целевые программы по развитию социальной инфраструктуры и оказанию прямой поддержки сельскому хозяйству. Совокупность федеральных и окружных мер (в том числе и субсидирование до 80 % затрат на вывоз продукции оленеводства к местам потребления) стимулирует развитие отрасли, повышает доходы населения. Не без влияния такой поддержки пастбищные ресурсы используются полнее: в Ямало-Ненецком автономном округе они используются в полном объеме, в Ненецком – почти полностью. В других округах и районах, отстающих в промышленном развитии (Чукотка, север Якутии), пастбища используются лишь на 40–50 %, а на севере Камчатки еще меньше.

В условиях произошедшего спада производства почти во всех традиционных отраслях деятельности КМНС в районах развитого оленеводства обострилась проблема занятости населения. Если 25–30 лет назад в традиционном хозяйстве было занято примерно 60 % дееспособного населения, то к настоящему времени этот показатель снизился и в наиболее благополучных районах (с развитым оленеводством) не превышает 30–40 %. Остальная часть населения занята преимущественно в сфере образовательных, медицинских, коммунальных услуг, а также в торговле и управлении [1, с. 397–455].

С увеличением численности КМНС проблема занятости обостряется, усиливается ее этнический аспект. Потеря связи с традиционной деятельностью ведет к утрате населением важных признаков этнической принадлежности (языка, обычаев, традиций, элементов

жизненного уклада и др.), что, несомненно, отрицательно оценивается обществом и требует принятия соответствующих мер.

В перспективе с увеличением численности населения КМНС тенденция снижения доли занятости его в традиционной сфере сохранится. Это обусловлено как состоянием ресурсной базы отраслей, так и ее спецификой, создающей большие сложности адаптации к рыночной среде. Государственная помощь в состоянии ослабить, но не устранить эту тенденцию.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что специфика естественных условий хозяйствования в традиционной сфере ставит ряд ограничений по расширению производства и выпуску новых видов продукции, по применению техники и совершенствованию систем ведения и форм организации производства,

В этих условиях возникают большие сложности адаптации традиционного хозяйства КМНС к рынку, к постоянно меняющимся условиям функционирования в конкурентной среде. Результатом этого стало серьезное сокращение сферы традиционного хозяйствования и предпринимательства в ней, которое обострило проблему занятости дееспособного населения, вызвало отток населения в административные и хозяйственные центры районов с трудоустройством в них в основном в сфере услуг. В этих условиях предпринимательская деятельность смещается в незнакомую сферу, требующую иных знаний и опыта.

Занятость большей части коренного населения вне традиционной сферы осложняет этническую проблему, связанную с потерей некоторых черт этнической принадлежности (навыков к определенным видам деятельности, традиций, знания языка, обычаев).

Для сохранения традиционной для того или иного северного этноса сферы деятельности в складывающихся условиях необходимо продолжение ее государственной поддержки. Масштабы помощи могут быть определены на основе расчета жизнеобеспечивающих возможностей отраслей и прежде всего оленеводства. Одновременно необходимо повышение уровня общего и специального образования для более свободного выбора мест приложения труда и объектов предпринимательства вне традиционных отраслей.

Как показал опыт, промышленное освоение Севера не только способствует решению проблемы занятости вне традиционного хозяйства, но и через развитие транспортной инфраструктуры, пополнение доходов региональных бюджетов и через развитие внутреннего продовольственного рынка содействует развитию и самого традиционного хозяйства.

### **Список литературы**

1. Коренные малочисленные народы Российской Федерации / Итоги Всерос. переписи населения 2002 г. Т. 13. – М.: 2005.
2. Лашов Б.В., Лашов В.В. Крайний Север: автономные округа и малочисленные народы. – М.: Аста-Пресс, 2008.
3. Мухачев А.Д., Колпащикова Л. А. Таймыр: экосистема северный олень – пастбища – человек // Наука – оленеводству: сб. ст. № 3. РАСХН, Сиб. отделение. ЯкутНИИСХ. – Якутск, 2004.
4. Пилитович С. Больше внимания пушнине / Охота и охотничье хоз-во. – 1982. – № 2.
5. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации: ст. сб. – М., 2007.

## **Трансформация сущности предпринимательства**

В статье рассматриваются и сравниваются как виды социально-экономической деятельности предпринимательство и бизнес, в том числе, по результатам критического анализа имеющихся точек зрения, предлагается авторское видение сущности и функций указанных видов деятельности.

In this article the author considers and compares enterprise and business as kinds of socio-economic activity, including, according to the review of different viewpoints, the author's vision of the point and functions of the activities mentioned.

**Ключевые слова:** предпринимательство, предприниматель, бизнес, функции предпринимательства.

**Key words:** enterprise, business owner, functions of the enterprise.

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха страны, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует развитию конкуренции, увеличению открытости национальной экономики, создает механизмы координации деятельности хозяйствующих субъектов, выработки стратегии развития через рынки и конкуренцию.

Таким образом, предпринимательство как субъект хозяйствования и особый творческий тип экономического поведения составляет неотъемлемое свойство всех факторов достижения экономического успеха.

Историю исследования предпринимательства следует начинать с работ английского экономиста Р. Кантильона, который в своём единственном научном труде «Очерк о природе торговли вообще» одним из первых в XIX веке стал рассматривать предпринимателя как личность, принимающую решения и удовлетворяющую свои потребности в условиях неопределённости. Он рассматривал предпринимательство как отношение субъектов рынка по поводу купли и продажи товаров, отмечая при этом важность таких способностей, как умение предвидеть события, принимать взвешенный риск и отвечать за последствия принимаемых решений.

В дальнейшем экономическое содержание и сущность дефиниций «предпринимательство» и «предприниматель» меняются и до-

полняются новыми характеристиками. В частности, К. Бодо в 1797 г. наделяет предпринимателя особым интеллектом, позволяющим быстро оценить многообразную информацию и использовать новейшие, для своего времени, достижения и знания. Французский экономист Тюрго считает, что для предпринимателя важно иметь капитал и получать прибыль. С его точки зрения, именно эти два параметра способствуют успеху предпринимателя.

Научный труд Р. Кантильона заложил основу формирования классической школы, яркими представителями которой являлись А. Смит и Д. Риккардо.

А. Смит связывал предпринимательство преимущественно с *производственной деятельностью*, рассматривая его как средство получения дохода. Говоря о предпринимателе, Смит пишет о нем как об активном человеке, способном идти на риск в деле ради получения прибыли и как о человеке, который эффективно организует бизнес, активно трудится и получает за это вознаграждение в виде предпринимательской прибыли. Смит также пишет, что рынок выдает те товары, которые желает получить общество, и в том количестве, которое требуется этому обществу [10]. Д. Риккардо видел в рыночной организации производства абсолютный способ производства, а предпринимательскую деятельность рассматривал в качестве обязательного элемента эффективного рыночного хозяйствования [8].

Жан Батист Сей, считавший себя комментатором и популяризатором учения А. Смита, сторонник свободной торговли и невмешательства государства в экономическую жизнь, идеализировал систему свободного предпринимательства и отрицал неизбежность всеобщих кризисов перепроизводства, допуская лишь возможность перепроизводства отдельных товаров. И хотя его взгляды на природу предпринимательства были впоследствии раскритикованы К. Марксом, но именно Ж. Б. Сей впервые указал на необходимость умения соединять и комбинировать факторы производства для успешности предпринимательской деятельности. Умение организовать участников производственного процесса и управлять ими в процессе достижения цели он выдвигал в качестве главного фактора извлечения предпринимательского дохода.

К. Маркс отождествлял предпринимателя с капиталистом. «Он (*капиталист*) продаст не только то, за что уплатил эквивалент, но также и то, что ему ничего не стоило, хотя его рабочему это стоило труда» [6].

Американский экономист Ф. Уокер утверждал, что именно предприниматель целиком создает прибыль, причём величина её зависит от способности предпринимателя. Рабочие получают зарплату, равную продукту их труда. Таким образом, между зарплатой рабоче-

го и прибылью предпринимателя он не видел никакого противоречия. Ф. Уокер также указал на сочетание в предпринимательской деятельности двух различных функций – функции владельца предприятия, организующего производство с целью получения дохода, и функции собственника капитала, имеющего право на использование (потребление) полученной прибыли, как процента на вложенный капитал. Ф. Уокер считал, что предприниматель отличается от тех, кто представляет капитал и получает за это процент тем, что он обладает способностью получать прибыль благодаря своим организаторским способностям.

Ярким представителем неоклассической школы является австрийский экономист Й. Шумпетер, который внес значительный вклад в разработку теории предпринимательства. Он связывал получение предпринимательского дохода с инновациями. Й. Шумпетер рассматривал изменение предпочтений потребителей как фактор трансформации в сторону предложения. Поскольку доминантным субъектом в теории Й. Шумпетера является предприниматель, то именно он и производит инновации, обеспечивающие максимизацию прибыли. Следовательно, прибыль возникает на основе инновации; она достигается в результате предпринимательской деятельности. Однако, поскольку инновации распространяются в экономике, другие экономические субъекты подражают новатору, в итоге его экономическая прибыль превращается в нормальную прибыль отрасли. Поэтому для предпринимателя, вводящего инновации, единственным путем получения экономической прибыли являются непрерывные нововведения. Этим определяется в теории Й. Шумпетера социальная значимость предпринимателя в обществе: предприниматель – двигатель, а прибыль как эффект нововведений побуждает его вводить инновации снова и снова, и таким путем он ведет общество к непрерывному прогрессу. Механизм формирования эффекта от инноваций Й. Шумпетер определяет следующим образом: «Поскольку при появлении новой продукции у предпринимателя нет конкурентов, то определение цены продукции производится полностью или в некоторых пределах в соответствии с принципами монополярной цены. Следовательно, в капиталистической экономике имеется монополярный элемент в прибыли» [13]. Характерно, что, по мнению Шумпетера, индивид остается предпринимателем только до тех пор, пока он остается новатором, и тотчас перестает быть предпринимателем, как только его деятельность приобретает рутинный характер (общепринятый для данной производственной отрасли). Он полагал, что предпринимателем может быть не только собственник, но и наемный управляющий (менеджер); определяющим признаком здесь является инновационный характер деятельности [13].

Вопрос об источнике дополнительного дохода всегда был центральным при выявлении сущности предпринимательства. А. Тюнен и Ф. Найт, в отличие от Й. Шумпетера, не сводили получение дохода только к новаторству, а связывали его с умением прогнозировать перспективы развития производства и потребительского спроса, что, собственно, и обеспечивает получение дохода. Эту же позицию разделяет П. Друкер, который считает главным для предпринимателя умение использовать любую возможность, предоставляемую ему внешней средой бизнеса, с максимальной выгодой [2]. Согласно Ф. Хайеку, суть предпринимательства сводится к инициативной деятельности субъекта, поэтому каждый, кто способен изыскивать благоприятные возможности для начала предпринимательской деятельности, может быть предпринимателем [11]. Авторы известного учебника по экономике «Экономикс» К. Макконнелл и С. Брю главным качеством в личности предпринимателя считают предпринимательский талант как особый человеческий ресурс. Они связывают предпринимательство с выполнением индивидом четырех взаимосвязанных функций [5]:

1) готовность взять на себя инициативу соединить необходимые ресурсы в производственный процесс;

2) обладать смелостью и способностью принимать решения, которые определяют направление и характер его будущей деятельности, и нести за них правовую и имущественную ответственность;

3) быть новатором, готовым и способным внедрять новые продукты на потребительский рынок, новые технологии в производство, новые формы и методы организации и управления расширенным циклом производства и распределения;

4) быть готовым на взвешенный риск, поскольку в условиях рыночной состязательности (конкуренции) предпринимательский успех и, как следствие, прибыль абсолютно не гарантированы.

Таким образом, в этом определении дается обобщающий портрет предпринимателя, учитывающий все позитивные предложения предшественников.

Современное определение предпринимательства опирается на множество точек зрения. Наиболее общей является понимание предпринимательства, в широком смысле, как специфического фактора общественного воспроизводства (наряду с капиталом, землей и трудом), который обеспечивает необходимую динамику воспроизводственных процессов через создание новых более эффективных комбинаций производственно-сбытовых факторов.

В более конкретной форме, предпринимательство – это система хозяйствования, основанная на рискованной, инновационной деятельности, целью которой является получение предпринимательского дохода, и затрагивающая либо весь процесс

воспроизводства, либо отдельные его стадии (производство, распределение, обмен и потребление).

Предпринимательский доход отличается от «среднестатистической» прибыли и определяется как «сверхприбыль», возникающая в результате исключительно рационального соединения факторов производства, что ведет к снижению индивидуальных издержек по сравнению с общественными, на базе которых формируется рыночная цена. В экономической теории понимание предпринимательского дохода базируется на теории экономических (вмененных) издержек, в соответствии с которой предпринимательский доход делится на нормальную прибыль и экономическую прибыль (сверхприбыль).

С переходом к рыночной экономике и возрождением легального предпринимательства вновь появился научный и практический интерес к предпринимательству и в России.

Одним из первых в российской экономической науке появился подход, в котором под предпринимательством понимается любая деятельность, приносящая прибыль. Эта позиция нашла свое отражение в федеральном законе о предпринимательстве. Возможно, целью такой упрощенной интерпретации предпринимательства было побудить как можно большее число людей к предпринимательству и *самозанятости*, которая трактуется как разновидность нетрадиционной, нестандартной занятости, в основе которой лежит самоорганизация. Согласно определению Международной организации труда самостоятельные работники работают за свой счет, сами организуют свою работу, владеют средствами производства и отвечают за произведенную продукцию или услуги, их качество, цену, сбыт и т. д. [3]. Как видно, это определение во многих положениях совпадает с определением предпринимательства по мысли К. Макконнела и С. Брю. В условиях острого социально-экономического кризиса начала 90-х годов и вызванного им резкого спада традиционной занятости и появления безработицы как социального явления, развитие предпринимательства даже в форме самозанятости было для России весьма актуальным, поскольку позволяло хотя бы частично сглаживать нарастающую социальную напряженность.

Во втором подходе акцент ставится на способности субъекта предпринимательской деятельности, как личности, комбинировать ресурсы и факторы производства таким образом, который обеспечивает получение прибыли. Наиболее обстоятельно этот подход представлен в работах В. Савченко [9], в котором предприниматель рассматривается как «субъективный личностный фактор производства, способный на инициативной и инновационной основе, не боясь полной экономической ответственности, идти на риск и особым образом соединять факторы производства так, чтобы в перспективе

получался дополнительный доход». При всей важности личностных характеристик для предпринимательства все же следует заметить, что многие из этих качеств присущи не только одним предпринимателям.

В третьем подходе при определении сущности предпринимательства исходят не из способностей индивида, а из его потребностей, т. е. мотивов, обуславливающих образ его действий. В этой связи предпринимательство определяется как деятельность индивида или коллектива единомышленников, побуждаемая состоянием особо острой неудовлетворенности потребностей инициаторов этой деятельности [4]. Среди других следует отметить подход А. Бусыгина, определяющего предпринимательство как особый вид экономической активности [1], и подход В. Яковлева, рассматривающего эту деятельность в качестве системообразующего фактора рыночной экономики [14].

Отдавая должное всем перечисленным позициям, предпринимательство все-таки следует считать специфическим видом экономической деятельности. В этой связи полезно подчеркнуть различие между понятиями «бизнес» и «предпринимательство».

Часто предпринимательскую деятельность называют бизнесом на том основании, что «предпринимательство» рассматривают как «дело», предприятие, производство продукта (полезной вещи) или услуги (невещественного продукта) [7]. В работе А. Хоскинга [12] бизнес определяется как деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями и организациями, направленная на извлечение природных благ, производство или приобретение и продажу товаров и оказание услуг в обмен на другие товары и услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций. Другими словами, бизнес – это рыночный процесс «делания денег» в ходе любых, в том числе самых рутинных операций.

Не всякий бизнес является предпринимательским. Чтобы быть предпринимательским, предприятие должно обладать особыми свойствами, вдобавок к тому, что оно небольшое и новое. Предпринимателя характеризует то, что он пытается создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяет и преобразует ценностные установки. На современном этапе предпринимательство рассматривается как особый вид производственного бизнеса, связанного с инновационной деятельностью, принимающего на себя все инновационные риски.

В соответствии с этим определением предпринимателем является тот, кто отражает единство экономической инициативы и самостоятельности, финансовой достаточности и способности к генерации и внедрению технических и технологических инноваций.

Анализ экономической природы предпринимательской деятельности показывает, что ее смысл состоит в способности хозяйствующей

щего субъекта реагировать на потенциальный источник выгоды, т. е. увидеть и реализовать открывшиеся возможности. Речь идет о способности, обусловленной не только личностными чертами предпринимателя, а теми особыми отношениями, в которые он вступает в процессе движения к своей цели. Отношения эти охватывают как сферу взаимодействия с другими предпринимателями, так и взаимоотношения внутри собственной организационной структуры, которые по мере усложнения предпринимательской функции играют всевозрастающую роль в обеспечении успеха предпринимательских начинаний. В условиях конкурентного взаимодействия субъектов рыночного хозяйства деятельность предпринимателя реализуется в стремлении к созданию для себя лучших условий хозяйствования путем обретения конкурентных преимуществ, что и отражает специфичность предпринимательства как особого типа хозяйственного поведения.

В целом предпринимательство характеризуется следующими имманентными ему признаками: инициативой, наличием риска, способностью и готовностью предпринимателя принимать на себя экономические риски, необходимостью комбинирования факторов производства и, наконец, новаторством.

Как следует из этого определения, предпринимательство от обычного бизнеса отличается одним, но весьма существенным свойством, придающим ему принципиально новое качество. Это свойство – новаторский характер производственной деятельности; при этом новаторство имеет как минимум отраслевой уровень, но для самых удачных проектов оно поднимается на национальный и даже мировой уровень.

Из сравнения предпринимательства с точки зрения современных взглядов на его сущность, и *бизнеса*, с точки зрения А. Хоскинга, кроме очевидных общих черт, можно увидеть принципиальное различие между ними. Бизнес для своей деятельности использует нарушения рыночного равновесия как в сфере обращения, так и производства, проявляющиеся в виде разницы цен на товары в разных географических точках, разницы цен на тот или иной товар, возникающие во времени, или нового сочетания факторов производства, возможность которого предоставляется бизнесмену самой рыночной средой. Результат реализованной инициативы бизнесмена – дополнительный доход (превышающий средний по отрасли). По мере того как все большее число бизнесменов начинает использовать технологию первооткрывателя, размер дополнительного дохода в соответствии с законом предельной полезности сокращается, так рынок осуществляет выравнивание условий для производства и обращения в данной отрасли. Снижение доходов в отрасли вынуждает бизнесменов переводить свою деятельность в другие отрасли, способствуя восстановлению рыночного равновесия

и там. Таким образом, бизнес для своего существования *использует* возникающие нарушения рыночного равновесия и в процессе своей деятельности восстанавливает его.

Предпринимательство, напротив, в силу своего новаторства, воздействующего на материальную культуру, взрывает рыночное равновесие и *создает* новые отклонения от равновесия (создавая новые потребности, новые товары, новые технологии, вводящие в производственные циклы новые феномены фундаментальной науки, экономящие невозможные природные ресурсы и т. д.), тем самым создавая новые возможности для бизнеса в сфере производства, а затем и обращения, и процесс восстановления рыночного равновесия вновь возобновляется. Подлинное предпринимательство, по сравнению с бизнесом, может встречаться достаточно редко: при достаточности рыночной ниши отдельный индивид и даже любая конкретная группа может всю жизнь заниматься бизнесом, никогда не поднимаясь до уровня предпринимательства, но вся рыночная экономика без предпринимательства, как социально-экономического феномена, существовать не может.

#### Список литературы

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство. – М.: Дело, 2001. – 640 с.
2. Друкер П. Ф. Рынок. Как выйти в лидеры: практика и принципы. – М.: Book Chamber International, 1992. – 352 с.
3. Занятость, безработица, служба занятости. Толковый словарь терминов / под ред. Ю.В. Колесникова. – М.: Нива России, 1996. – 563 с.
4. Крупанин А.А. Основы предпринимательства. – М.: Изд-во МГТУ, 1993. – 177 с.
5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 983 с.
6. Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. Т. 16. – М.: Изд-во полит. лит-ры, 1960. – 882 с.
7. Организация предпринимательской деятельности / под ред. А. С. Пелиха – Ростов н/Д: МарТ, 2003. – 336 с.
8. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения (1817): в 5 т. – М.: Госполитиздат, 1995. Т. 1. – 360 с.
9. Савченко В. Феномен предпринимательства // Рос. экон. журн. – 1995. – № 9. – С. 15–19.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
11. Хайек Ф. Безработица и денежная политика. Правительство как генератор делового цикла. – М.: ИНФРА-М, 1992. – 342 с.
12. Хоскинг А. Курс предпринимательства. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 232 с.
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры; пер. с нем. В. С. Автомона, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко. – М.: Прогресс, 1982. – 563 с.
14. Яковлев В.М. Конструктивное предпринимательство. – М.: ИМПА «ТриЛ», 1994. – 914 с.

## **Влияние корпоративных объединений на предпринимательскую активность в малом и среднем бизнесе**

В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности функционирования малых и средних предприятий в условиях господства крупных корпораций, анализируются аспекты влияния крупных корпораций на деловую среду и предлагаются мероприятия по выравниванию условий функционирования для крупных и малых предприятий и развития конкурентной среды, в том числе ограничение влияния крупных корпоративных объединений на национальную экономику, создание механизмов контроля и регулирования процессов их формирования и развития.

In this article the problems of improvement of efficiency of function of small and medium-size enterprises under the circumstances of the predominance of big corporations are considered; different aspects of the influence of big corporations on the business environment are analyzed; measures how to equalize the conditions of function of small and medium-size enterprises and to develop the competitive environment, including the limitation of the influence of big corporative associations on the economy, the creation of mechanisms of control and regulating the process of their formation and development, are suggested.

**Ключевые слова:** Предпринимательство, корпоративные объединения, малый и средний бизнес, предпринимательская активность.

**Key words:** business activity, corporative associations, small and medium-size business.

Наличие крупных финансово-промышленных корпоративных объединений в современной экономике является ее важнейшей характеристикой. Корпоративные объединения оказывают значительное влияние на развитие экономик отдельных государств и мировой экономики в целом.

В 2008 г. в мире насчитывалось около 82 тыс. транснациональных корпораций (ТНК) и их оборот составлял более 30 трлн долл. Материнские компании расположены главным образом в развитых странах, а большее число филиалов приходится на развивающиеся страны.

Доля ТНК в международной торговле превышает половину, а в экспорте и импорте отдельных развитых стран достигает до 80 %. Под контролем ТНК находятся отдельные товарные рынки [1].

Количество занятых на предприятиях корпораций по всему миру в 2008 г. достигло 77 млн человек. Общий объем продаж 200 ведущих ТНК составил более 30 % мирового ВВП. Активы 100 крупнейших ТНК в 2008 г. составляли 9 % общего количества зарубежных активов, 16 % объема продаж и 11 % числа занятых всех ТНК. На зарубежную сеть 100 крупнейших фирм пришлось примерно 4 % МВВП [4].

На долю ТНК приходится почти половина глобальных расходов на НИОКР и не менее двух третей коммерческих расходов на исследования и разработки (около 450 млрд долл.). Они контролируют примерно 80 % патентов и лицензий на изобретения, новые технологии и ноу-хау [5].

Почти 90 % мирового объема рынка прямых иностранных инвестиций (ПИИ) приходится на ТНК [2].

Формирование корпоративных объединений является объективным процессом экономического развития, связанного с концентрацией капитала и развитием производительных сил.

Целями создания современных корпоративных объединений являются: получение конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынках, повышение эффективности производственных и финансовых операций, максимизация прибыли. Создание объединений позволяет участникам формировать рациональные технологические и кооперационные связи; противостоять резким колебаниям рынка; повышать конкурентоспособность производства; увеличивать экспортный потенциал; привлекать дополнительные инвестиции; проводить широкомасштабные научные исследования и разработки.

Корпоративное объединение (КО) представляет собой группу юридически независимых компаний, объединившихся для достижения определенных целей и выступающих как единый хозяйствующий субъект.

Большинство современных корпоративных объединений созданы и функционируют на основе владения капиталом (системе участия) и представляют собой *холдинги*. Холдинговая структура позволяет выстроить систему участия формально независимых компаний, при которой возможно управление капиталами, значительно превосходящими капитал учредителей холдинга.

Важнейшими преимуществами корпоративных объединений перед другими формами предпринимательской деятельности являются:

- развитие кооперационных связей;
- снижение предпринимательских рисков;
- отсутствие ограничений по сферам деятельности;
- возможность привлечения неограниченного количества инвесторов;

- повышение инвестиционной активности;
- аккумуляция значительных объемов капитала;
- высокий потенциал управляемости.

Деятельность корпоративных объединений оказывает положительное влияние на развитие национальной экономики. Они обеспечивают:

- динамичное развитие различных отраслей экономики;
- экономическое развитие территорий страны;
- повышение конкурентоспособности национального капитала в мировой экономике;
- ускорение научно-технического прогресса.

Корпоративное объединение представляет собой сложное организационно-экономическое образование. Наряду с производственными предприятиями в состав крупных корпоративных объединений входят банки, страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды и другие финансовые организации, составляющие внутреннюю финансовую инфраструктуру корпорации.

Наличие такой инфраструктуры превращает корпоративное объединение в финансово независимый организм, имеющий высокую степень самостоятельности. Они могут не только создавать новые производства, но и получают возможность обеспечивать контроль над существующими предприятиями.

Получение контроля может быть осуществлено с помощью специфических форм инвестирования:

- кредитное инвестирование с целью получения дохода;
- стратегическое кредитное инвестирование с целью получения контроля;
- инвестирование в уставный капитал с целью получения дохода;
- инвестирование в уставный капитал с целью получения контроля;
- инвестирование в уставный капитал с целью получения права управления;
- инвестирование с целью формирования новых структур.

Для получения контроля и дальнейшего управления предприятиями используется стратегическое кредитное инвестирование и инвестирование в уставный капитал с целью получения возможности контроля и управления.

Сформировавшиеся таким образом корпоративные объединения обладают огромными производственными, финансовыми и организационными ресурсами. Они имеют возможность влиять на развитие целых регионов, обеспечивать разработку природных бо-

гатов, способствовать освоению территорий, участвовать в международных интеграционных процессах.

Кроме очевидных преимуществ, которыми обладают корпоративные объединения, существует и множество проблем, связанных с их деятельностью. Для сохранения позиций в конкурентной борьбе каждое корпоративное объединение стремится к расширению, увеличивая масштабы деятельности и объемы подконтрольного капитала, и на определенном этапе его деятельность начинает негативно влиять на экономику.

К основным проблемам можно отнести следующие [3]:

- *монополизация отраслевых и территориальных рынков.* Незрелость отдельных отраслей и необоснованное ограничение доступа на отраслевые рынки, позволяет одной или нескольким крупным корпорациям создавать в отраслях монополии или олигополии;

- *неравномерность развития экономики регионов (размещения головных компаний).* Головные компании финансово-промышленных корпоративных объединений находятся в финансово-промышленных центрах (Москва, СПб и др.), что позволяет корпоративным структурам концентрировать капитал в этих центрах, выводя его из регионов;

- *вытеснение с рынка предприятий малого и среднего бизнеса,* что становится возможным в результате несовершенства антимонопольного законодательства за счет использования корпорациями экономических возможностей и приемов недобросовестной конкуренции;

- *неэффективное управление государственной собственностью в корпорациях.* Государство во многих крупных корпоративных объединениях владеет значительной долей активов, при этом являясь одновременно и собственником и контролером. Такая ситуация не позволяет государству эффективно управлять собственностью в корпорациях и осуществлять объективный контроль за их деятельностью;

- *недостаточная информационная прозрачность деятельности корпоративных объединений.* Информация, которая раскрывается корпорациями, обычно носит поверхностный и ограниченный характер. Получить полную информацию о деятельности всей корпоративной структуры из открытых источников практически невозможно;

- *нелегальный вывоз капитала за рубеж.* Корпорации имеют возможность бесконтрольно и часто незаконно вывозить капитал из страны, например с помощью создания центров прибыли в оффшорных зонах и за счет использования внутренних трансфертных цен;

- *агрессивные захваты и поглощения компаний*. Данная проблема существует во всех экономиках, но в России она часто имеет криминальный оттенок. В последние годы появились специализированные «рейдерские» компании, осуществляющие криминальный захват предприятий путем смены собственника;

- *сращивание государственной власти и капитала (формированию олигархии)*. Корпоративные объединения пытаются влиять на государственную власть, а порой и подменять ее, что приводит к преобладанию интересов собственников капитала над государственными интересами;

- *высокий уровень коррупции*. Многие корпорации в той или иной форме тесно связаны с властными структурами. Коррупция значительно затрудняет ведение легального бизнеса, приводит к удорожанию производимых товаров, замедляет развитие конкурентной среды и экономики в целом;

- *криминализация экономики*. Проблема состоит в участии или оказании влияния организованных преступных группировок на деятельность корпоративных объединений, а также в использовании участниками рынка нелегальных методов ведения бизнеса.

Перечисленные проблемы оказывают отрицательное воздействие на все аспекты национальной экономики, в том числе они отражаются на развитии малого и среднего бизнеса.

Функционирование малого и среднего бизнеса напрямую связано с предпринимательской активностью людей, которая является базовой основой жизнеспособности рыночной экономики. Предпринимательская деятельность в сфере малого и среднего бизнеса формирует конкурентную экономическую среду, обеспечивает диверсификацию экономики и повышение ее эффективности.

Развитие малого бизнеса очень важно для государства. В настоящее время в России около 24 млн чел., включая членов семей, частично или полностью живут на доходы от деятельности в сфере малого и среднего бизнеса. При этом доля малых и средних предприятий в ВВП страны невелика, она составляет всего 10–12 %, в то время как в развитых странах она равна 50–60 %.

Причина такой диспропорции связана в том числе с преобладанием в национальной экономике крупных корпоративных объединений, объективно и субъективно препятствующих развитию малого и среднего бизнеса.

Для изменения ситуации необходимо вмешательство государства, которое с помощью различных рычагов должно создавать условия для формирования развитой конкурентной среды, обеспечивая функционирование не только крупного, но и малого бизнеса.

На сегодняшний день предпринимательская деятельность в сфере малого и среднего бизнеса наряду с другими проблемами характеризуется высокой степенью риска, слабой защищенностью от внешних воздействий, финансовой и коммерческой неустойчивостью, отсутствием надежных и доступных финансовых источников, ограниченностью основных фондов.

Важнейшей характеристикой малого и среднего бизнеса является высокий уровень риска, при этом риск – это неотъемлемая часть и объективное условие любой предпринимательской деятельности, в первую очередь в малом и среднем бизнесе. В значительной степени это относится к предпринимательской деятельности в сфере инноваций, которую осуществляют, как правило, малые и средние предприятия. Другая важная характеристика – отсутствие надежных и доступных финансовых средств. Для осуществления своей деятельности предприятия используют собственные и заемные средства. Известно, что в условиях высоких рисков доступ к заемным средствам значительно затруднен, поэтому предприниматели, действующие в условиях высоких рисков, вынуждены опираться в основном на собственный капитал.

Ведущим элементом собственного капитала, необходимым для развития предприятия, выступает прибыль. При ограниченности доступа к заемным финансовым ресурсам наличие прибыли является важнейшим условием развития.

Характерная особенность малого и среднего бизнеса – его развитие преимущественно на основе собственного капитала. Это условие заложено в ментальности предпринимателя. Реализация собственных способностей, проявление собственных сил, возможность самостоятельно использовать результаты своего труда являются ведущими мотивами предпринимательской активности. При невозможности предпринимателя осуществить эти условия, его активность резко снижается.

Учитывая эти особенности, можно сделать вывод, что для развития малого и среднего бизнеса необходимо оставлять на предприятии объем прибыли, достаточный для мотивации предпринимательской активности.

Основной способ изъятия прибыли у предприятия – налог. Вопрос об уровне налогообложения является предметом дискуссии среди теоретиков и практиков. Существует зависимость между налоговыми ставками и динамикой налоговых поступлений (кривая Лаффера). При этом имеется такой уровень налогообложения, при котором налоговые поступления достигают максимума.

При снижении налоговых ставок на предпринимательство и заработную плату происходит стимулирование инвестиционного процесса, повышается желание иметь дополнительную работу и

дополнительный заработок. При повышении налоговых ставок инвестиционный процесс замедляется, снижается предпринимательская активность.

Однозначного ответа, какое значение эффективной налоговой ставки является критическим, не существует, и ее поиск осуществляется эмпирическим путем.

Изъятие у налогоплательщика значительной суммы доходов ликвидирует стимулы к предпринимательской инициативе, расширению производства. Часть предпринимателей начинают искать методы ухода от налогообложения и стремятся концентрировать финансовые ресурсы в теневом секторе экономики. Иначе говоря, высокие налоги снижают базу налогообложения и доходы государственного бюджета. При сокращении ставок база налогообложения (в конечном счете налоговая база) увеличивается.

Снижение налоговой нагрузки на предприятия малого и среднего бизнеса наряду с другими мерами поддержки позволит им более эффективно развиваться и более успешно конкурировать с корпоративными объединениями.

Уменьшение налоговой нагрузки необходимо прежде всего для начинающих предпринимателей. В этих целях можно использовать введение налоговых каникул на первые два-три (адаптационных) года, или предоставление налогового кредита.

Представляется целесообразным дальнейшее упрощение системы налогообложения малых предприятий, а также освобождение от налогообложения средств, направляемых субъектами малого и среднего предпринимательства на развитие собственного производства.

В современных условиях объективно необходимым представляется введение прогрессивной шкалы налогообложения прибыли предприятий, что позволит частично уравнивать условия работы крупных и малых предприятий, будет способствовать росту социальной справедливости, повысит наполняемость бюджета.

С целью выравнивания условий функционирования для крупных и малых предприятий и развития конкурентной среды, необходимо также ограничить влияние крупных корпоративных объединений на национальную экономику. Необходимо создать механизмы контроля и регулирования процессов их формирования и развития, и обеспечить прозрачность их деятельности. Можно выделить следующие направления контроля и регулирования:

- ограничение форм и размеров участия финансовых компаний в деятельности корпоративных объединений;
- запрет на концентрацию банковского контроля над промышленными предприятиями;

- обязательная регистрация корпоративных объединений с момента создания и ведение государственного реестра корпоративных объединений;

- ведение корпоративными объединениями консолидированной отчетности;

- раскрытие информации о составе и структуре владений в корпоративном объединении и его финансовом состоянии независимо от организационно-правовой формы участников;

- раскрытие информации о зарубежных компаниях, являющихся участниками корпоративного объединения.

Реализация предлагаемых направлений регулирования деятельности корпоративных объединений позволит ограничить их отрицательное влияние на экономику, при этом позволит раскрыть и использовать присущие им преимущества.

В то же время предлагаемые меры поддержки малого и среднего бизнеса, в первую очередь снижение налоговой нагрузки, будут способствовать созданию благоприятных условий для формирования конкурентной среды, что даст новый импульс развитию малого и среднего бизнеса и в целом эффективному развитию экономики страны.

#### **Список литературы**

1. Кони́на Н.Ю. Менеджмент в международных компаниях. – М.: Проспект, 2008.

2. Ильин М.С., Тихонов А.Г. Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России. – М.: Альпина Паблшер, 2002.

3. Кудakov А.С. Теоретические и методологические основы формирования и развития финансовой инфраструктуры корпоративных объединений: моногр. – СПб.: СПбГИЭУ, 2007.

4. World Investment Report 2009, UN Transnational Corporations, Agricultural Production and Development UNCTAD, UN. – New York, Geneva, 2009.

5. World Investment Report 2005, Transnational Corporations and the Internationalization of R&D UNCTAD, UN. – New York, Geneva, 2005.

*Е. В. Варенникова*

### **Экологическая политика как форма организации экологически ориентированного предпринимательства**

В статье определены основные ориентиры государственной политики, направленной на развитие экологически ориентированного предпринимательства. В качестве одной из форм организации хозяйственной деятельности экологически ориентированного предпринимательства предлагается рассматривать экологическую политику.

The basic guidelines of the state policy directed at the development of the ecologically oriented business activity are described in the article. The ecological policy is suggested to be considered as a form of organization of economic activity of the ecologically oriented enterprise.

**Ключевые слова:** экологическая политика, экологически ориентированное предпринимательство.

**Key words:** ecological policy, ecologically oriented enterprise.

Сегодня практически все экономически развитые страны живут в логике показателей устойчивого развития, которые характеризуют, сколько воды, газа, нефти тратится на единицу ВВП, а также какой объём загрязнения приходится на единицу продукции.

По показателю энергоэффективности Россия отстаёт от среднего для Европы уровня более чем в пять раз, по объёму выбросов CO<sub>2</sub> – в четыре, по водопотреблению – в 50 раз. Удельные показатели выбросов в атмосферу, сбросов в водные объекты, образования отходов на единицу продукции российских предприятий в несколько раз превышают аналогичные показатели за рубежом [3, с. 5]. По выбросам диоксида серы, оксида азота, диоксида углерода на единицу продукции мы также в несколько раз превышаем показатели в других странах [4, с. 4].

Актуальными на сегодняшний день остаются вопросы обеспечения экологической безопасности при обращении с отходами, экологически безопасных методов и технологий переработки и утилизации отходов.

Более половины отходов (55 %) образует угольная промышленность, 16% приходится на цветную металлургию, 17 % – на чёрную, 12 % – на остальные отходы, включая твёрдо-бытовые [4, с. 4]. При этом степень опасности отходов не совпадает с объёмными показателями. Большую опасность для жизни и здоровья граждан представляют твёрдо-бытовые отходы, захороненные в

необорудованных местах вблизи городов, а также промышленные отходы высоких классов опасности, такие как тяжёлые металлы и высокотоксичные вещества.

Важным моментом в сфере обращения с отходами является вовлечение образующихся отходов в хозяйственный оборот в качестве источников сырья, что даёт двойной эффект – экономию природных ресурсов, а также снижение количества размещаемых отходов и рациональное использование земельных ресурсов.

Для большого числа россиян, прежде всего проживающих на территории со значительным уровнем индустриального развития, экологическая ситуация неблагоприятна. В неблагоприятной природной среде проживают как минимум, 40 млн наших сограждан, из них 1 млн живёт в условиях, представляющих собой опасный уровень загрязнения [3, с. 5].

Поэтому в современных условиях становление экологически ориентированного предпринимательства способно стать одним из основных элементов поддержки страны на пути к устойчивой экономике, благоприятной социальной обстановке и экологической безопасности.

К экологически ориентированному предпринимательству мы относим инициативную хозяйственную деятельность с учётом экологических требований и ограничений, направленную на избежание и снижение негативного воздействия на окружающую среду, а также на улучшение экологических показателей в целях получения максимальной прибыли. В качестве критериев отнесения предпринимательских структур к экологически ориентированным предлагаем рассматривать внедрение в их хозяйственную деятельность систем экологического менеджмента, использование существенной доли экологических инноваций, существенную роль экологической полезности в общей полезности результатов их деятельности.

Одним из важнейших элементов экологического механизма хозяйствования является экологическая политика. Она может проводиться на уровне как государства, так и отдельного хозяйствующего субъекта. В современных условиях экологическая политика должна быть направлена на гармонизацию социально-экономического и экологического развития и обеспечить их коэволюцию [2].

Под государственной экологической политикой понимается совокупность природоохранных целей, задач и приоритетов, существующих на государственном уровне [1, с. 453]. Основы экологической политики России закреплены в Конституции Российской Федерации, Федеральном законе «Об охране окружающей среды», указах Президента Российской Федерации «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» (от 1 апреля 1996 г. № 440) и «О Концепции национальной безопасности

Российской Федерации» (от 10 декабря 1997 г. № 1300 и от 10 января 2000 г. № 24), в Экологической доктрине Российской Федерации, одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 августа 2002 г. № 1225-р. Наиболее значимым, по нашему мнению, из уже принятых документов экологической политики является Указ Президента Российской Федерации от 4 июня 2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» [5, с. 376].

Экологическая политика государства осуществляется во многих формах, которые можно распределить на три основные категории: рыночные, нерыночные и смешанные [7, с. 621]. Наиболее важное решение рыночной экологической политики заключается во введении налогов и предоставлении субсидий. Нерыночные её формы обычно подразумевают использование мер регулирования и контроля (командно-контрольные методы). К смешанной форме экологической политики можно отнести торговлю разрешениями на вредные выбросы.

При применении налогов и субсидий возникает проблема в определении ставок налогообложения и субсидирования, так как эти ставки должны изменяться в зависимости от результатов воздействия предприятий на внешнюю среду.

Командно-контрольные методы заключаются в установлении предельно допустимых уровней загрязнения, потребления ресурсов или во введении экологических стандартов и в последующем штрафовании предприятий, нарушающих установленные ограничения. Недостаток этих методов заключается в том, что они не могут предложить предпринимательским структурам стимулов для достижения положительных результатов сверх установленного законом минимума. Однако они могут оказаться более предпочтительными, в случаях когда экологические издержки являются неизвестными и целесообразно выбрать самый безопасный вариант.

Торговля разрешениями на вредные выбросы с точки зрения организации является эффективным и недорогим инструментом сохранения общего объёма выбросов на заданном уровне. Однако такая политика может привести к тому, что выбросы будут сконцентрированы на определённых территориях, а у руководства организаций пропадёт стимул искать экологические более чистые технологии производства.

Поэтому государство должно учитывать все положительные и отрицательные моменты вышеуказанных форм экологической политики для стимулирования развития экологически ориентированного предпринимательства.

Предпринимательские структуры не всегда могут самостоятельно обеспечить адекватную защиту окружающей среды. К тому

же экономические условия нашей страны на сегодняшний день не позволяют иметь рынок экологических работ и услуг, сравнимый по объёму с развитыми зарубежными странами. На наш взгляд, именно государству должна отводиться ведущая роль при формировании экологически ориентированного предпринимательства. Возникновение и развитие такого предпринимательства возможно при наличии эколого-экономических потребностей, подкреплённых платёжеспособностью. В свою очередь, платёжеспособность населения напрямую зависит от эффективной государственной экономической политики.

В настоящее время в Российской Федерации делается ставка на развитие малого предпринимательства. Влияние экологических факторов на экономику малого предпринимательства проявляется в том, что в современных условиях экологическая политика является в значительной мере обоснованной экономической политикой, рассчитанной на длительную перспективу. К примеру, обеспечение устойчивого развития приводит к созданию новых видов экономической активности, способствует созданию новых рабочих мест, например, за счёт развития экологически ориентированной предпринимательской деятельности, формирования рынка экологических товаров и услуг.

Развитие экологически ориентированного предпринимательства согласовывается с приоритетной экономической задачей по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики. Активность российских органов власти в области энергосбережения может способствовать развитию экологически ориентированного предпринимательства.

Положительное влияние на развитие экологически ориентированного предпринимательства могут оказать региональные экологические программы. Их разработка должна осуществляться органами государственного управления, а в процессы реализации можно вовлекать предпринимательские структуры. Несмотря на то что эти программы не могут полностью решить проблемы снижения антропогенной нагрузки в результате хозяйственной деятельности, они могут стать важной составляющей экологической политики.

Очевидно, что основным инструментом воздействия на состояние экологии в Российской Федерации является законодательное и нормативное регулирование. Существующая сегодня система нормирования сбросов, выбросов и образования отходов субъективна и позволяет предприятию устанавливать любой уровень воздействия на окружающую среду. Санкции за негативное воздействие минимальны и не создают экономической мотивацию для субъектов предпринимательства по модернизации производства. Отсутствуют экономические стимулы для хозяйствующих субъектов

по переходу на экологически эффективные технологии. Все решения в области охраны окружающей среды принимаются с большим количеством административных барьеров. Не создаётся среда для применения новых управленческих механизмов, таких как экологический аудит, страхование экологических рисков.

Тем не менее, можно отметить, что работа по совершенствованию экологического законодательства активизировалась с начала 2008 г. после передачи соответствующих полномочий указом Президента России в Министерство природных ресурсов и экологии. Слово «экология» впервые за последние годы появилось в названии федерального органа исполнительной власти. 30 декабря 2008 г. был принят Федеральный закон № 309, согласно которому субъекты малого и среднего предпринимательства получили право декларировать данные о размещении отходов, а не получать соответствующие разрешения. Упрощено лицензирование деятельности по обращению с отходами и введён институт экологической экспертизы при строительстве объектов по обезвреживанию и захоронению отходов.

В настоящее время Правительством РФ предусмотрено повышение платы за загрязнение окружающей среды [9]:

- по выбросам и сбросам при превышении установленных нормативов плата будет применяться со следующими повышающими коэффициентами:

- 5 – до 31 декабря 2011 г.;

- 25 – с 1 января 2012 г. по 31 декабря 2015 г.;

- 100 – с 1 января 2016 г.;

- плата за размещение отходов сверх установленных нормативов (будет применяться повышающий коэффициент – 5), при отсутствии установленных лимитов плата соответственно повышается еще в пять раз.

Первым шагом к сокращению отходов стал подготовленный по инициативе Минприроды России законопроект об утилизации пришедших в негодность автомобилей.

Как видно, за период с 2008 г. по настоящее время проведена определённая работа по совершенствованию законодательства Российской Федерации в области охраны окружающей среды. Принятие экологического законодательства – важный шаг на пути реализации экологической политики. Регулирующая деятельность государства может способствовать достижению конкурентных преимуществ посредством стимулирования и совершенствования внутреннего спроса. Жёсткие стандарты на продукт, его безопасность и влияние на окружающую среду создают давление на компании, вынуждающее их повышать качество, совершенствовать технологию и

придавать продукту свойства, отвечающие потребительскому спросу и социальным потребностям. Облегчение налагаемых стандартами требований, каким бы соблазнительным оно ни было, оказывает отрицательное воздействие.

В случае если регулирующие нормы по своим требованиям превосходят будущие международные стандарты, национальные компании получают стартовые преимущества при разработке продуктов и услуг, которые везде будут пользоваться спросом. Жесткие шведские стандарты, направленные на защиту окружающей среды, способствовали возникновению конкурентных преимуществ во многих отраслях промышленности. Например, Atlas Copco производит бесшумные компрессоры, которые можно использовать в густонаселенных местах с минимальными неудобствами для населения [6, с. 245].

Так, одна из главных причин успеха Германии в экспорте экологических товаров и технологий – раннее принятие жесткого экологического законодательства. Оно вызвало изменение структуры внутреннего спроса раньше, чем в других странах, и дало таким образом Германии технологическое преимущество в борьбе с конкурентами.

Уже на нынешнем этапе развития экспорт государств, проводящих экологическую политику, имеет тенденцию к росту, не в последнюю очередь благодаря увеличению доли экологических товаров и услуг. Последние исследования свидетельствуют о том, что аналогичная тенденция наблюдается и в движении капиталов – привлекательными в качестве объектов инвестиций оказываются отрасли, подпадающие под наиболее жесткое экологическое регулирование. Есть все основания полагать, что в дальнейшем эти тенденции будут только усиливаться, поэтому экологический фактор становится одним из определяющих при формировании международной конкурентоспособности страны [8].

Конечно, одновременно с государственной экологической политикой и предпринимательские структуры должны разрабатывать и эффективно применять целую систему своих собственных инструментов экологической политики для достижения конкурентных преимуществ. Это не просто отдельные меры экологической политики, а формирование новой философии ведения предпринимательской деятельности. Экологические требования должны стать неотъемлемой частью корпоративной стратегии российских предприятий и способствовать как сохранению и улучшению качества природной окружающей среды, так и продвижению новой продукции на мировые рынки. Экологический инструментарий на уровне предприятий может включать целый арсенал средств, наиболее важными из которых являются экологическая оценка и ее новое более широкое

понятие «оценка жизненного цикла товара», экологический аудит, экологическая отчетность, экологический менеджмент, экоупаковка, экомаркировка.

И в дальнейшем государственная политика должна обеспечивать совершенствование регулирования природоохранной деятельности и развитие экологически ориентированного предпринимательства. Первоочередными мерами для этого, на наш взгляд, являются:

- развитие и поддержка предпринимательства, сочетающего экологические затраты с государственными субсидиями и инвестициями;

- разработка механизма экономического стимулирования рационального использования природных ресурсов с учётом особенностей экологически ориентированного предпринимательства. В настоящее время финансовый механизм в экономике предприятий практически исключает учёт возможностей экологически ориентированного предпринимательства в увеличении экономического потенциала этих предприятий. Требуется разработка эколого-экономических составляющих этого механизма, прежде всего внедрение продажи «прав на загрязнение» и ускоренной амортизации основных фондов природоохранного назначения;

- увеличение размеров платежей предприятий и штрафных санкций физических лиц за экологические правонарушения до существенных размеров, влияющих на результаты деятельности предпринимателей. Необходимо на порядок повышать платежи за размещение отходов для предприятий с учётом вида отходов и их опасности для окружающей среды;

- законодательное введение штрафов за экологические правонарушения в виде процентов от чистой прибыли предприятий или значительное увеличение существующих штрафов. В связи с этим большое значение имеет декларация экологических параметров предприятия;

- введение косвенных налогов на конкретные виды деятельности, вызывающие загрязнение окружающей среды. В этом случае для достижения общественно эффективного результата ставка налога должна равняться предельным внешним издержкам.

Важное значение для развития экологически ориентированного предпринимательства имеет также совершенствование практики государственных экологических заказов на природоохранную деятельность на конкурсной основе, максимальное стимулирование потребления экологической продукции посредством льготного кредитования и последовательного совершенствования системы платного природопользования, обеспечение адресного выделения

средств (на конкретную экологическую продукцию, на преимущественное финансирование местных программ).

В целом, руководствуясь вышеизложенным, мы считаем, что внедрение новых экологических принципов хозяйствования улучшит не только экологическую ситуацию, но и экономику нашей страны.

#### **Список литературы**

1. Акимова Т.А., Хаскин В.В. Экология. Человек – Экономика – Биота – Среда. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 495 с.
2. Моисеев Н.Н. Быть или не быть человечеству? – М., 2000. – 278 с.
3. О мерах по улучшению экологической ситуации: государственный доклад // Экология производства. – 2009. – № 1. – С. 3–7.
4. О состоянии и мерах по улучшению экологической безопасности: государственный доклад // Экология производства. – 2009. – № 12. – С. 3–7.
5. О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2008 году: государственный доклад / Министерство природных ресурсов и экологии. – М.: РусКонсалтингГрупп, 2009.
6. Портер М.Э. Конкуренция / пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
7. Сломан Дж., Хайнд К. Экономика для бизнеса / пер. с англ. В.И. Кузина. – 4-е изд. – М.: Эксмо, 2010. – 960 с.
8. <http://georub.narod.ru> – архив научных публикаций геогр. фак-та Моск. гос. ун-та им. М.В. Ломоносова.
9. <http://gov.sar.ru> – официальный портал органов власти Чувашской Республики.

### **Стимулирование развития малого или среднего предприятия промышленных отраслей на основе диагностики его совокупного потенциала**

В статье рассмотрены понятия развития и совокупного потенциала предприятия, определен его состав. Предложена методика диагностики и оценки эффективности использования совокупного потенциала промышленного предприятия малого или среднего бизнеса.

Concepts of development and cumulative potential of enterprise are observed in the article. The structure of potential is defined. The technique of diagnostics and evaluating the efficiency of using cumulative potential of industrial enterprise of small or medium size business is suggested.

**Ключевые слова:** предприятие, малый и средний бизнес, совокупный потенциал предприятия, диагностика, эффективность.

**Key words:** enterprise, small and medium-size business, cumulative potential of enterprise, diagnostics, efficiency.

Малый и средний бизнес в России можно и нужно рассматривать как фактор динамичного роста экономики. Развитие малых и средних предприятий служит базисом для качественного улучшения структуры крупного бизнеса в стране: малые и средние предприятия оперативно реагируют на изменения внешней среды и зачастую становятся источниками инноваций, которые в дальнейшем может широкомасштабно применять крупный бизнес, обладая большим количеством ресурсных возможностей. В контексте создания инноваций актуально управление развитием промышленных предприятий малого и среднего бизнеса. Промышленное производство в России требует новых способов стимулирования развития предприятий, основанных не только на модернизации производственных фондов, но и на совершенствовании технологий, системы управления, на применении инновационных разработок во всех функциональных областях предприятия. В этой связи ценным представляется использование концепции управления развитием предприятия на основе оценки и повышения эффективности использования совокупного потенциала предприятия.

Под развитием понимают необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов.

Только одновременное наличие всех трёх указанных свойств выделяет процессы развития среди других изменений: обратимость изменений характеризует процессы функционирования (циклическое воспроизведение постоянной системы функций); отсутствие закономерности характерно для случайных процессов катастрофического типа; при отсутствии направленности изменения не могут накапливаться, и потому процесс лишается характерной для развития единой, внутренне взаимосвязанной линии. В результате развития возникает новое качественное состояние объекта, которое выступает как изменение его состава или структуры (т. е. возникновение, трансформация или исчезновение его элементов или связей). Способность к развитию составляет одно из всеобщих свойств материи и сознания [1].

Развитие обычно подразумевает увеличение сложности системы, улучшение приспособленности к внешним условиям, увеличение масштабов явления, количественный рост экономики и качественное улучшение её структуры, социальный прогресс [2]. Для предприятия развитие – необходимое условие повышения эффективности своей деятельности.

Под совокупным потенциалом предлагается понимать внутренние возможности предприятия для осуществления эффективной деятельности, на которые оказывает влияние внешняя среда. При этом важно учитывать не только экономическую суть потенциала, но и социальную – анализ совокупного потенциала необходимо проводить с учетом возможных социальных эффектов внутри предприятия – только в этом случае возможно получить и эффективно использовать всестороннюю информацию о совокупном потенциале предприятия. Возможности предприятия определяются исходя из имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов: фондовых, трудовых, нематериальных активов (НМА), инновационных, технологических и финансовых.

Существуют два количественных направления исследования потенциала предприятия: ресурсное и результативное. При этом рассматривается в основном производственный потенциал предприятия – возможности на стадии производства.

При ресурсном подходе выделяются две «ресурсные позиции»:

1) потенциал – совокупность ресурсов без учета их реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства и реализации;

2) потенциал – это ресурсы, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности по производству и реализации продукции в каждый данный момент.

Наряду с «ресурсным» подходом к рассмотрению сущности потенциала предприятия встречается «результативный» подход. В этом случае сущность потенциала предприятия определяют как потенциальные экономические результаты (объем выпуска продукции, прибыль, показатели эффективности использования производственных ресурсов, рабочего времени и др.) [3].

Основой концептуальной идеи ресурсного подхода является справедливое утверждение, что потенциальная продуктивность организации определяется количеством и качеством имеющихся в ее распоряжении ресурсов, которые определяют «вход» организации, при рассмотрении ее, как производственной системы. Таким образом, оценка потенциала организации при реализации ресурсного подхода осуществляется в направлении «входа» (ресурсов) к «выходу» (реализации продукта), посредством приведения в сопоставимый вид всего многообразия ресурсных составляющих и исчисления их суммарной величины.

Основным недостатком ресурсного подхода, по нашему мнению, является то, что исчисленная таким образом величина потенциала организации большей частью характеризует ее внутреннюю среду и в меньшей степени отражает влияние конъюнктуры рынка. Этим, в частности, завышается получаемая расчетная величина потенциала по сравнению с ее реальным значением, обуславливающая необходимость последующей ее корректировки.

Методология доходного и комбинированного подходов диагностики потенциала организации в условиях рынка (в научной литературе иногда называемых результативными) в отличие от ресурсного подхода первоначально основное внимание концентрирует на внешних условиях функционирования бизнеса [4]. Оценка потенциала организации при реализации того или иного результативного подхода осуществляется, можно сказать, в направлении от «выхода» производственной системы к ее «входу», т. е. первоначально оцениваются изменения спроса и предложения на рынке данного продукта, определяется фаза жизненного цикла продукта и позиция организации по отношению к ее основным конкурентам, исчисляются показатели, характеризующие процесс капитализации в отрасли и т. п., и только потом оценивается возможная доходность активов, которыми располагает организация.

В качестве недостатка данного подхода можно отметить, что влияние других не менее важных составляющих как внутренней, так и внешней среды организации учитываются опосредованно путем корректировки внутренней нормы доходности или расчетной ставки

капитализации. Последнее требует применения специального методического аппарата корректировки и обширного банка данных.

Соответственно, учитывая имеющиеся недостатки в обоих подходах: в случае ресурсного – большой акцент на внутренней среде, а для результативного – на внешней, целесообразно применять сбалансированный комбинированный метод для оценки потенциала промышленного предприятия.

Прямое (механическое) копирование и использование зарубежных моделей оценки потенциала в современных российских условиях не только неприемлемо, но и невозможно из-за специфики отечественного рынка, особенностей бухгалтерского учета, отчетности, налогообложения и т. п.

Экономическое положение отдельного предприятия в конечном итоге определяется двумя факторами: накопленным потенциалом и умением распорядиться им, т. е. способности персонала предприятия так организовать производство и управление, чтобы в максимальной степени реализовать возможности накопленного потенциала, приспособив его к изменяющейся внешней среде. Необходимо выявить, какие именно параметры дают положительный эффект, а какие снижают эффективность использования совокупного потенциала предприятия. Для этого необходимо провести диагностику состояния совокупного потенциала предприятия и определить эффективность использования каждого из элементов, распределив на соответствующие уровни.

Диагностику состояния совокупного потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса представляется целесообразным разбить на следующие этапы:

I – сбор необходимой информации по каждой из составляющих совокупного потенциала: производственного, сбытового и инвестиционного потенциала.

II – оценка эффективности использования каждой из составляющих: определение и анализ их уровней.

III – определение точек роста и проблемных зон, требующих корректировки стратегии промышленного предприятия малого или среднего бизнеса.

Уровни использования элементов совокупного потенциала определяются экспертным путем. При этом специфика проводимой диагностики для промышленных предприятий малого или среднего бизнеса заключается в составе выбираемых показателей по каждой из составляющих совокупного потенциала: их количество меньше, чем для крупных предприятий, а также большую значимость

получают показатели производственного потенциала: фондовые, технологические и инновационные.

Второй этап диагностики – оценка эффективности использования совокупного потенциала промышленного предприятия малого или среднего бизнеса – включает в себя следующее:

1. Определение уровней эффективности использования совокупного потенциала малого или среднего предприятия промышленной отрасли. Предлагается при анализе выделять три уровня:

высокий – организация эффективно работает и использует все имеющиеся возможности, определяемые потенциалом;

средний – фирма успешно работает, однако не все возможности задействованы, периодами возникают проблемы, но они решаются;

низкий – большинство параметров деятельности удовлетворительны и существуют нерешенные проблемы на предприятии.

2. Разработка параметров оценки эффективности использования совокупного потенциала малого или среднего предприятия промышленной отрасли по элементам и определение пороговых значений параметров и интервалов для оценки использования потенциала по элементам. Пороговые значения определяются на основе показателей наиболее успешного игрока на рынке. Интервалы определяются экспертами как степень отклонения от порогового значения. Предполагаемое минимальное число экспертов – 8. Возможность получения экспертной оценки от такого числа экспертов обусловлена необходимостью получения достоверных результатов и была определена согласно методике С.Д. Бешелева и Ф.Г. Гурвич [5].

3. Присвоение балльной оценки каждому значению, определение максимального и минимального значения балльной шкалы в пределах используемой группы показателей.

При оценке уровней каждого из элементов совокупного потенциала целесообразно разбить параметры на три группы – анализ движения, состояния и эффективности использования каждого из видов совокупного потенциала малого или среднего предприятия промышленной отрасли.

4. Присвоение интервалам балльных значений. Данная градация проводится с использованием экспертной оценки.

5. Распределение по интервалам, характеризующим уровни развития элементов совокупного потенциала и определение уровня эффективности его использования.

По результатам анализа уровней использования элементов совокупного потенциала выявляются элементы, уровень которых необходимо повышать, определяются направления активизации развития предприятия, формируются механизмы активизации и осуществляется выбор наиболее эффективного. Следует отметить, что в случае возникновения трудностей с получением показателей наиболее успешного игрока на рынке, в предлагаемой процедуре возможна замена базы для сравнения. Автор предлагает при недостаточности информации использовать нормативы, которые будут предложены специалистами на основе экспертной оценки. В случае же перехода на международный уровень предлагается проводить сравнение имеющихся параметров оценки уровней эффективности использования элементов совокупного потенциала с параметрами аналогичных компаний малого или среднего бизнеса других стран. В этом случае получение информации о деятельности не вызовет затруднений, так как все данные публикуются. Проводить сравнение с группой наиболее успешных на мировом рынке компаний не представляется возможным в силу сложности объединения всех данных. При этом необходимо учитывать, что при нахождении таких компаний в различных странах растет разница во влиянии внешних условий. Следовательно, оценку совокупного потенциала малого или среднего предприятия промышленной отрасли на уровне группы передовых промышленных предприятий малого или среднего бизнеса необходимо проводить в рамках анализа совокупного потенциала организации с учетом влияния внешних факторов.

Для отнесения к определенному уровню элемента совокупного потенциала фирмы предлагается использовать их распределение по методике П.А. Фомина и М.К. Старовойтова [6]:

*Высокий уровень использования элемента:*

- все три значения групп высокого уровня;
- два значения – высокого уровня, одно – среднего.

*Средний уровень использования:*

- два значения – высокого уровня, третье – низкого;
- одна группа – высокий уровень, одна – средний и одна – низкий;

- две группы – среднего уровня, одна – высокого;

- все три значения среднего уровня;

- два значения среднего уровня, одно – низкого.

*Низкий уровень использования элемента производственного потенциала промышленного предприятия:*

- два значения низкого уровня, одно – высокого;

- два значения низкого уровня, одно – среднего;

- все три группы низкого уровня.

С целью формирования и применения определенных механизмов активизации развития малого или среднего предприятия промышленной отрасли необходимо на основе оценки каждого из его элементов выявить точки роста и проблемные зоны организации.

В рамках данного анализа все вышеперечисленные параметры рассматриваются как потенциально возможные и их оценка завершается ответами на перечень из четырех вопросов, включающих основные критерии оценки влияния каждого значимого элемента на будущее компании.

- Как (положительно или отрицательно) данный фактор может повлиять на положение компании?

- Какова вероятность усиления этого фактора, можно ли его проследить?

- Насколько велико будет воздействие фактора на компанию?

- Когда воздействие этого фактора на компанию можно ослабить: в ближайшее время? в среднесрочном периоде? через длительное время?

Анализируя свое состояние и возможности, малое или среднее предприятие выявляет дальнейшие точки развития, при этом находит и слабые места, на которые стоит обратить внимание с целью совершенствования своей деятельности и формирует, таким образом, базу для своего дальнейшего успешного развития. Проблемные зоны – это проблемы предприятия, которые затормаживают его развитие и способствуют снижению величины потенциала и эффективности его использования. Соответственно, выявив эти проблемы, мы находим сферы, на которые в первую очередь необходимо обратить внимание при разработке стратегии развития промышленного предприятия сферы малого и среднего бизнеса.

После диагностики совокупного потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса разрабатываются направления дальнейшего развития предприятия и формируются механизмы их реализации.

С целью оценки результата от предлагаемых мер прогнозируются новые значения показателей совокупного потенциала. При положительной динамике величины совокупного потенциала промышленного предприятия и повышении уровня эффективности его использования принимается решение о внедрении.

Предложенная автором методика диагностики применима для малых и средних предприятий, находящихся в состоянии перехода с одной стадии жизненного цикла предприятия на другую (со станов-

ления на рост, с роста на зрелость, со зрелости на новое становление), так как переход всегда предполагает развитие (рисунок).

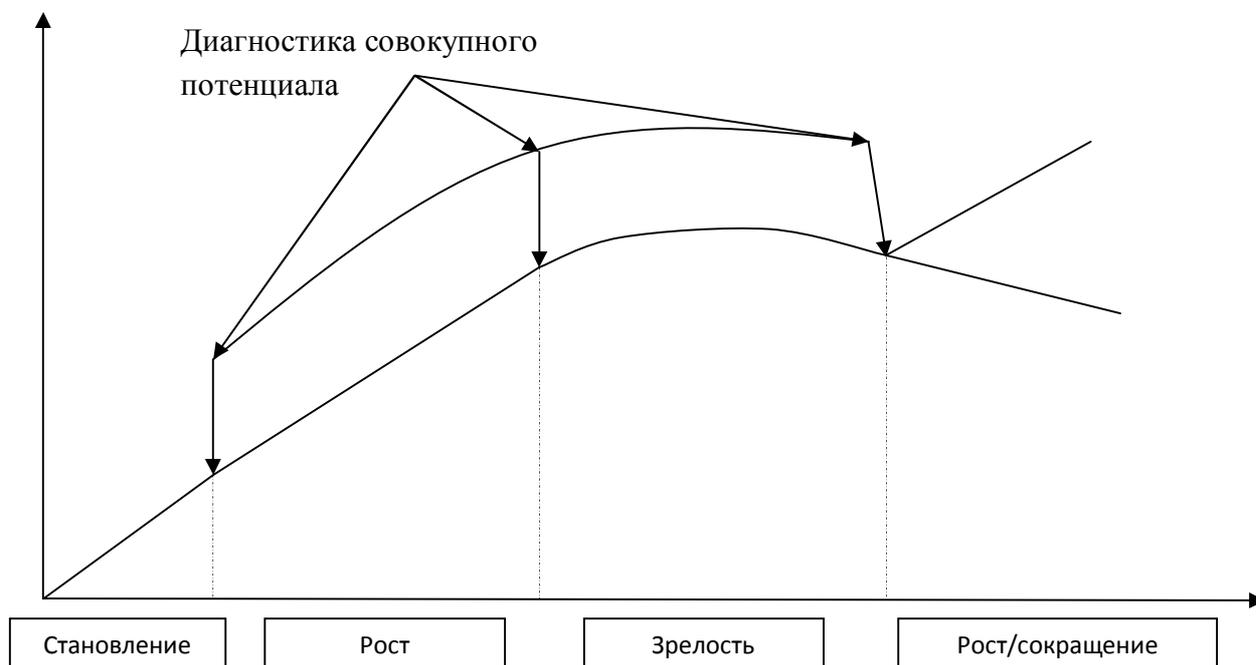


Рисунок. Периоды применения методики диагностики совокупного потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса для его развития\*

Что касается работы предприятия непосредственно на стадии становления, то данная методика неприменима в силу отсутствия достаточного объема показателей для диагностики – они находятся еще в стадии формирования и детализации.

Подводя итоги, хочется отметить, что без оценки своего совокупного потенциала малое или среднее предприятие любой отрасли не сможет достигнуть высоких результатов в своем развитии, потому что именно совокупный потенциал является определяющим вектором для данного процесса.

\* Материалы подготовлены и публикуются при поддержке Совета по грантам Президента РФ, грант МК-6261.2010.6.

### Список литературы

1. Большая советская энциклопедия. [Электронный ресурс] – URL: <http://great-soviet-encyclopedia.ru/?article=0006474100>.
2. Понятия материального и идеального, движения и развития в философии. Вики – BettyBotta.ru. [Электронный ресурс] – URL: <http://wiki.bettybotta.ru/wiki/>.
3. Нгуен Тхи Тху Ханг. Производственный потенциал полиграфических предприятий и эффективность его использования в условиях рынка: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2001. – 18 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. – М.:ИНФРА-М, 2010. – 336 с.
5. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.
6. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий. [Электронный ресурс] – URL: [http://publish.cis2000.ru/articles/book\\_9/intro.shtml](http://publish.cis2000.ru/articles/book_9/intro.shtml).
7. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учеб. / под ред. Н.В. Войтовского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – М.: Высш. образование, 2005. – 509 с.

УДК 364-12(47):316.323:303.725

*Г. В. Черкасская*

## **Модели российской национальной системы социальной защиты: действующая и перспективная**

В статье рассматриваются вопросы организации и управления российской национальной системой социальной защиты, анализируются и детализируются проблемы действующей модели и предлагается перспективная (функциональная) модель, ориентированная на сохранение и приращение человеческого и социального капитала.

In the article the problems of organization and management of the Russian national system of social protection are considered; the problems of the applicable model are analyzed and given in details; the prospective (functional) model oriented to the maintenance and increase of human and social capital.

**Ключевые слова:** социальная защита, система социальной защиты, управление системой социальной защиты, национальная система социальной защиты.

**Key words:** social protection, system of the social protection, management of the system of the social protection, national system of the social protection.

Проведённое нами в 2006–2010 гг. исследование действующей модели российской национальной системы социальной защиты (РНССЗ) показало, что, хотя в России существует значительная общественная потребность в социальной защите (в том числе институционализированной) как типовой (всеобщей, универсальной), так и индивидуальной, удовлетворение такой потребности происходит в соответствии с существующей в РФ нормативно-правовой базой и сложившейся практикой её оказания. При этом:

1. Действующая нормативно-правовая база социальной защиты в РФ с учетом принятого разделения властных полномочий, формально ориентирована на международные стандарты социальной защиты, соответствующие индустриальным отношениям, но в целом не является системной и может содержать нормы устаревшие, противоречивые, в том числе не направленные на формирование и рост человеческого и социального капитала, а также ресурсно и субъектно не подкреплённые (например, обеспечение жильём в регионах выпускников детских домов, и др.).

2. Сама РНССЗ и её система управления на федеральном и региональном уровнях полностью (функционально, структурно и организационно) не выделены, ряд министерств и ведомств, ПФР, ФСС, региональные органы власти и управления, общественные и благотворительные организации, учреждения образования и здравоохранения автономно (и часто вынужденно) осуществляют самостоятельную деятельность в отношении определённых лиц или категорий населения, выделенных по профессиональному, возрастному, половому, территориальному и ситуационному признаку, в том числе признанных «социально незащищёнными».

3. Имеется ряд противоречий и/или дисфункций между органами государственной власти и управления, осуществляющими управление социальной защитой и саму социальную защиту, на федеральном и на региональном уровнях, а также между иными разноуровневыми субъектами управления (например, в Минздравсоцразвития существуют отдельные департаменты социальной защиты и по делам инвалидов, и т. п.).

4. Существующая система предоставления государственных и негосударственных услуг, а также осуществления общего и специального государственного и общественного надзора и контроля, в том числе в области социальной защиты, в целом не учитывает конституирующей особенности объектов социальной защиты (слабости различного вида), объективно не позволяющей им вовремя и в надлежащем виде осуществлять адекватную существующим возможностям идентификацию, представление и защиту своих прав (самостоятельно выбирать надлежащего субъекта защиты, выступать с заявлениями, обращаться в инстанции и т. п.).

5. Конкретные меры социальной защиты в своей массе направлены на материальное обеспечение формально незанятых, поэтому их эффективность спорна, недостаточна или отрицательна и даже на практике в значительной мере зависит от степени согласованности действий различных компетентных органов, уровня их профессионализма, а также отсутствия злонамеренности действий должностных лиц указанных органов.

К числу наиболее значимых факторов, определивших уровень и качество социальной защиты в нашем обществе и имеющих очевидно важное значение для организации, управления и функционирования РНССЗ как части общей системы жизнеобеспечения, следует отнести:

- сложившиеся в российском обществе социально-экономические, в том числе межпоколенческие и межнациональные, и социально-трудовые отношения, в большинстве своём имеющие в настоящий момент строго «индустриальный» или «классовый» характер, осложняемые противоречивым отношением населения к самим собст-

венникам средств производства и правам их собственности, в особенности на объекты приватизации 1990-х гг. и недропользования;

- разнородность и даже разнонаправленность теоретических и практических представлений о сущности, объектах и субъектах социальной защиты у всех субъектов социального взаимодействия и государственного управления;

- наличие готовых местных структур социальной защиты советского и постсоветского времени, имеющих свой аппарат, право, ресурсы и традиции её оказания.

В этой связи дальнейшее функционирование РНССЗ в своём сегодняшнем состоянии требует достаточно решительных мер по её изменению вкупе с изменением основ организации жизнеобеспечения и социального взаимодействия, связанных с модернизацией экономики и распространением постиндустриальных отношений. Для этого, в связи со сложившейся в современном российском обществе ситуацией незрелости гражданского общества, всеобщей социальной безответственности и преобладания классового типа социально-трудовых и социально-общественных отношений, необходимы определённые направленные усилия государства, как высшего управляющего субъекта, в том числе первых лиц и других структур государственной власти и управления, по созданию и закреплению комплекса правовых, мировоззренческих (мотивационных) и организационных основ социальной защиты на национальном уровне. А основной задачей науки на сегодняшний момент выступает необходимость проектирования наиболее адекватной складывающимся социально-экономическим условиям функциональной модели РНССЗ (в особенности её правового, структурного и организационного оформления), в том числе целостной и более эффективной системы управления.

Разработанные нами основные положения общей теории социальной защиты [1], в том числе в области теории управления системами социальной защиты [2], позволяют на принципиально новом теоретико-методологическом уровне спроектировать функциональную модель российской национальной системы социальной защиты (РНССЗ). Данная модель является *перспективной* моделью, реализация которой полностью возможна в постиндустриальном обществе, основанном на приоритете высоких технологий, знаний, информационного, социального и человеческого капитала, экологическом равновесии, неприбыльной производительной и общественно полезной деятельности, а также общественной и публичной собственности.

Необходимые в этом направлении определённые усилия государства, как высшего управляющего субъекта, в том числе первых

лиц и других структур государственной власти и управления, реализуются в мерах по созданию и закреплению комплекса правовых, мировоззренческих (мотивационных) и организационных основ социальной защиты на национальном уровне, включающих в себя:

1) кодифицированное социальное, включая трудовое, законодательство (Социальный кодекс), адекватное и непротиворечивое;

2) социально-позитивное индивидуальное, групповое и общественное мировоззрение (необходимость создания его путём реального повышения качества образования и обеспечения условий его непрерывности; общественных дискуссий об экзистенциальных и социально-экономических аспектах социального взаимодействия, об истоках и путях формирования национального благосостояния в современных условиях, о социальной ответственности всех перед всеми, о сущности, видах, роли и месте общественно полезного труда в жизни человека и т. д.). Следует отметить, что, учитывая закономерности формирования общественного сознания и индивидуальной психологии, закономерности функционирования науки, а также явление конформизма (нонконформизма), правовая база сама по себе способна оказывать непосредственное влияние на состояние умов представителей любых социальных слоёв населения, равно как положительное, так и отрицательное;

3) четкое, адекватное и оптимальным образом реализуемое представление органов власти о составе систем жизнеобеспечения и социальной защиты, их взаимосвязи и взаимозависимости, а также соответствующее организационно-правовое оформление управляющей системы социальной защиты, в том числе:

- аккумуляция функций, полномочий и информации в строго ограниченных звеньях;

- широкое развитие и применение информационных технологий для формирования прямой и обратной связи в системе социальной защиты;

- формирование механизмов и органов действенного ведомственного и общественного контроля;

- упорядочение и активное сочетание различных видов, форм и субъектов социальной защиты, включая негосударственные и/или общественные институты и организации, аутсорсинг и т.п.

Указанные процессы могут проходить последовательно и параллельно, в зависимости от персонально-должностной точки зрения, поскольку все они (процессы) достаточно масштабные, взаимосвязанные и взаимодополняющие, однако с течением времени указанный комплекс правовых, мировоззренческих (мотивационных) и организационных основ социальной защиты может быть сформирован в масштабах нации.

Определение сущности и элементов НССЗ следует производить в отношении целенаправленной социально-экономической системы, входящей в состав системы жизнеобеспечения, тогда это – *совокупность действующих в рамках национального государства субъектов и объектов социальной защиты, согласно личным и общественным нормам осуществляющих совместную деятельность за счет общественных и личных ресурсов с целью сохранения или восстановления нормального (или установленного нормальным для данного общества) уровня социальной адаптации и интеграции в социум объекта социальной защиты, нарушенного воздействием социальных рисков.* Таким образом, национальная система социальной защиты будет объединять как организованные, так и неорганизованные элементарные и более сложные системы социальной защиты на нескольких (по крайней мере, трёх-четырёх) уровнях, что значительно усложняет общее управление в данной области.

Исходя из текущей и перспективной геополитической и социально-экономической ситуации, а также нашего понимания сущности и результата социальной защиты, основную функцию российской национальной системы социальной защиты можно сформулировать следующим образом: *обеспечение прироста человеческого и социального капитала путём упорядочения и организация эффективной совместной деятельности субъектов и объектов социальной защиты различного уровня по достижению необходимого и достаточного уровня социальной адаптации и интеграции в социум объектов социальной защиты без вреда или ущерба для остальных членов социума.*

Тогда цель функционирования НССЗ совпадает с основной функцией, целью организации НССЗ является упорядочение оказания социальной защиты на уровне государства в целом, а цели управления должны быть направлены на обеспечение и повышение факта и качества функционирования управляемой системы.

Для осуществления моделирования РНССЗ необходимо определиться, учитывая современную ступень эволюционного развития российского общества, с тем, в составе каких подотраслей или видов деятельности она может быть организована. Вместе с тем определение оптимального внутреннего состава РНССЗ невозможно без рассмотрения и уточнения её места в общей системе жизнеобеспечения нашей страны на сегодняшний момент, в том числе в системе государственного управления.

В этой связи следует подчеркнуть, что широта представлений о системе социальной защиты зависит, как мы установили ранее, во-

первых, от понимания специалистами и гражданами сущности социальной защиты, и, во-вторых, от степени привычности тех или иных институциональных видов социальной защиты для широких слоёв населения. Поскольку советская система длительное время предоставляла весьма широкий спектр институционализированных видов и форм социальной защиты (всеобщее и бесплатное образование, здравоохранение, социальное обеспечение, социальное страхование, пенсионное обеспечение и т. п.), то живущие сегодня поколения россиян воспринимают такие институты как естественные и повседневно необходимые, что прямо указывает на актуальность организации и функционирования таких институтов в нашей стране в рамках уже не системы социальной защиты, а общей системы жизнеобеспечения.

В то же время конституирующим свойством национальных систем социального (особенно пенсионного) страхования и обеспечения является *абсолютная чувствительность потребителей этих услуг к факту их оказания*. То есть, только при бесперебойной выплате пенсий не ниже прожиточного минимума рядовой (стандартный) пенсионер имеет соответствующий своему статусу необходимый и достаточный уровень своей социальной адаптации и интеграции в социум, однако одномоментно теряет указанный уровень при отсутствии выплат или значительном снижении их размера. Таким образом, пенсионная система, как и система социального страхования и обеспечения трудоспособных, носит *условно надзащитный* характер, и организационно может как входить, так и не входить в национальную систему социальной защиты, в том числе и поэлементно. Как нам кажется, в этом смысле выделение в ряде регионов именно пенсионной (единой) службы в условиях нашей страны является организационно, экономически и социально оправданным, поскольку разводит в пространстве потоки ресурсов, субъектов и объектов разной природы, уменьшая тем самым общую конфликтность социальных процессов. В то же время, учитывая особенности пенсионной системы индустриального общества и достаточно скоро ожидаемый (в результате модернизации) переход от индустриального к постиндустриальному обществу, представляется нежелательным сохранять отношения индустриального общества в перспективе межпоколенных отношений. В этом смысле пенсионная система не должна выделяться из общей системы социальной защиты в той же мере, как здравоохранение и образование, которые, как отрасли экономики, уже сегодня безусловно самостоятельны и самодостаточны, однако правила выхода на пенсию должны быть постепенно изменены не столько в сторону повышения пенсионного возраста, сколько в сторону такого изменения мировоззрения, которое не позволит быть общественным иждивенцем даже ограниченно

трудоспособному человеку, вне зависимости от его материального положения. Следует отметить, что в таком случае не только трудовая жизнь индивида должна планироваться с учётом возрастных трудовых возможностей, но и организация общественного производства и обмена должна осуществляться с учётом необходимости распространения заработных отношений на любой общественно полезный труд.

Для лучшего понимания предложенной структуры национальной системы воспроизводства населения предлагаем структурно обусловленное деление функций и услуг, предоставляемых соответствующими подсистемами (таблица).

Таблица

Основные функции подсистем воспроизводства населения (социального развития)

Подсистема жизнеобеспечения	Основная функция	Основной управляющий субъект	Основные элементы и услуги
Национальная система регулирования среды обитания	Формирование требований и норм к организации взаимодействия человека и природы, производства и потребления благ и услуг, проживания и социального взаимодействия людей, контроль за исполнением установленных норм	ГУ Национальная организация природной и социальной среды	<i>Природная</i> среда – экология, охрана природы, нормы проживания в населённых пунктах; <i>социальная</i> среда – культура и субкультуры, культурное наследие, СМИ, физическая культура и спорт, религия, нормы социального взаимодействия
Национальная система здравоохранения	Поддержание здоровья населения, включая оказание медицинской помощи, профилактические мероприятия и создание норм и нормативов по охране здоровья	ГУ Национальная организация здравоохранения	Мед. помощь всех видов и уровней, оздоровление и профилактика, лечебные технологии и специалисты, изобретение, изготовление и продажа лекарств, донорство, междунар. сотрудничество в сфере здравоохранения

Продолжение табл.

Национальная система непрерывного образования	Образование и воспитание подрастающего поколения, общее и профессиональное образование лиц любого возраста	ГУ Национальная организация образования	Дошкольные учреждения, учреждения среднего образования, учреждения профессионального образования, в т. ч. высшего, доп. общее, спец. и проф. образование
Национальная система регулирования труда и трудовых отношений	Установление, регулирование и контроль исполнения норм и отношений труда, поддерживающих надлежащее состояние здоровья, квалификационный рост и позитивную мотивацию к труду работников любых форм занятости	ГУ Национальная организация труда	Охрана труда, регулирование условий труда и соответствующих требований к работодателям, нормирование труда, ведение реестра профессий, мониторинг рынка труда и системы социального партнёрства в сфере труда
Национальная пенсионная система	Аккумуляция средств и осуществление пенсионных выплат гражданам в типовых жизненных ситуациях	ГУ Национальная пенсионная служба	Государственные трудовые пенсии
Национальная система социального обеспечения	Аккумуляция средств и осуществление установленных выплат (пособия, компенсации и т. п.) гражданам в типовых жизненных ситуациях	ГУ Национальная служба социального страхования и обеспечения	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Система социального страхования (оплата больн. листов, родительское страхование пособия по безработице)</li> <li>- Система социального обеспечения (детские пособия, нужды ветеранов ВОВ и др. особых категорий)</li> </ul>

<p>Национальная система социальной защиты (СЗ)</p>	<p>Восстановление необходимого уровня социальной адаптации и интеграции индивидов, не способных самостоятельно справиться с негативным воздействием социальных рисков</p>	<p>ГУ Национальная социальная служба</p>	<p>- Поиск объектов СЗ, диагностика, защитная деятельность, профилактика, контроль мероприятий, субъектов и результатов СЗ          - Восстановление (приобр.) трудо- и жизнеспособности ОСЗ          - Содержание и обслуживание нетрудоспособных ОСЗ</p>
--	---	--	--

Как видно из таблицы, основные элементы указанных подсистем не пересекаются, однако при относительном постоянстве выделенных функций конкретные методы и способы осуществления этих функций, равно как и некоторые их элементы, должны иметь значительный ресурс организационной мобильности, как например, относительно субъектов, объектов, форм и видов социальной защиты.

По идее национальная система социальной защиты на постсовременном этапе по сути будет являться лишь одним из элементов общей системы воспроизводства населения. В таком понимании национальная система социальной защиты, даже с учётом негосударственного сектора, будет существенно меньше по величине, нежели сегодня, поскольку в национальном масштабе будет ориентирована только на тех индивидов, которые объективно неспособны самостоятельно справиться с негативным воздействием социальных рисков и действительно нуждаются в социальной защите.

В то же время организационное выделение в системе государственного управления всех вышеуказанных подсистем не означает их полную автономию и изоляцию, однако как стратегическое, так и оперативное взаимодействие безусловно легче организовать в рамках единого министерства. Таким образом, национальная система социальной защиты не может осуществлять свои функции абсолютно автономно, и поэтому должна в обязательном порядке информироваться о потенциальных объектах социальной защиты всеми должностными лицами, непосредственно осуществляющими взаимодействие с гражданами, в том числе в составе организованных по участковому принципу других ведомственных и административных подразделений и иных организаций (в нашей стране это участковые уполномоченные, представители МЧС, образовательные учреждения, больницы, управдомы и т. п.).

Таким образом, можно определить будущую национальную систему социальной защиты РФ в составе:

- трёх секторов (государственного, негосударственного и смешанного);
- трёх функций (поиск, восстановление, содержание);
- трёх типов социальной защиты (системной, организованной и неорганизованной);
- ряда институтов (помощь, страхование и т. д.);
- ряда подотраслей (социальной помощи, социальной поддержки, социального обслуживания, социальной опеки, социального страхования (нестандартных рисков), социального обеспечения);
- системообразующих и дополнительных субъектов и объектов социальной защиты.

Соответственно, структуру российской национальной системы социальной защиты в рамках функциональной модели можно представить как институциональную, функционально-деятельностную и субъектно-объектную.

Институциональная структура функциональной модели РНССЗ охватывает ряд институционализированных видов социальной защиты, сгруппированных по принципу государственной принадлежности (государственные, негосударственные и смешанные), а также ряд первичных социальных институтов, в рамках которых (или благодаря которым) становятся в принципе возможны отношения субъекта и объекта социальной защиты, и в том числе:

- Государственные институты – госрезервы, социальное страхование и обеспечение, пенсионное страхование и обеспечение, социальная помощь, социальное обслуживание, социальная поддержка, ювенальное правосудие.

- Смешанные институты – уполномоченный по правам человека, провидентные фонды, обязательное страхование за счет граждан, обязательные профессиональные пенсионные системы, обязательные фонды территорий.

- Негосударственные институты – самозащита, благотворительность, помощь, накопление и сбережение, конфессиональная помощь, корпоративное страхование и обеспечение работников и членов их семей.

- Первичные (инфраструктурные) институты – семья, религия, государство, социальная ответственность, социальное партнерство.

Выделение указанных институтов как первичных или инфраструктурных должно способствовать пониманию исследователями тех тенденций и событий, которые имеют место в той или иной системе социальной защиты, поскольку, например, ядерная и пат-

риархальная семьи по-разному видят приоритеты межпоколенных трансфертов и т. п.

Функционально-деятельностная структура функциональной модели РНССЗ (см. рис. 1) в рамках основной функции НССЗ (сохранение и приращение человеческого и социального капитала) отражает изначально необходимые конкретные функции, которые, в свою очередь, могут распадаться на более мелкие функции, цели и задачи на нижних уровнях управления, а также виды деятельности, реализующие данные функции.



Рис. 1. Функционально-деятельностная структура функциональной модели РНССЗ

Субъектно-объектная структура функциональной модели РНССЗ (см. рис. 2) формируется совокупностью основных (системообразующих) и дополнительных субъектов и объектов социальной защиты, в том числе ранжированных по уровню (в случае субъектов).

Характерно, что перманентно присутствующие в любом обществе элементарные системы социальной защиты в таком контексте относятся скорее к дополнительным, чем к системообразующим элементам национальной системы социальной защиты. Наличие в схеме ложнослабых объектов социальной защиты отражает объективно существующие в обществе потребности к оказанию и получе-

нию социальной защиты, в том числе не связанные с реальным приростом или сохранением человеческого и социального капитала.

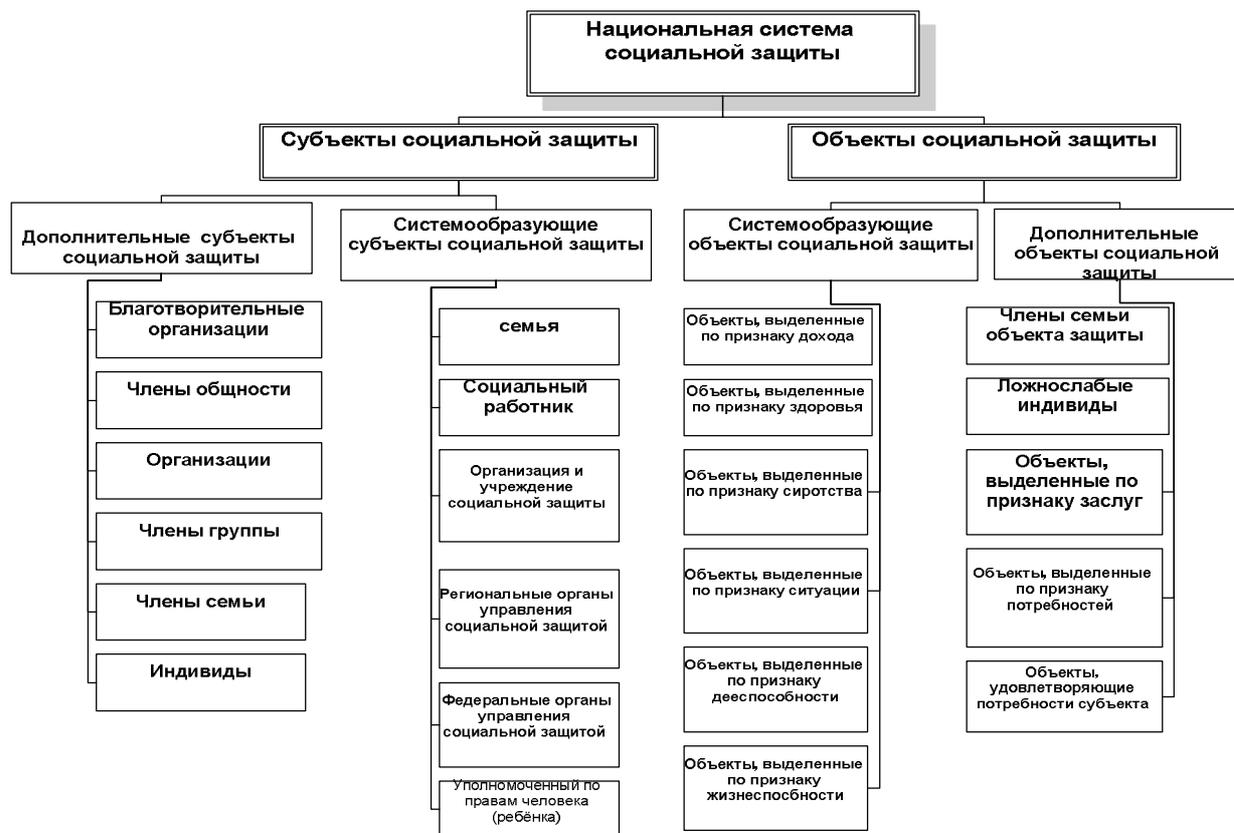


Рис. 2. Субъектно-объектная структура функциональной модели РНССЗ

Реализация предлагаемой функциональной модели РНССЗ в ближайшей перспективе будет иметь определённые трудности, связанные с рядом факторов, указанных выше. Понятно, что существование подобных факторов как характеристик современного российского общества имеет очевидно важное значение для организации, управления и функционирования национальной системы социальной защиты как части общей системы жизнеобеспечения.

Так, сложившиеся в 90-е годы прошлого века отношения классовой борьбы, характерные для индустриальных отношений, сегодня воспроизводят устаревшие, на наш взгляд, но достаточно типичные установки массового сознания работников и работодателей (включая наёмных менеджеров и чиновников), ориентированные больше на борьбу между собой за порядок распределения коллективного и общественного продукта, чем на совместную деятельность в форме социального партнёрства. Восприятие главными социальными группами друг друга врагами, а не партнёрами, по нашему глубокому убеждению, во-первых, резко сужает социально-экономическую базу общества за счёт сверхнормативного текущего

неинвестиционного потребления, а, во-вторых, резко увеличивает численность потенциальных объектов социальной защиты за счёт:

1) массовой хронической фрустрации, вызывающей болезни, в том числе социальные;

2) намеренно потребительского поведения и символических поступков, вызванных жаждой мести «классовому» врагу (богатым) и его пособнику (государству), в том числе прямого и косвенного обмана государства, работодателя и окружающих в области жизнеобеспечения и социальной защиты (отказ от традиционной гендерной или иной общественно полезной деятельности, требования больших льгот, бесплатных услуг, создание ложных поводов для получения помощи, получение двойных пенсий, выход на пенсию как можно раньше и т. д.).

Ситуация в органах социальной защиты, по нашему мнению, сходна и даже сравнима с ситуацией в российских правоохранительных структурах, когда аппарат или часть аппарата, действуя согласно сложившимся традициям или преследуя собственные интересы, не способен или не желает осуществлять свою деятельность в соответствии с новыми условиями и новым правом. Соответственно, единственно эффективным, но не всегда возможным, способом исправления ситуации является обычно полная смена персонального состава аппарата конкретной структуры. В этом случае, как показывает практика, поскольку все новые работники не будут изначально отягощены старым исполнительским опытом, то и нормативные структуры, технологии, обязанности, права и т. п. в рамках жёсткого контроля будут восприниматься ими не критично (как должное), в то время как потребители (объекты социальной защиты) смогут заметить только положительную разницу. Таким образом, готовые структуры социальной защиты и созданная ими инфраструктура могут быть использованы в разной степени при создании современной системы социальной защиты при условии устранения массовых расхождений в понимании сущности, целей, функций, способов и результатов социальной защиты в современных российских условиях среди управленческих и исполнительских работников этих структур.

Соответственно, к первоочередным мерам общеуправленческой деятельности государственных органов власти и управления, а также всего общества, следует относить:

- Определение направлений и мер/мероприятий по целенаправленному изменению вышеуказанных характеристик, в том числе по формированию необходимой социально-экономической и социально-культурной основы эффективного функционирования системы социальной защиты.

- Определение направлений и мер/мероприятий по организации российской национальной системы социальной защиты, в том числе её органов управления.

- Определение степени необходимости и способов контроля деятельности управляющих, исполняющих и иных органов, организаций и лиц, осуществляющих социальную защиту населения страны.

В любом случае, по нашему мнению, дальнейшее функционирование РНССЗ в своём сегодняшнем состоянии требует достаточно решительных мер по её изменению.

Поскольку большая часть населения нашей страны по-прежнему рассматривает социальное страхование, социальное и пенсионное обеспечение как социальную защиту, полагая её объектами себя, а основным субъектом – государство, то особо дискуссионными для современного российского общества будут являться, на наш взгляд, следующие вопросы:

1. Приоритетность случаев и объектов социальной защиты.
2. Обязанности и права работающих перед неработающими.
3. Обязанности и права неработающих перед работающими.
4. Суть и формы ответственности перед будущими поколениями.
5. Пенсионный возраст и размер/порядок назначения трудовой пенсии.
6. Порядок и нормы перевода отложенного потребления в текущее, включая секвестирование и валоризацию.
7. Субъекты, моменты и правила принятия решений о жизни и смерти (своей и чужой) в системе социальной защиты.
8. Общественная значимость и полезность различных видов трудовой деятельности с точки зрения вознаграждения.
9. Свобода личности и общественные обязанности по отношению к свободной личности, права общества (большинства) и обязанности личности в отношении общества.
10. Индивидуальные, групповые и общественные нравственные нормы и поведенческие стереотипы с точки зрения социальной ответственности их субъектов.
11. Обязанности и права родителей/родственников по отношению к детям.
12. Обязанности и права детей по отношению к родителям/родственникам.
13. Приоритет прав семьи над правами личности и наоборот.
14. Структура, объём и порядок предоставления социально-значимых благ, предлагаемых к потреблению в системе жизнеобеспечения.
15. Кодекс (этика) поведения учителя, врача, социального работника и пр.
16. Цензура и порядок обсуждения социальных проблем.

В любом случае, вне зависимости от мнения большинства (меньшинства), с точки зрения экономической рациональности и с учётом позитивности социальных целей (вне зависимости от их конкретной формулировки) роль (функция) каждого элемента общества должна быть *общественно полезной в принципе (максимум не обязателен)* или же *нейтральной*. При совокупной отрицательной полезности происходит снижение общей эффективности (в лучшем случае) либо прекращение самого процесса выживания общности. В этой связи видами общественно полезного и вознаграждаемого труда могут быть признаны любые формы человеческой деятельности в признанных рамках (нации и т. п.), направленные на простое и расширенное воспроизводство человеческого капитала (например, труд родителя или опекуна, и т. п.).

В переходный период функциональная модель РНССЗ может существовать как функционально-нормативная, более соответствующая текущим социально-экономическим условиям, поскольку, сохраняя полезную функциональность оказания социальной защиты, сможет регулировать нагрузку на систему жизнеобеспечения страны в целом, не снижая больше нормального уровня мотивацию к общественно полезному труду. Кроме того, учитывая предлагаемый нами принцип активного характера основной деятельности органов социальной защиты, который выражается в самостоятельном поиске потенциальных объектов, можно рассчитывать на повышение эффективности её функционирования, в том числе и в области сохранения и приумножения человеческого и социального капитала. В то же время, учитывая особенности института социальной защиты в нашей стране, а также особенности экономики, государственного строительства, текущего момента и общие проблемы реформирования социальной сферы, можно сформировать как минимум два взаимосвязанных проекта РНССЗ: функционально-нормативный и переходно-реформистский, учитывающие сформировавшуюся структуру и особенности оказания социальной защиты, в том числе электоральный ресурс власти.

#### **Список литературы**

1. Черкасская Г.В. Общая теория социальной защиты: предмет, источники, элементы, основные положения и закономерности, принципы и парадоксы // Вестн. Ленингр. гос. ун-та: науч. журн. – 2010, № 1 (Т. 6. Экономика). – С. 5–20.
2. Черкасская Г.В. Организация и управление системой социальной защиты: общетеоретические вопросы: моногр. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2009.

## **Построение модели социально-экономической системы в процессе формирования системы управления безопасным развитием на примере авиапредприятия (аэропорта)**

Использование эволюционного подхода позволяет выделить многочисленные факторы и приоритетные направления, оказывающие непосредственное влияние на дальнейшее развитие бухгалтерского учета, объяснить динамику учетного процесса, особенности его трансформации. Все учетные процессы должны быть гармонично интегрированы в общее экономическое информационное поле.

The use of the evolutionary approach allows to allocate numerous factors and the priority directions, making direct impact on the further development of accounting, to explain the dynamics of registration process, peculiarities of its transformation. All registration processes should be harmoniously integrated into the general economic information field.

**Ключевые слова:** закономерности развития, интеграция и дифференциация учетного множества, системный подход.

**Key words:** laws of development, integration and differentiation of registration set, the system approach.

На начальном этапе формирования системы управления безопасным развитием возникает необходимость формализации предметной области рассматриваемой социально-экономической системы (СЭС). Предметной областью в системах управления называют совокупность взаимосвязанных сведений, необходимых и достаточных для распознавания и разрешения определенной совокупности проблем. Знания о предметной области включают: знания о проблемах, имена проблем и причинно-следственные отношения между ними; знания о субъекте управления; знания об объекте управления.

Между отдельными понятиями (единицами знаний) устанавливаются классифицирующие отношения (элемент-множество), отражающие характер их взаимосвязи. Это позволяет записать и хранить отдельно информацию, одинаковую для всех элементов множества.

Необходимо отметить, что социально-экономические системы являются плохо формализуемыми, в связи с этим единственно возможным способом моделирования предметной области будет применение семиотического моделирования с построением логико-

лингвистических моделей [7, с. 164–165], которое представляет собой установление отношения при употреблении (соблюдении) правил трансформации с помощью логического вывода при использовании неформальной и формальной логики. Логико-лингвистические модели позволяют понять и разрешить методологические проблемы многоярусных социально-экономических систем чрезвычайной степени сложности.

Рассмотрим модель предметной области. В процессе формализации предметная область представляется в виде совокупности множеств:

- множество имен объектов (предметов, сущностей и т. п. рассматриваемой социально-экономической системы);
- множество имен отношений в субъекте управления и объекте управления и модели ресурсных комплексов, в которые могут вступать объекты формализуемой предметной области и множество имен операций (действий) в сетевых графах, которые допустимы с этими объектами через изменение их свойств и отношений между ними;
- множество имен свойств (состояний) объектов (не являются константами и могут меняться).

Выделенные множества позволяют представлять предметную область в виде некоторого языкового эквивалента, степень адекватности которого реальной социально-экономической системе зависит от множества факторов: сложности задач, числа задач, сложности самой предметной области (число объектов, свойств, отношений, их семантика и т. д.). Данные множества задают концептуальную модель предметной области. Сама по себе рассматриваемая социально-экономическая система является динамическим объектом и подвержена изменениям с течением времени, следовательно, в процессе формализации создаётся не просто модель предметной области СЭС, а её модель в конкретный момент времени. В процессе обеспечения безопасного развития предметная область выступает в качестве пассивного элемента действия (объекта преобразования), а система обеспечения безопасного развития – в качестве преобразователя (субъекта действия).

Для описания стереотипного знания используются организационные модели – сценарии [6, с. 34–35]. В качестве сценария функционирования системы управления может быть предложено формализованное описание системы управления в виде стандартной последовательности взаимосвязанных факторов, определяющих ситуации предметной области.

Семиотическая модель представляет собой набор понятий и отношений. Понятия и отношения, представленные на рис. 1 рассмотрены в табл. 1 и 2. В понятия входит большая группа лексиче-

ских единиц языка, которая используется для обозначения однородных групп фактов, событий, явлений и других элементов в рассматриваемой СЭС (социально-экономической системе).

Это означает, что понятиям соответствует какая-то своя структура, некий набор обязательных характеристик, с помощью которых одни понятия отделяются от других, причем конкретные элементы действительности называются этими словами и словосочетаниями.

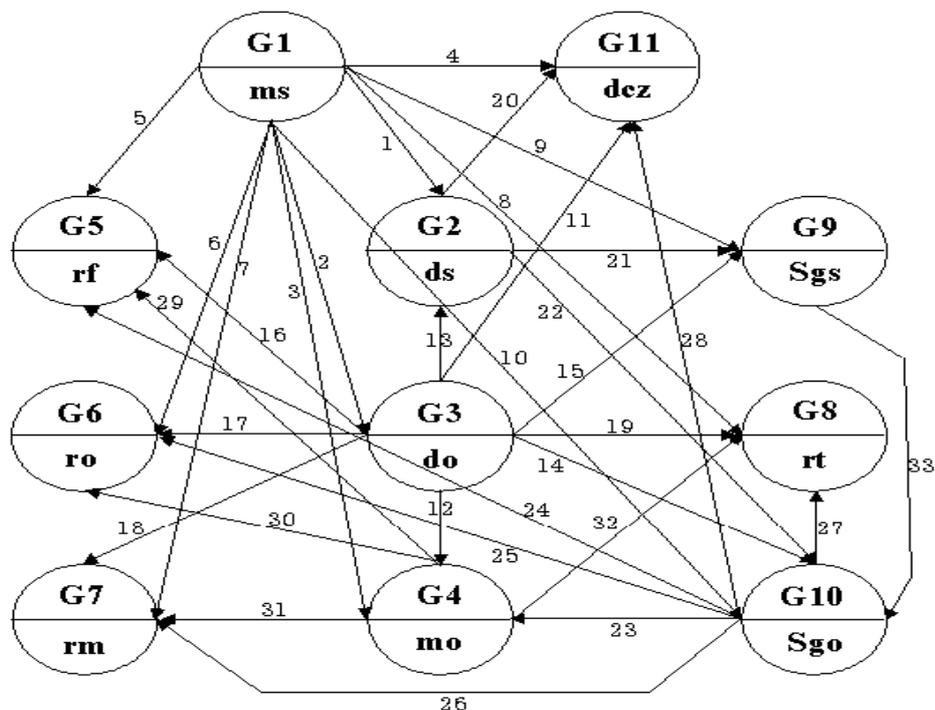


Рис. 1. Семиотическая модель системы управления

Таблица 1

Понятия

G1 – субъект	РЦ – решающий центр
G2 – дерево целей субъекта	ЦРЦ – цель решающего центра
G3 – дерево целей объекта	ЦЭО – цель элементарного объекта
G4 – объект	ЭО – элементарный объект
G5 – РК «Финансы»	ФРФ – фазы ресурсного комплекса «Финансы»
G6 – РК «Основные фонды»	ФРОФ – фазы ресурсного комплекса «Основные фонды»
G7 – РК «Материалы»	ФРМ – фазы ресурсного комплекса «Материалы»
G8 – РК «Труд»	ФРТ – фазы ресурсного комплекса «Труд»
G9 – сетевой график субъекта	ДРЦ – действие решающего центра
G10 – сетевой график объекта	ДЭО – действие элементарного объекта
G11 – ДСС РФ	С – ситуация

## Отношения

G1→G2	1	РЦ-ЦРЦ	G3→G4	1 2	ЦЭО-ЭО	G10→G4	2 3	ДЭО-ЭО
G1→G3	2	РЦ-ЦЭО	G3→G2	1 3	ЦЭО-ЦРЦ	G10→G5	2 4	ДЭО-ФРФ
G1→G4	3	РЦ-ЭО	G3→G1	1 4	ЦЭО-ДЭО	G10→G6	2 5	ДЭО-ФРОФ
G1→G1 1	4	РЦ-С	G3→G9	1 5	ЦЭО-ДРЦ	G10→G7	2 6	ДЭО-ФРМ
G1→G5	5	РЦ-ФРФ	G3→G5	1 6	ЦЭО-ФРФ	G10→G8	2 7	ДЭО-ФРТ
G1→G6	6	РЦ-ФРОФ	G3→G6	1 7	ЦЭО- ФРОФ	G10→G11	2 8	ДЭО-С
G1→G7	7	РЦ-ФРМ	G3→G7	1 8	ЦЭО-ФРМ	G4→G5	2 9	ЭО-ФРФ
G1→G8	8	РЦ-ФРТ	G3→G8	1 9	ЦЭО-ФРТ	G4→G6	3 0	ЭО-ФРОФ
G1→G9	9	РЦ-ДРЦ	G2→G1	2 0	ЦРЦ-С	G4→G7	3 1	ЭО-ФРМ
G1→G1 0	1 0	РЦ-ДЭО	G2→G9	2 1	ЦРЦ-ДРЦ	G4→G8	3 2	ЭО-ФРТ
G3→G1 1	1 1	ЦЭО-С	G2→G1	2 0	ЦРЦ-ДЭО	G9→G10	3 3	ДРЦ-ДЭО

Отношения фиксируют связи между понятиями, а также между другими функциональными группами языка. В отличие от других функциональных групп, отношения могут задаваться не только с помощью лексики языка, но и с помощью грамматических связей, выражаемых средствами языка.

При рассмотрении понятий, используемых при описании социально-экономической системы, необходимо коснуться вопроса формирования специализированных терминосистем. Необходимость использования специализированной терминосистемы вызвана в первую очередь тем, что социальные или социально-экономические являются плохо формализуемыми. Применение чисто математических методов не позволяет получить формализованные модели требуемого уровня адекватности. Следовательно, описание плохо формализуемой задачи и процесса её оптимизации осуществляется на специализированном языке, содержащем всю необходимую информацию о возникающих в этом случае ситуациях,

действиях и последствиях этих действий. Основой данного языка является его специализированная терминосистема. Терминосистема – структура, отражающая концептуальные конструкции знания мира, операции над которыми совершаются в когнитивной системе человека в процессе восприятия и порождения речи. Терминосистема образуется в результате упорядочивания стихийно сложившейся терминологии [4, с. 11].

Схема, представленная на рис. 1, служит основой для создания семиотической модели предметной области при формировании системы управления безопасным развитием, которая содержит в себе совокупность определенных знаний, используемых при организации системы управления социально-экономической системы.

В модели, исходя из объективных связей, выделяются части, описывающие взаимосвязь проблем (G11), управляющую (G1) и управляемую (G4) подсистему, систему целей, а также систему операций по их достижению (G9, G10). Поскольку условием любого процесса в системе управления является наличие ресурсов определенного вида, имеющих требуемые качественные и количественные характеристики, то в качестве необходимой составной части семиотической модели выступает описание «жизненного цикла» ресурсов (ресурсные комплексы G5, G6, G7, G8). Модель системы управления представляет собой полный граф G, имеющий соответствующие подграфы [6, с. 37].

### 1. Модель субъекта управления

Управляющая структура (модель субъекта управления) представляет собой совокупность лиц, принимающих решения, связанных отношением подчинения. Лица, принимающие решения характеризуется своим составом решений. Руководители разных элементарных объектов социально-экономической системы отличаются друг от друга своими знаниями, психологическими установками, мотивами и т. д. Они также отличаются своей информированностью – это определяет разницу тех областей выбора, которая им открыта при распознавании и разрешении проблемных ситуаций, закрепленных за занимаемой ими позицией в управляющей структуре. Наконец, они отличаются методами, с помощью которых они сравнивают возможные альтернативы разрешения проблемных ситуаций. Это определяет, в какое итоговое состояние они попадают, пытаясь разрешить разнообразные проблемные ситуации.

Как бы ни изменялась управляющая структура, ей всегда присущи определенные разнообразные проблемные ситуации, характерные для имеющихся у решающих центров знаний и размещаемых за ними ресурсов.

Существуют три класса проблемных ситуаций:

- класс 1 – узкое место, диспропорция мощности ресурсов смежных звеньев в системе, нарушение синхронизации взаимодействия;

- класс 2 – расхождение целей субъекта и объекта управления;

- класс 3 – замедление скорости распознавания и разрешения проблемных ситуаций субъектом управления. Несоответствие наличных и требуемых знаний о проблеме и условиях ее разрешения; нарушение отношений подчинения, распределение ответственности, полномочий, между структурными элементами системы и персоналом [5, с. 89–91].

Руководство можно определить как выбор способа разрешения проблемных ситуаций любого класса. Планирование призвано обеспечить развитие системы, т. е. пропорциональное функционирование ресурсов как в объекте, так и в субъекте управления. Диспропорции ресурсов являются условием возникновения ПС первого класса, следовательно, принятие решения по ее устранению – задача планирования, причем плановое решение можно определить как решение о средствах достижения пропорциональности развития хозяйственной системы на основе балансировки её ресурсов. Координация призвана решать ПС второго класса. Координация заключается в согласовании целей деятельности управляющих элементов подсистемы для достижения главной цели – функционирования системы. Функция организации имеет своей целью разрешение проблемных ситуаций третьего класса, т. е. задача по совершенствованию структуры хозяйственной системы. Пример модели субъекта управления (аэропорт) представлен на рис. 2.

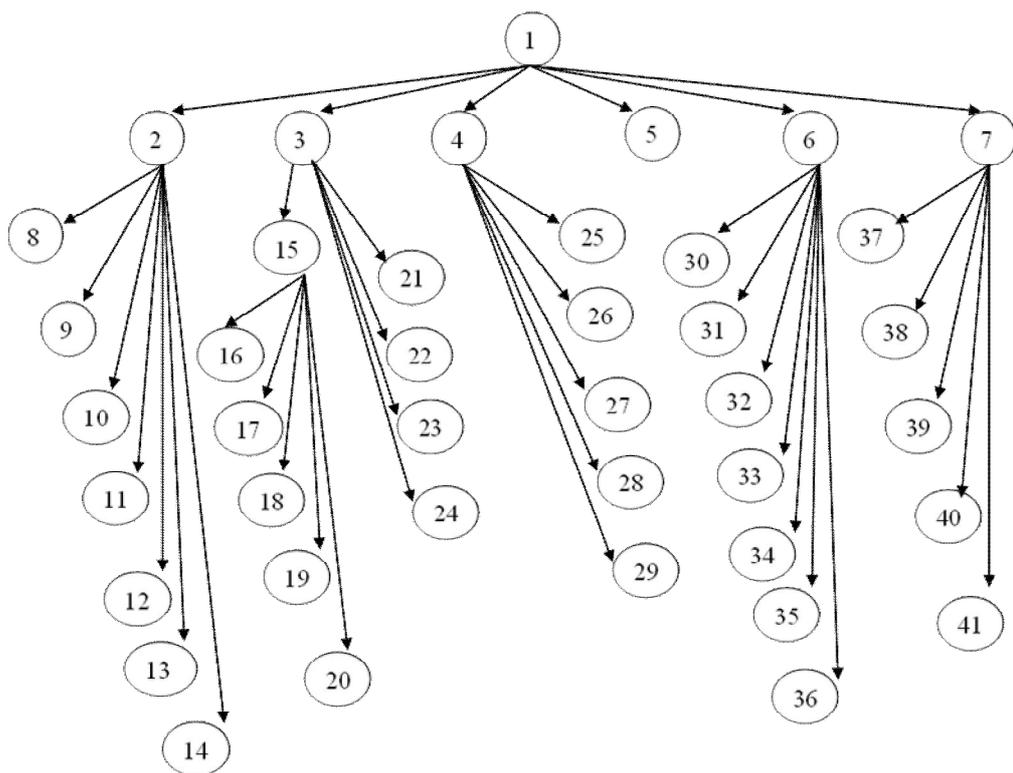


Рис. 2. Модель субъекта управления (аэропорт):

1 – генеральный директор; 2 – зам. генерального директора – директор по производству; 3 – зам. генерального директора – технический директор; 4 – зам. генерального директора – директор по безопасности; 5 – ИБП – инспекция по безопасности полетов; 6 – зам. генерального директора – директор по экономике, финансам и кадрам; 7 – зам. генерального директора – коммерческий директор; 8 – ПДСП – производственно-диспетчерская служба предприятия; 9 – СОПП – служба организации пассажирских перевозок; 10 – СОППП – служба организации почтово-грузовых перевозок; 11 – СОБП – служба организации бортового питания; 12 – ООП – отдел организации производства; 13 – ИАС – инженерно-авиационная служба; 14 – СДА – служба деловой авиации; 15 – главный инженер; 16 – ЭСТОП – служба электросветотехнического обеспечения полётов; 17 – ССТ – служба спецтранспорта; 18 – СТиСТО – служба тепло и сантехнического обеспечения; 19 – техотдел; 20 – ГООС – группа охраны окружающей среды; 21 – АС – аэродромная служба; 22 – СГМ – служба главного механика; 23 – АВС – аэровокзальная служба; 24 – ИТ – отдел информационных технологий; 25 – СД – служба досмотра; 26 – СПК – служба перронного контроля; 27 – ВОХР; 28 – ПСБ – поисково-спасательная база; 29 – отдел экономической безопасности; 30 – ЭО – экономический отдел; 31 – ЮС – юридическая служба; 32 – ОМТС – отдел материально-технического снабжения; 33 – отдел сборов и ставок; 34 – отдел взаиморасчетов; 35 – отдел кадров; 36 – канцелярия; 37 – отдел авиационной деятельности; 38 – отдел неавиационной деятельности; 39 – отдел перспективного развития; 40 – отдел по связям с общественностью; 41 – отдел рекламы

## 2. Модель объекта управления

Объект управления (управляемая структура) рассматривается как совокупность взаимодействующих элементов G4 – элементарных объектов (ЭО), связанных отношениями «поставщик – потребитель».

Различные ЭО неоднородны по своей структуре и по возможностям производства соответствующих результатов деятельности, определяемых обступаемыми на вход ЭО ресурсами и личными факторами. Каждый ЭО и его деятельность могут быть адекватно описаны с помощью понятий:

- входной поток (ресурсы, вознаграждения);
- состояние объекта (запасы ресурсов, потенциал разных видов);
- выходной поток (результаты деятельности, трудовой вклад и т. д.).

Поток, вливаясь в ЭО или вытекая из него, определяет изменения состояния объекта (или изменение уровня запаса ресурса, потенциала) [5, с. 44–45].

Обычно потоки являются финансовыми, трудовыми и материальными. Кроме того, различают информационные потоки, с помощью которых принимается решение (определяется значение темпа потока на следующий интервал времени). Цель измеряется темпом потока, характеризующим количество переносимого потоком ингредиента в единицу времени. Поток, вливаясь в ЭО или вытекая из него, вызывает изменение состояния объекта. Желаемые значения параметров выхода являются целью функционирования объекта.

Характеристики ЭО и ресурсных потоков задаются с помощью данных учетного и прогнозного характера, увязанных аналитически зависимостями между собой и параметрами цели и содержатся во фреймах проблемных ситуаций. Модель объекта может быть многоярусной [2, с. 293].

## 3. Дискретно-ситуационная сеть (ДСС)

В дискретной ситуационной сети отображены причинно-следственные связи между проблемными ситуациями различных классов, возникающими в социально-экономической системе, а также иллюстрируется взаимозависимость этих проблем, что дает возможность получения информации, необходимой для разрешения.

ДСС представляет собой связный ориентированный граф, узлы которого – проблемные ситуации, соединенные стрелками, направленность которых соответствует причинно-следственной зависимости между ситуациями. Для примера рассмотрим ДСС аэропорта (рис. 3), в которой показаны основные проблемные ситуации [13, с. 29–33].

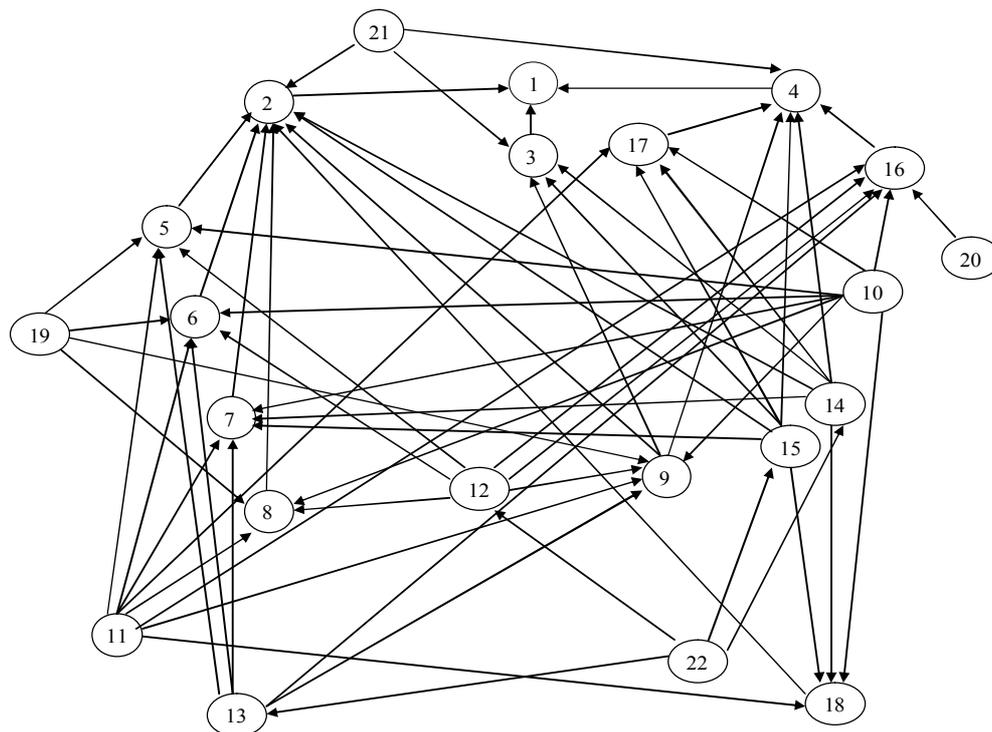


Рис. 3. ДСС аэропорта:

1 – Снижение показателей регулярности полётов в аэропорту; 2 – поздняя посадка пассажиров в воздушное судно; 3 – поздняя подготовка воздушного судна к вылету; 4 – поздняя погрузка груза в воздушное судно; 5 – медленное прохождение регистрации пассажирами одного рейса; 6 – медленное прохождение процедуры спецдосмотра пассажирами одного рейса; 7 – медленная погрузка багажа; 8 – недостаточная скорость обработки багажа; 9 – медленное прохождение таможенного и пограничного досмотра; 10 – низкая компетенция персонала; 11 – нехватка персонала; 12 – нехватка технологического оборудования; 13 – неудовлетворительное техническое состояние технологического оборудования; 14 – неудовлетворительное техническое состояние спецавтотранспорта и средств перронной механизации; 15 – нехватка спецавтотранспорта и средств перронной механизации; 16 – низкая скорость обработки грузов; 17 – низкая скорость погрузки груза в воздушное судно; 18 – медленная посадка пассажиров в воздушное судно; 19 – недостатки конструкции аэровокзального комплекса; 20 – недостатки конструкции грузового терминала; 21 – недостатки информационного обеспечения технологического процесса; 22 – проблемы материально-технического снабжения

#### 4. Дерево целей субъекта и объекта управления

Граф дерева целей объекта является связным графом. К его вершинам приписаны цели соответствующих рангов, а отношения, например типа «быть подцелью», связывают близлежащие вершины. Структуризация целей – процедура в настоящее время сугубо эвристическая, проблемы построения комплекса целей смыкаются с исследованиями интенсивности потоков в объекте управления.

При построении графа целей необходимо учитывать следующие условия:

- цели низшего уровня подчинены целям более высокого уровня, «следуют» из них, обеспечивают их достижение – соподчиненность (это условие задает отношение линейного порядка между целями в графе целей);
- на каждом уровне системы располагаются цели, сопоставленные по масштабу и значимости (это условие задает общую форму построения иерархии целей);
- в системе целей не могут присутствовать изолированные цели (не связанные ни с одной целью системы).

Каждой цели графа целей в желаемом режиме соответствует определенный набор целевых нормативов, значений цели, конкретизированных по времени (на год, квартал, месяц, сутки). Целевой норматив – количественный показатель, отражающий желаемый уровень удовлетворения потребности, обусловившей цель.

При проектировании графа целей предприятия необходимо выявить основную цель системы в метасистеме. Строго говоря, при построении графа целей конкретной системы необходимо уже иметь граф целей метасистемы, на основе которого определяется основная цель данной системы. Целью множества социально-экономических систем является количественная и качественная мера соотношения потребности и возможности. Следует учесть, что мера соотношения потребностей постоянно (непрерывно) изменяется. Генеральная цель системы – это цель, которая определена системой более высокого уровня. Практически генеральная цель отражает устойчивое функционирование системы в народнохозяйственном комплексе [6, с. 42–43].

## 5. Альтернативный сетевой график объекта

В общепринятой форме сетевой график – это ориентированный граф, вершины которого принято называть событиями, а дуги – операциями. Альтернативный сетевой график отражает поэтапный процесс достижения цели системы. Разработку альтернативного сетевого графика следует начинать после построения дерева целей. Для построения альтернативного сетевого графика функционирования СЭС необходимо выявить возможные точки образования альтернатив действий в процессе целереализации, зафиксировать в правилах выбора конкретные пути достижения цели. Технологическая последовательность выполнения этих работ формулирует сетевую модель управляемых и управляющих, детализирует те цели, которые отражены в дереве целей [5, с. 81–82]. При построении альтернативного сетевого графика необходимо определить возможные точки возникновения проблемных ситуаций в объекте

управления и стыковки альтернативного сетевого графика процесса функционирования с альтернативным сетевым графиком объектов и процесса принятия решений. На рис. 4 показан пример сетевого графа, отражающего процесс обслуживания пассажиров и багажа [2, с. 293–344].

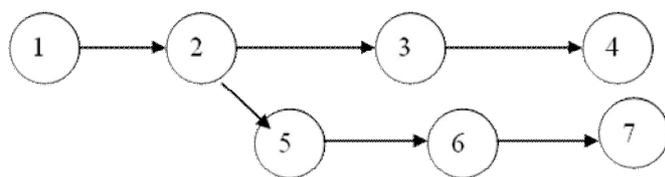


Рис. 4. Процесс обслуживания пассажиров и багажа:  
1 – досмотр пассажиров и багажа при входе в аэровокзал; 2 – регистрация пассажиров; 3 – предполётный спецдосмотр пассажиров; 4 – посадка пассажиров; 5 – предполётный спецдосмотр багажа; 6 – Комплектование багажа; 7 – погрузка багажа

## 6. Ресурсные комплексы

Функционирование системы управления безопасным развитием СЭС направлено на обеспечение целостности и устойчивости СЭС в процессе достижения системой её целей. Средства, необходимые СЭС для достижения её целей, называют ресурсами. В процессе принятия решения РЦ должен получать информацию об условиях функционирования ресурсов, образующих в конечном счете систему количественных и качественных ограничений для данной задачи производственно-технического, социально-экономического, организационно-правового характера. Чем тщательнее учет закономерностей и реальных условий функционирования ресурсов при конкретной постановке задачи, тем достовернее ее решение [6, с. 83–84]. В процессе обеспечения безопасного развития СЭС одной из основных задач субъекта управления является выбор и поддержание приемлемого фактического режима, который находится в поле допуска желаемого (планового). Для этого субъект управления устанавливает необходимую (приемлемую) интенсивность потребления ресурсов в процессе осуществления операций (работ), перераспределяет ресурсы между элементарными объектами, обеспечивая приемлемую интенсивность преобразования ресурсов и приемлемый режим функционирования элементарных объектов, объекта управления и системы в целом. В зависимости от целей исследования можно выделить ресурсный комплекс:

- системы управления;
- субъекта управления;
- объекта управления (элементарного объекта);
- операции.

Ресурсный комплекс системы управления – это система ресурсов, формируемая и используемая организационной системой для достижения поставленных целей.

Ресурсный комплекс управляющей системы можно определить как систему ресурсов, обеспечивающую управление объектом (объектами) для достижения целей системы управления.

Ресурсный комплекс объекта управления (элементарного объекта) – это система ресурсов, преобразуемых в процессе осуществления операций для достижения целей объекта.

Ресурсный комплекс операции – это система ресурсов, необходимых (используемых, потребляемых) в процессе операции для достижения целей операции. Всё множество ресурсов системы можно объединить в четыре основных блока: основные фонды, материалы, финансы, труд. Для примера на рис. 5 показан ресурсный комплекс «Труд» [11, с. 36–38].

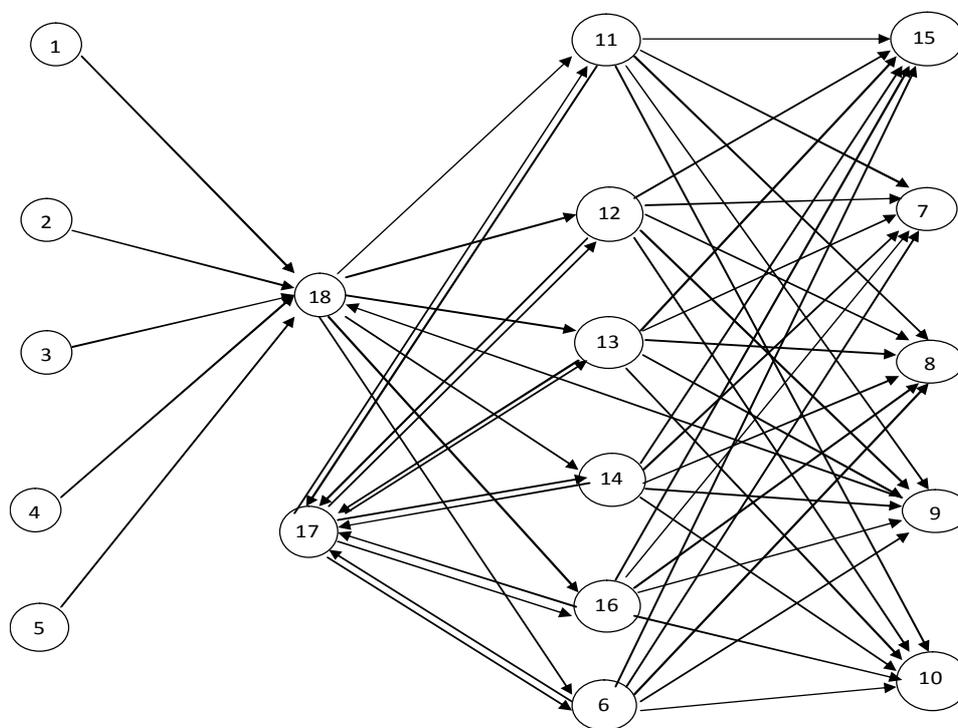


Рис. 5. Ресурсный комплекс «Труд»:

- 1 – биржа труда; 2 – ПТУ, 3 – ВУЗЫ и ВТУЗы; 4 – прочие поступления; 5 – рынок факторов (рынок труда); 6 – коммерческая дирекция; 7 – увольнение в связи с уходом на пенсию; 8 – увольнение в связи с переходом на другую работу; 9 – ликвидация (реорганизация) структурных подразделений предприятия; 10 – биржа труда (увольнения по прочим причинам); 11 – дирекция по производству; 12 – техническая дирекция; 13 – дирекция по безопасности; 14 – инспекция по безопасности полётов; 15 – биржа труда (сокращение штатов); 16 – дирекция по экономике, финансам и кадрам; 17 – курсы повышения квалификации и переподготовки персонала; 18 – личный состав предприятия

Таким образом, описанная методика использования логико-лингвистического моделирования, позволяет формально описать слабоформализуемые процессы управления безопасным развитием, в частности, связанные с персоналом. Рассмотренная методика является инструментом системного анализа, что играет очень важную роль, так как процессы обеспечения безопасного развития и интеграции, безусловно, носят системный характер.

#### Список литературы

1. Воздушный кодекс Российской Федерации. – М., 2000.
2. Афанасьев В.Г. Организация работы представительств авиакомпаний (Теория и практика). – М.: Партнёр-ВЭД, 2004.
3. Гайкович А.И. Основы теории проектирования сложных технических систем. – СПб.: Моринтех, 2001.
4. Ивина Л.В. Лингво-когнитивные основы анализа отраслевых терминосистем. – М.: Акад. проспект, 2003.
5. Кукор Б.Л. Организационное моделирование процесса управления предпринимательской деятельностью в регионе. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1996.
6. Кукор Б.Л. Системный анализ и управление в больших системах. – СПб.: Изд-во СЗТУ, 2007.
7. Кукор Б.Л. Семиотика системного анализа и семиотическая система логико-лингвистической модели предметной области: тр. XIII междунар. науч.-практ. конф. «Системный анализ в проектировании и управлении». – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2009.
8. Лихачёв Д.С. «Концептосфера Русского языка». URL: [www.lihachev.ru](http://www.lihachev.ru)
9. Москвин С.В. Системный анализ обеспечения экономической безопасности сложных организационно-технических систем: тр. XII междунар. науч.-практ. конф. «Системный анализ в проектировании и управлении». – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2008.
10. Садчиков А.С., Капаца Д.Г. Системный анализ процесса управления инновационным развитием социально-экономических систем: тр. XII междунар. науч.-практ. конф. «Системный анализ в проектировании и управлении». – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2008.
11. Авиатранспортное обозрение № 96. Янв./февр. 2009. Тематический обзор «Обучение и переподготовка».
12. Авиатранспортное обозрение № 98. Апр. 2009. Тематический обзор «Наземное оборудование аэропортов».
13. Norman Ashford H.P. Martin Stanton, Clifton A. Moore Airport operations. – New-York.: McGraw-Hill, Inc., 1997.

## **Прагматический подход к оценке эффективности корпоративных отношений банка**

Современные подходы в банковском финансовом менеджменте обусловили развитие прагматической концепции в оценке эффективности банковского бизнеса. Одновременно последний финансовый кризис обнажил потребность в методиках, позволяющих не только оценить результат реализации стратегии, но и рассчитать его будущие изменения. В статье представлена авторская методика оценки корпоративных отношений банков, обеспечивающая прагматический подход в определении эффективности его корпоративной стратегии и развивающая идею взаимосвязи степени достижения стратегического результата с поощрением менеджеров банка за труд.

Modern approaches to the bank management caused the development of the pragmatic concept in estimating of banking efficiency. At the same time the last financial crisis showed the necessity of methods which allow not only to estimate the results of the strategy, but also to rate at the future changes. The article introduces the author's estimation technique of banks' corporate partnerships which ensures the pragmatic approach to estimating the bank's strategic effectiveness. Moreover it develops the idea of the correlation between strategic results and motivation system in bank management.

**Ключевые слова:** коммерческий банк, корпоративные отношения, финансовый менеджмент, корпоративная стратегия, корпорация, доходы и расходы, бюджет отношений.

**Key words:** commercial bank, corporate partnership, financial management, corporate strategy, corporation, income and expenses, budget of partnership.

Современное развитие российской банковской системы свидетельствует о ее переходе в качественно новое состояние, где присутствуют крупные корпоративные структуры, требующие новаторских подходов в банковском менеджменте с применением адаптивных механизмов финансового управления. Основой последнего должны стать корпоративное управление и принципиально новые подходы к развитию корпоративных отношений коммерческих банков, а также интегрированные инструменты оценки их качества для обеспечения эффективного и бесперебойного функционирования банковской системы страны.

Несмотря на разнообразие организационно-правовых форм и размеров кредитных организаций, образующих отечественную банковскую систему, в последнее десятилетие мы наблюдаем усиление влияния фактора корпоративных отношений на систему банковского менеджмента. Корпоративные отношения становятся преобладающей формой взаимодействия бизнеса в финансовой сфере, что оказывает влияние на систему управления банками, отношения банков с клиентами, регулирующими органами, обуславливает новые подходы к финансовому менеджменту в кредитных организациях. Таким образом, вся система управления современным банком, независимо от его размера, под воздействием фактора корпоративных отношений приобретает новую форму. Но прежде всего этот фактор значим для банков, являющихся корпорациями, затрагивая их инвестиционную политику, проблематику повышения эффективности деятельности.

В России почти две трети операций на рынке банковских услуг проводятся коммерческими банками, их дочерними и зависимыми структурами, которые фактически представляют собой корпорации. Трансформируясь в корпорацию, банк развивает систему корпоративных отношений со своим участием, стимулируя множество связанных упорядоченных созидательных действий участников корпоративных отношений, дающих эффект синергии, которые урегулированы принятым банком корпоративным управлением и подчинены одной или нескольким общим целям, достигаемым в процессе развития этого коммерческого банка. Последнее требует от руководства банка создания четкой системы планирования деятельности, а также формирования и реализации адаптивной корпоративной стратегии.

Под корпоративной стратегией коммерческого банка мы предлагаем понимать разработанный руководством банка комплекс долгосрочных мер, подходов и средств к формированию, управлению и развитию сложной коммерческой структуры, основанной на взаимосвязи через владение акциями (долями) участников этой структуры или договорных отношениях, результаты которых оказывают существенное влияние на финансовый результат банка, и использование ресурсов с целью увеличения прибыли и стоимости корпорации. Поэтому оценка деятельности банка становится одновременно и оценкой эффективности его корпоративной стратегии.

Современные авторы предлагают разные подходы к оценке эффективности деятельности банка. Сегодня для оценки результатов финансового управления часто предлагается использовать подходы, основанные на дисконтировании будущих денежных потоков. Эти подходы можно классифицировать следующим образом [1]: модели дисконтирования дивидендов; модели денежных потоков на

собственный капитал; модели избыточного дохода. Достаточно полное описание этих моделей приводится в работах Дж. Синки, А. Дамодарана, Т. Коупленда, Т. Колера и Дж. Мурина [2], М. Помориной [3]. В дополнение к ним нас интересуют подходы, которые могли бы помочь оценить эффективность корпоративной стратегии банка и сформировать в соответствии с предложенным определением корпоративной стратегии эффективную корпоративную структуру банка как корпорации. Деятельность банка в рамках превалирующих прагматических приоритетов обуславливает сугубо прагматический подход к формированию корпоративной структуры. Поэтому и предлагаемый вариант оценки эффективности корпоративной стратегии такой кредитной организации может быть назван *прагматическим методом оценки корпоративных отношений банка, или «расчет бюджета отношений»*.

Предлагаемый подход к оценке корпоративных отношений банка с зависимыми организациями достаточно прост и должен рассматриваться как дополнительный к традиционным оценкам эффективности стратегии. Он разработан на базе метода расчета «Бюджета клиента», применяемого в некоторых отечественных и зарубежных банках. На основании полученных в рамках предлагаемого метода результатов можно выработать политику взаимоотношений с конкретной дочерней или зависимой организацией. Преимущество метода в первую очередь заключается в том, что он позволяет не только оценивать текущую эффективность отношений с конкретной организацией, но и гибко подойти к вопросу ограничения временного периода анализа или планирования. Целью применения указанного метода является получение заключения о рентабельности отношений с корпоративным контрагентом для банка. В зависимости от результата банк может использовать имеющиеся у него средства (варьирование трансфертных ставок и тарифов, изменение объема финансирования, и др. – вплоть до принятия решения о продаже своего пакета акций и вывода организации из корпоративной структуры) для повышения эффективности.

*Расчет бюджета отношений* – это инструмент оценки прибыльности взаимодействия между банком и корпоративным контрагентом. Оценка прибыльности последнего позволяет определить чистую прибыль от конкретной дочерней или зависимой организации, подразделения банка и предоставляет возможность переоценки определенных внутрикорпоративных банковских услуг (ссуды, депозиты, расчетное обслуживание и т. д.) для обеспечения эффективных корпоративных отношений банка. Методика основывается на сравнении доходов от всех внутрикорпоративных услуг, предостав-

ленных корпоративному контрагенту, с соответствующими издержками и плановой прибылью. Данное сравнение достаточно хорошо применимо к связанным организациям, получающим ссуды, и одновременно его можно применить и для оценки некредитной деятельности. Сравнение осуществляется в соответствии с условием формулы (1):

$$D_k \geq P_k + P_{пл} \quad (1)$$

где:  $D_k$  – доходы по корпоративному контрагенту;

$P_k$  – расходы по корпоративному контрагенту;

$P_{пл}$  – планируемая прибыль по корпоративному контрагенту.

В данном расчете важно обеспечить сопоставимость доходов и расходов. Поэтому их необходимо разделить в соответствии с принятой в банковском финансовом менеджменте классификацией.

*Расходы в расчете бюджета отношений*

Предлагаемая методика предусматривает классический подход к классификации расходов на процентные и непроцентные. Для определения *непроцентных расходов* по корпоративному контрагенту используется идентификация всего перечня внутрикорпоративных услуг, используемых им. Таковых обычно насчитывается большое количество наименований, так как зависимые организации являются активными клиентами банка. Но перечень для удобства можно ограничить и распределить «по уровням».

Следующим условием определения непроцентных расходов по корпоративному контрагенту является определение стоимости каждой услуги. Стоимость услуги можно, например, подсчитать на основании фактических издержек банка, связанных с ее предоставлением. Обычно себестоимость считается заданной и приводится во внутренних информационно-аналитических документах экономического отдела банка.

*Процентные расходы*, или расходы по выплате процентов, могут состоять из двух частей:

1) проценты за средства, являющиеся ресурсами для финансирования корпоративного контрагента. Стоимостью таких средств может быть стоимость облигационного займа, выпущенного банком для финансирования, например расширения деятельности зарубежного подразделения. Также этой части процентных расходов может и не быть, если средства условно бесплатны;

2) проценты, выплачиваемые корпоративному контрагенту по его расчетным и депозитным счетам.

### *Определение доходов по корпоративному контрагенту*

От операций с зависимыми организациями и стратегическими контрагентами банк получает три типа доходов:

- 1) в виде платы за оказываемые внутрикорпоративные услуги;
- 2) от используемых (инвестируемых) банком средств на расчетных и депозитных счетах корпоративных контрагентов (инвестиционный доход);
- 3) в виде процентов по ссуде.

Дочерние и зависимые организации могут быть «чистыми депозиторами», т. е. остатки на их счетах превышают ссуды, которые предоставлял им банк. Другие – «чистые заемщики». Их средний уровень заимствования больше, чем остатки по их счетам. Однако ошибочно предполагать, что остатки по счетам корпоративного заемщика финансируют ему же предоставляемую ссуду. Поэтому инвестиционный доход рассматривается отдельно от дохода, полученного в виде процента по ссуде.

*Доход в виде платы за оказываемые внутрикорпоративные услуги* рассчитывается по факту использования корпоративным контрагентом тех услуг, за которые банк взимает плату. *Доход в виде процентов по ссуде* определяется как фактически полученный доход по внутрикорпоративным ссудам, предоставленным корпоративным контрагентам, относящийся к исследуемому периоду.

Все средства на расчетных и депозитных счетах, средства по депозитным сертификатам, векселям, вкладам, размещенные в банке, приносят банку *инвестиционный доход*. Инвестиционный доход по корпоративному клиенту равен инвестируемому остатку его средств в банке, умноженному на стоимость, по которой банк «покупает» у корпоративного контрагента ресурсы, рассчитанную за определенный период. Стоимость приобретения таких ресурсов, называемая обычно трансфертной ценой, учитывает необходимость обязательного резервирования в Центральном банке и поддержания требований ликвидности. При этом инвестируемый остаток по депозитному счету будет равен среднему остатку на депозитном счете, а инвестируемый остаток по расчетному счету – среднему остатку на расчетном счете.

### *Ключевой плановый показатель*

Определение *планируемой прибыли* по корпоративному контрагенту основывается на задаваемом банком показателе нормативной рентабельности по доходной части составляемых бюджетов отношений с каждым корпоративным контрагентом. Так как по каждой дочерней и зависимой организации можно свести баланс ресур-

сов и вложений, то планируемая прибыль может быть выражена в формуле:

$$П_{пл} = \frac{Н_p \times Д_{к0} \times n}{365} \quad (2),$$

где:  $П_{пл}$  – планируемая прибыль по корпоративному контрагенту;  
 $Н_p$  – задаваемый норматив рентабельности для корпоративного контрагента;  
 $Д_{к0}$  – доходы по корпоративному контрагенту в базовом периоде;  
 $n$  – дней в периоде.

Норматив рентабельности  $Н_p$  задается индивидуально для каждого корпоративного контрагента. Он является результатом экспертной оценки и зависит от результатов ряда предыдущих периодов и оценки перспектив развития рынков присутствия корпоративного контрагента.

Для удобства расчетов банку, применяющему методику расчета бюджета отношений, рекомендуется разработать ряд аналитических таблиц по видам доходов и расходов на базе применяемых в банке программных продуктов. Результаты расчетов в каждой таблице должны быть объединены в сводной таблице, где одновременно представлены итоги по каждому виду доходов и расходов, а также расчетная прибыль по корпоративному контрагенту за период.

Рентабельность корпоративных отношений целесообразно рассчитывать как отношение прибыли по корпоративному контрагенту к сумме расходов по нему. Это обусловлено рассмотрением корпоративных отношений банка как единой экономической системы. Сопоставив плановый показатель рентабельности с полученным фактическим, банк может принимать решения о развитии дальнейших корпоративных отношений с организацией.

Мы рекомендуем использовать описанную методику в коротком горизонте, одновременно оценивая и планируя отношения с периодичностью один раз в три месяца. Безусловно, временной горизонт может быть расширен. Однако при планировании отношений на период свыше 12 месяцев рекомендовано учитывать сезонную динамику отношений с конкретным корпоративным контрагентом, а также применять сценарное моделирование с использованием ставки дисконтирования, рассчитанной индивидуально для банка, на основе анализа статистических данных за длительный временной период.

Таким образом, предлагаемый метод отталкивается от рентабельности денежных потоков, которыми банк обменивается с до-

черним, зависимым обществом или стратегическим партнером. Преимуществом такого подхода является в первую очередь индивидуальный подход, выраженный в задаваемом каждому корпоративному контрагенту нормативе рентабельности. Последнее важно при оценке краткосрочных результатов корпоративных отношений с расширяющимися и вновь открываемыми корпоративными структурами. Результаты применения метода могут быть использованы в рамках мотивации менеджмента, ответственного за работу отдельных корпоративных направлений. Простота метода обеспечивает его практическую применимость, высокую скорость обработки результата и внедрение в любом банке через индивидуальные программные продукты или стандартные пакеты.

#### **Список литературы**

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. 3-е изд. – М.: Альпина-Бизнес Букс, 2006.
2. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / пер. с англ. – М.: Олимп – Бизнес, 2005.
3. Поморина М.А. Концепция финансового управления в системе стратегического менеджмента банка: дис. ... д-ра экон. наук. 08.00.10. – М.: Гос. ун-т управления, 2009.

## Сведения об авторах

**Варенникова Екатерина Викторовна** – старший преподаватель кафедры государственного и инновационного управления, Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова; e-mail: evv2705@mail.ru

**Гашко Дмитрий Валерьевич** – аспирант, ассистент кафедры экономики организаций и предпринимательства, Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики, Институт экономики и управления предприятиями сервиса; e-mail: dgashko@rambler.ru

**Заболотских Лариса Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Евсеева Оксана Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Международная высшая школа управления; e-mail: yevoksana@inbox.ru

**Конягина Мария Николаевна** – докторант, доцент кафедры банковского дела, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов; e-mail: a070278@yandex.ru

**Кох Лариса Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет; e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Кудаков Андрей Степанович** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Лашов Борис Васильевич** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Одинцов Сергей Сергеевич** – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов; e-mail: highgroll@mail.ru

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

## **Требования к статьям, присылаемым в журнал**

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. Необходимо указать шифр специальности и направление диссертационного исследования.

**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](mailto: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) 476-90-34

*Научный журнал*

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

**№ 1  
Том 6. Экономика**

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

---

Подписано в печать 22.03.2011. Формат 60x84 1/16.  
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 7,25. Тираж 500 экз. Заказ № 651

---

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

---

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