

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА

ВЕСТНИК

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

Научный журнал

№ 2

Том 6. Экономика

Санкт-Петербург
2012

Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина

Научный журнал

№ 2 (Том 6) 2012
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, доктор 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, 2012
© Авторы, 2012

Содержание

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ю. П. Кожаев

Формы предпринимательства за пределами страны
постоянного проживания или регистрации 7

Н. М. Космачева

Вопросы развития инфраструктуры малого и среднего бизнеса:
обеспечение доступа к финансовым ресурсам 19

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

М. А. Табаровская

Перспектива участия России в коалиционных группировках ВТО .. 34

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

М. И. Сеньков

Модель межбанковской трансмиссии шоков ликвидности
в условиях мирового финансового кризиса 2008-09 гг. 44

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

С. С. Решиев

Научный подход к проблеме социально-экономического
развития региона: история вопроса..... 55

МЕНЕДЖМЕНТ

Е. А. Куклина, Е. Л. Кантор

К вопросу об управлении производственной мощностью
промышленного предприятия..... 64

К. А. Крутчанкова, Т. И. Бухтиярова

Инновационные пути развития
агропромышленного комплекса Курганской области..... 76

А. М. Аристов

Современные проблемы повышения качества грузовых
автомобильных перевозок в Российской Федерации 89

М. Л. Бадхен

Проблемы обеспечения баланса социально-экономических
интересов в системе социального партнерства в сфере труда
гражданской авиации России 101

А. А. Ахметгареева

Вопросы управления конкурентоспособностью
предприятий розничной торговли 112

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

А. Г. Аникин

Система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в контексте обеспечения экономической безопасности государства 124

НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ: ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Г. Г. Зайцев

О преимуществах и недостатках применения категории «человеческий ресурс хозяйственной деятельности» в отечественной теории менеджмента..... 135

Сведения об авторах..... 143

Содержание

ENTERPRISE ECONOMICS

Yu. P. Kozhaev

Forms of enterprise outside the country
of residence or incorporation 7

N. M. Kosmacheva

Problems of infrastructure development of small and medium
enterprises: the support of the access to the financial resources 19

WORLD ECONOMY

M. A. Tabarovskaya

Russia's participation prospect in the WTO coalitions 34

FINANCE AND CREDITS

M. I. Senkov

The interbank liquidity shocks transmission model
in the context of World financial crisis 2008-09 44

REGIONAL ECONOMY

S. S. Reshiev

Scientific approaches to problems of regional development:
the history of the problem 55

MANAGEMENT

E. A. Kuklina, E. L. Kantor

On management of production facilities of industrial enterprises 64

K. A. Krutchankova, T. I. Bukhtiyarova

Innovative ways of developing the agriculture in Kurgan region 76

A. M. Aristov

Modern problems of increasing the quality
of freight service in Russian Federation 89

M. L. Badkhen

The problem of security of socio-economic
interests in the social partnership system
in the field of Russia's commercial aviation 101

A. A. Akhmetgareeva

About management of retail enterprise competitiveness 112

ECONOMIC SAFETY

A. G. Anikin

Emergency prevention system: the economic state safety aspect 124

**SCIENTIFIC DISCUSSIN: THE CONCEPTUAL
AND CATEGORICAL APPARATUS
OF THE MANAGEMENT THEORY IN OUR COUNTRY**

G. G. Zajtsev

Advantages and disadvantages of scientific category
“manpower resource in the economical activity”

of notional theoretical management 135

About authors 143

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 339.94:339.727.22/24

Ю. П. Кожаев

Формы предпринимательства за пределами страны постоянного проживания или регистрации

В статье исследуются правовые основы и экономические формы предпринимательства резидентов и нерезидентов на территории России, рассматриваются возможности и особенности функционирования оффшорных компаний и оффшорных зон. Приводится обзор статистики иностранных инвестиций, а также монографическое и статистическое исследование совместного предпринимательства на территории России. Сгруппированы факторы влияния развития совместного капитала в предпринимательстве.

The article covers the results of the research of legal framework and economic forms of the residents and non-residents' enterprise in Russia. The potential and specificity of functioning of off-shore companies and zones are studied. The statistics of foreign investments is reviewed as well as the monographic and statistic research of the joint enterprise in Russia is carried out. Factors of influence of development of joint capital in enterprise are divided into groups.

Ключевые слова: резидент, нерезидент, иностранные компании, оффшор, оффшорная зона, транснациональная корпорация (ТНК), международный обмен, совместные предприятия, иностранные инвестиции.

Key words: resident, non-resident, foreign companies, off-shore, off-shore zone, transnational corporation (TNC), international exchange, joint enterprises, foreign investments.

Современная глобализация мировой экономики, а также возможное вступление России во Всемирную торговую организацию формируют актуальный вопрос движения финансовых капиталов через границы государств.

Изучение вопроса начнем с правового статуса такого предпринимательства.

Резиденты – это физические и юридические лица, зарегистрированные или постоянно проживающие в данной стране. Они обязаны в своих действиях придерживаться законов данной страны,

платить налоги в соответствии с законами и нормами страны постоянного проживания или регистрации в качестве юридического лица. Граждане России, постоянно проживающие в России, называются ее резидентами. Зарегистрированные в России предпринимательские фирмы также являются ее резидентами [4, с. 164].

В противоположность понятию «резидент» во многих законодательных документах Российской Федерации часто используется понятие «нерезидент», которое применяется для характеристики определенной части физических и юридических лиц. *Нерезиденты физические лица* – российские граждане и иностранцы, находящиеся за пределами территории России более 182 дней в календарном году. *Нерезиденты юридические лица* – это иностранные предпринимательские фирмы, действующие на территории Российской Федерации и уплачивающие налоги по месту регистрации [6, с. 133].

Физические лица, являющиеся гражданами России, и юридические лица, имеющие российскую государственную регистрацию, вправе принимать участие в организации предпринимательской деятельности за рубежом при соблюдении определенных условий. Любая форма такого участия должна быть согласована с уполномоченными органами государственного управления (Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации, Центральный банк России) и осуществляться в соответствии с инвестиционным российским законодательством, поскольку подобное участие рассматривается как экспорт российского капитала за рубеж. Получение предпринимательского дохода, вложение средств в недвижимое либо движимое имущество за рубежом, размещение их на депозитных счетах коммерческих банков возможны лишь с согласия упомянутых государственных органов, причем информация о таких действиях должна непременно сообщаться в налоговые органы России. Даже такие, казалось бы, простые действия, как приобретение акций акционерных обществ, имеющих регистрацию за пределами Российской Федерации, либо вхождение в качестве участника или полноправного члена в международные фонды и общественные организации, могут быть истолкованы как форма экспорта капитала за пределы России.

В том случае, когда противопоказаний против легального участия российских юридических и физических лиц в деятельности иностранных субъектов предпринимательского бизнеса не существует, указанные субъекты оказываются вынужденными следовать тем правилам предпринимательского бизнеса, которые установлены

в избранных государствах, в частности участвовать именно в тех организационно-правовых формах предпринимательства, которые предусмотрены законом соответствующей страны. Чтобы подобные действия оказались профессионально подготовленными, необходимо прежде всего изучить предпринимательское законодательство, применяемое в различных иностранных государствах, и обязательно прибегнуть к помощи квалифицированных консультантов – специалистов по регистрации и сопровождению предпринимательских фирм.

Вторая часть вопроса – возможность и пути взаимодействия предпринимательских фирм с иностранным капиталом с субъектами предпринимательского бизнеса, зарегистрированными на территории Российской Федерации (см. рис. 1).

К таким путям относятся [2, с. 4]:

- деятельность на территории России предпринимательских фирм со стопроцентным участием иностранного капитала, зарегистрированных в России;

- деятельность на территории России предпринимательских фирм со стопроцентным участием иностранного капитала, зарегистрированных за пределами России, но имеющих право (благодаря лицензиям, специальным разрешениям и пр.) на осуществление предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации;

- деятельность предпринимательских фирм, зарегистрированных за пределами Российской Федерации, которая осуществляется их филиалами, не имеющими прав юридического лица и зарегистрированными в России;

- деятельность предпринимательских фирм, зарегистрированных на территории России, со смешанным участием российских и иностранных участников.

На территории России вправе осуществлять предпринимательский бизнес *компании, имеющие регистрацию за рубежом*. Можно выделить три группы таких компаний, а именно: предпринимательские фирмы, учрежденные обычным способом в различных иностранных государствах; предпринимательские фирмы, учрежденные в так называемых оффшорных экономических зонах; транснациональные компании, зарегистрированные за рубежом и действующие посредством филиалов, зарегистрированных в России.



Рис. 1. Пути взаимодействия иностранных компаний с российскими предпринимательскими фирмами (ПФ)

Зарегистрированные за рубежом предпринимательские фирмы имеют право беспрепятственно действовать на территории Российской Федерации на основании полученных ими лицензий и других разрешительных документов для выполнения видов предпринимательской деятельности, которые требуют обязательного лицензирования. В остальных случаях они вправе осуществлять свою деятельность без лицензии.

Такие фирмы могут создавать в России свои представительства, которые согласно российскому законодательству вправе лишь представлять интересы субъектов бизнеса и осуществлять их защиту. Все свои предпринимательские функции, включая проведение финансовых операций и уплату налогов, подобные фирмы осуществляют за пределами России. Непосредственно на территории России указанные субъекты предпринимательского бизнеса занимаются лишь поисками поставщиков и клиентов, оказывают ус-

луги через Интернет и выполняют разовые поручения единичных клиентов (например в области консультирования или проведения экспертиз).

Разновидностью таких предпринимательских фирм, действующих на территории Российской Федерации, являются оффшорные компании. Под *оффшорной компанией* понимается предпринимательская фирма, зарегистрированная на одной из особых территорий, называемых оффшорными зонами [4, с. 145]. В свою очередь, *оффшорная зона* представляет собой территориально обособленный регион, район, область или остров (полуостров), в котором не действуют некоторые правила и нормы страны юрисдикции, т. е. той страны, в пределах которой создается данный оффшор.

Регистрация предпринимательских фирм в оффшорных зонах возможна лишь при наличии там каких-либо особо выгодных условий деятельности или регистрации. В самых известных в настоящее время мировых оффшорных зонах, как правило, не облагаются налогами доходы в виде дивидендов по ценным бумагам, активы, находящиеся в доверительном управлении, отсутствуют любые налоги на экспортируемый капитал (рис. 2).

Оффшорные зоны, или, как их иногда называют, «налоговые гавани», можно разделить по территориальному принципу на три группы [5, с. 21]:

- Европа. В состав данной группы входят принадлежащий Великобритании остров Мэн, Гибралтар, Люксембург, Лихтенштейн, Монако, Кипр, Мальта, португальский остров Мадейра, Нидерланды, Ирландия;

- Атлантика и Карибы. В состав данной группы входят Бермудские острова, Багамские острова, Каймановы острова, Британские Виргинские острова, Гайана, Барбадос, Панама; иногда в состав данной группы относят уже упоминавшийся американский штат Делавэр, на территории которого действуют особые условия регистрации предпринимательских фирм (против этого, впрочем, категорически возражают власти самого штата Делавэр);

- Азия/Тихий океан. В состав данной группы входят Гонконг, острова Кука, Науру, Вануату, Лабуан, Сингапур.

Слово *оффшор* произошло от англ. *offshore*, что буквально означает «за берегом», «за пределами границы». Появление «береговой» терминологии отражает то обстоятельство, что первые оффшорные зоны возникали как раз на прибрежных территориях тех или иных государств.

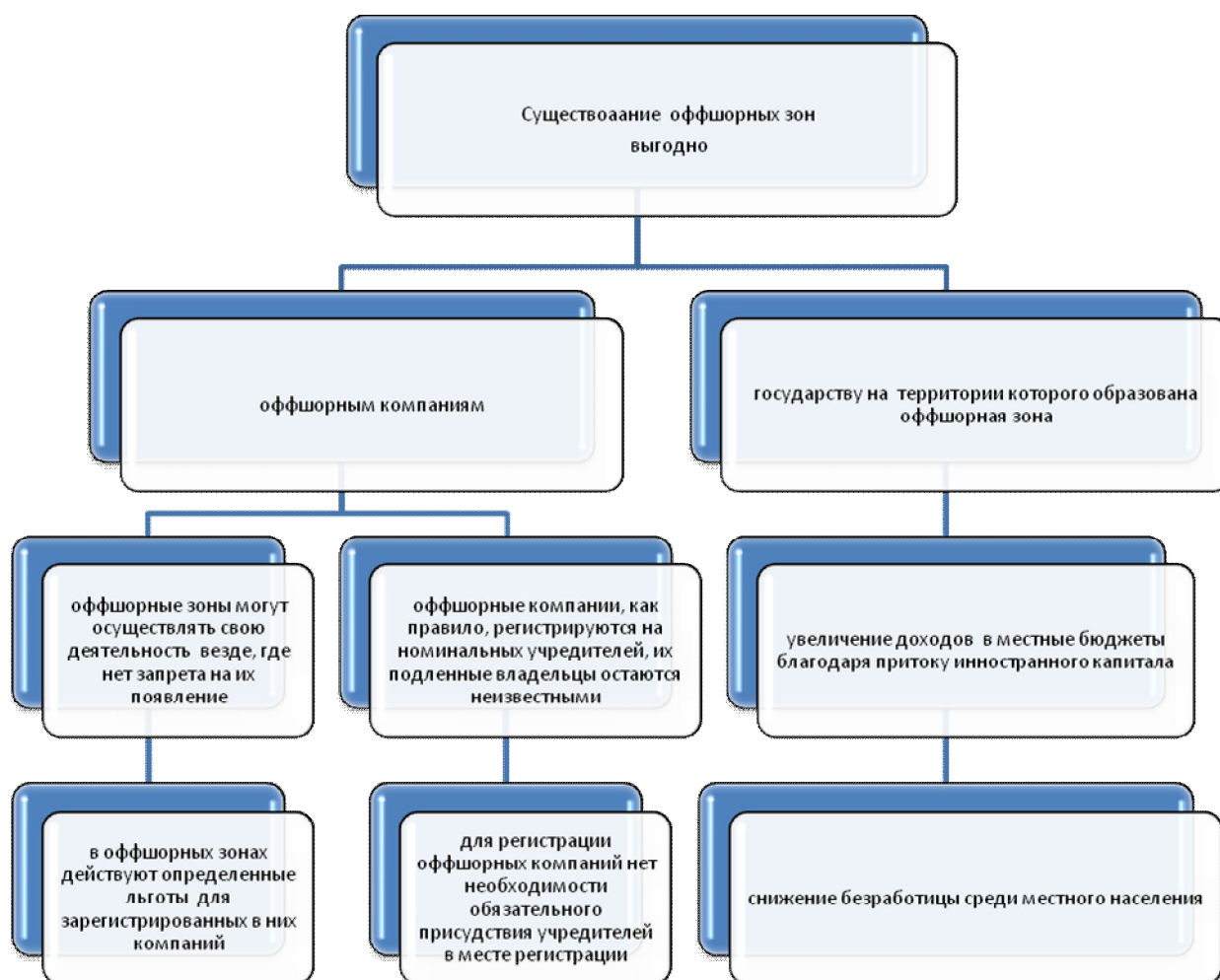


Рис. 2. Особенности предпринимательства в оффшорных зонах

Развитие оффшорного предпринимательства выгодно для многих государств. Оффшорные зоны, как правило, бедны природными ископаемыми и малопригодны для сельскохозяйственного производства. За счет придания этим территориям особого статуса и льгот привлекаются внешние источники экономического развития.

Превращение оффшорных зон в привлекательные и притягательные места развития профессионального предпринимательства способствует значительному притоку иностранного капитала, увеличение оборотов которого позволяет обеспечить возрастание доходов в местные бюджеты. Поэтому создание и поддержание оффшорных зон можно трактовать как особую разновидность деловой деятельности, которую мы определим как *оффшорный бизнес*.

Местная администрация оффшорных зон регулярно получает доходы от регистрационных сборов, ежегодных пошлин и платежей, местных налогов, пусть и взимаемых по льготным ставкам. Причем доходы эти растут пропорционально увеличению числа создаваемых компаний. Местное население получает возможность работать

в офисах иностранных фирм, в службах связи, гостиницах, на транспортных предприятиях.

Наряду с компаниями, имеющими регистрацию за рубежом, на территории России вправе действовать также зарегистрированные в России предпринимательские фирмы со стопроцентным и смешанным участием иностранного капитала. Иностранные физические и юридические лица, желающие принять участие в предпринимательской деятельности на территории России, могут стать учредителями, участниками или членами установленных российским законодательством организационно-правовых форм предпринимательства. Статистика такой деятельности отражена в табл. 1 [7, с. 214].

Таблица 1

Поступление иностранных инвестиций по типам

Типы инвестиций	2003		2005		2009		2010	
	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу
Иностранные инвестиции – всего	10958	100	53651	100	81927	100	114746	100
в том числе:								
прямые инвестиции	4429	40,4	13072	24,4	15906	19,4	13810	12,1
из них:								
взносы в капитал	1060	9,7	10360	19,3	7997	9,8	7700	6,7
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	2738	25,0	2165	4,0	6440	7,8	4610	4,1
прочие прямые инвестиции	631	5,7	547	1,1	1469	1,8	1500	1,3
портфельные инвестиции	145	1,3	453	0,8	882	1,1	1076	0,9
из них:								
акции и паи	72	0,7	328	0,6	378	0,5	344	0,3
долговые ценные бумаги	72	0,6	125	0,2	496	0,6	680	0,6
в том числе векселя	1	0,0	121	0,2	396	0,5	678	0,6
прочие инвестиции	6384	58,3	40126	74,8	65139	79,5	99860	87,0
из них:								
торговые кредиты	1544	14,1	6025	11,2	13941	17,0	17594	15,3
прочие кредиты	4735	43,2	33745	62,9	50830	62,0	79146	69,0
в том числе на срок:								
до 180 дней	2042	18,6	2656	4,9	6604	8,1	41239	36,0
свыше 180 дней	2693	24,6		58,0	44226	53,9	37907	33,0
прочее	105	1,0	356	0,7	368	0,5	3120	2,7

Иностранные физические и юридические лица вправе принимать участие в любых организационно-правовых формах российского предпринимательства, кроме унитарных и казенных предприятий, а также государственных корпораций. Они могут создавать совместно с российскими гражданами и юридическими лицами (либо без них) любые предпринимательские фирмы, которые тем самым будут полностью или частично им принадлежать. В результате создания предпринимательских фирм с участием иностранного капитала происходит интернационализация деятельности российских субъектов предпринимательского бизнеса, имеющих различные организационно-правовые формы.

Выделяются два вида предпринимательских фирм с участием иностранного капитала (рис. 3), – фирмы со стопроцентным участием иностранного капитала и совместные предпринимательские фирмы (совместные предприятия). Деятельность таких предпринимательских фирм регулируется наряду с другими документами Федеральным законом РФ от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».



Рис. 3. Российские предпринимательские фирмы с участием иностранного капитала

Предпринимательские фирмы со стопроцентным участием иностранного капитала появляются на российском рынке по различным конкретным поводам, но общими причинами таких действий являются заинтересованность в обширных рынках сбыта продукции и в привлечении дешевых видов производственных ресурсов, включая рабочую силу.

Под совместным предприятием (СП) понимается предпринимательская фирма, возникшая в результате включения в состав ее

участников юридических и физических лиц, являющихся резидентами различных государств. СП могут создаваться двумя и более иностранными юридическими или физическими лицами, но в них в качестве хотя бы одного из участников обязательно должен присутствовать российский резидент – физическое или юридическое лицо.

В конце 80-х – начале 90-х гг. прошлого столетия в России наблюдался своеобразный бум совместного предпринимательства, отличительными чертами которого были «семейный» характер большинства созданных в тот период СП. Для СП, возникших в тот исторический период, было характерно наличие более передовых технологий, высокой производительности труда и фондоотдачи, более высокий уровень заработной платы. В начале 90-х гг. прошлого века Ассоциации совместных предприятий пользовались немалым влиянием в структурах российской экономической и политической элиты [1, с. 1].

Совместное предприятие – это не особая организационно-правовая форма предпринимательской деятельности в России. Это характеристика предпринимательской фирмы, дающая представление о составе и национальной специфике состава участников и, как правило, уставного капитала данной фирмы. СП может быть сформировано внутри любой организационно-правовой формы предпринимательства, признанной в России, кроме уже упоминавшихся унитарных предприятий и государственных корпораций, а если оно создается в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью – при любой комбинации вкладов участников СП в ее уставный капитал.

До конца 1989 г. в нашей стране действовало правило, согласно которому доля отечественных предпринимательских фирм в уставном капитале СП не могла быть менее 51 %. Впоследствии указанное правило было отменено. Оно имело дискриминационный характер по отношению к иностранным компаниям, желавшим инвестировать средства в экономику России, и ставило их изначально в неравные условия по сравнению с российскими участниками совместного предпринимательства [6, с. 2]. Сегодня статистика предприятий с иностранным капиталом имеет следующий вид (табл. 2) [7, с. 218].

Таблица 2

Основные показатели деятельности организаций с участием иностранного капитала по видам экономической деятельности

Виды экономической деятельности	Число действующих организаций (на конец года)		Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. чел.		Оборот организаций, млрд руб.	
	2005	2011	2005	2011	2005	2011
Всего	12418	12396	2918	3179	10489	18500
в том числе по видам экономической деятельности:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	336	443	44,7	60,6	33,7	77,6
рыболовство, рыбоводство	37	12	13,9	9,5	14,0	11,9
добыча полезных ископаемых	206	326	207,1	181,9	636,2	1332,0
обрабатывающие производства	2849	2823	1559,4	1442,8	4530,3	5774,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	158	146	281,8	214,4	661,9	1392,9
строительство	559	663	51,0	76,9	66,0	209,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3913	3864	214,3	444,7	3235,6	7562,3
гостиницы и рестораны	305	331	45,3	53,4	43,1	81,6
транспорт и связь	987	898	282,1	310,3	883,5	1242,7
в том числе связь	260	160	165,4	169,8	467,9	707,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2409	2602	123,2	191,9	256,3	728,8
образование	61	22	2,9	2,2	2,5	0,5
здравоохранение и предоставление социальных услуг	98	88	8,2	13,0	5,3	16,4
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	238	176	33,2	24,0	49,1	69,5

Явление совместного предпринимательства выступает как специфическая российская разновидность предпринимательского бизнеса так называемых многонациональных компаний. Под *многонациональными* компаниями (от англ. multinational company) понимаются предпринимательские фирмы, являющиеся международными по составу участников и национальной принадлежности своих уставных капиталов. Многонациональными в таких компаниях

являются также органы управления предпринимательской фирмой, в состав которых, входят, как правило, граждане различных государств. Вместе с тем предпринимательская деятельность многонациональной компании может осуществляться в границах лишь одного из государств и не иметь тем самым международного характера. Создание многонациональных компаний обычно происходит под воздействием различных побудительных мотивов и опирается на взаимную заинтересованность резидентов различных государств в использовании предпринимательских возможностей друг друга. Совместное предпринимательство на территории России получило развитие под влиянием следующих причин:

- физические и юридические лица иностранных государств заинтересованы в продвижении своих товаров и услуг на российский рынок с помощью знающих данный рынок российских партнеров, согласных на указанное взаимодействие лишь в форме совместного предпринимательства;

- физические и юридические лица иностранных государств заинтересованы в использовании централизованно выделяемых различными правительственными, общественными или финансовыми учреждениями в странах их базирования либо международными организациями финансовых и кредитных ресурсов под целевые проекты, выполнение которых требует создания СП;

- физические и юридические лица иностранных государств заинтересованы в использовании – через СП – возможностей российского партнера в области организации предпринимательской деятельности, технологического развития, разработки инноваций, управления, маркетинга, общественных коммуникаций, а также его благоприятного имиджа;

- российские участники СП заинтересованы в использовании вышеупомянутых возможностей и благоприятного имиджа зарубежного партнера;

- российские участники СП заинтересованы в выведении своей деятельности на международный рынок посредством создания и укрепления собственных конкурентных позиций на нем в качестве участника многонационального предпринимательского бизнеса;

- российские участники СП заинтересованы в красиво выглядящей и громко звучащей «международной крыше» – для приобретения дополнительного авторитета на национальном рынке и локальных рынках, либо для создания обманчивого представления о степени собственной значимости в качестве субъекта международного бизнеса у потенциальных клиентов и поставщиков.

В концепции сращивания международного капитала на современном этапе развития экономики России заложено конкурентное преимущество, поэтому внедрять такие формы предпринимательства необходимо с большей динамикой.

Список литературы

1. Бабанова К.Б. Стратегии ТНК в условиях глобальной экономики // Экономические стратегии, 2009. – № 4.
2. Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации, производства и капитала // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 3. – С. 6–18.
3. Глобализация, проблемы и перспективы развития России. – М., Изд-во МВШ, 2010. – 302 с.
4. Даль В.И. Толковый словарь русского языка. Современная версия. – М.: Эксмо, 2002. – С. 360.
5. Доклад о мировых инвестициях. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Обзор ООН. – Нью-Йорк и Женева, 2010. – 63 с.
6. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: федер. закон. РФ от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ.
7. Россия в цифрах. 2011: кр. стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 581 с.
8. Guellec D., van Pottelsberghe de la Potterie B. "The internationalisation of technology analysed with patent data", Research Policy, 2010, # 30, 8. p. 1247 - 1268. Herkenrath M., Bornschier V. Transnational, Corporations in World Development — Still the Same Harmful Effects in an Increasingly Globalized World Economy? Journal of World-Systems Research, ix, 1, winter 2010.

Вопросы развития инфраструктуры малого и среднего бизнеса: обеспечение доступа к финансовым ресурсам

В статье рассматриваются вопросы формирования адекватной институциональной среды малого и среднего бизнеса в России, ключевым элементом которой в современных условиях является, по мнению автора, обеспечение доступа к финансовым ресурсам. Рассматривается отечественная и зарубежная практика банковской деятельности в данной сфере, анализируются схемы, основные показатели и риски такой деятельности.

The article covers problems connected with the formation of the adequate institutional environment of small and medium enterprises in Russia, the key element of which in modern conditions, according to the author's opinion, is the support to the access to the financial resources. The domestic and foreign practice of banking activities in the field is considered, schemes, base indexes and risks are analyzed.

Ключевые слова: предпринимательство, инфраструктура предпринимательства, малый бизнес, средний бизнес, институциональная среда предпринимательства, доступность финансовых ресурсов.

Key words: enterprise, infrastructure of the enterprise, small enterprise, medium enterprise, institutional environment of the enterprise, accessibility of financial resources/

Одним из основных условий успешного функционирования национальной социально-экономической системы является, как это признано повсеместно, развитая рыночная экономика, базирующаяся на предпринимательской деятельности. Поскольку конкурентоспособность национальной экономики в глобальном мире во многом определяется её способностью к модернизации, структурным изменениям, диверсификации производства, то поэтому необходимо постоянно увеличивать долю малых и средних предприятий, совершенствовать механизмы взаимодействия с крупными корпорациями, обеспечивать различные формы их поддержки, т. е. развивать институциональную среду или инфраструктуру.

Основным ключевым элементом институциональной среды, влияющим на деловую активность малого и среднего предпринимательства в России, в современных условиях является, по нашему мнению, обеспечение доступа к финансовым ресурсам.

Сегодня многие банки разрабатывают специальную кредитную политику в отношении малого и среднего бизнеса, что позволяет им диверсифицировать риски своей деятельности. Однако для коммерческих банков кредитование малых предприятий (и особенно физических лиц) не всегда выгодно, ибо оно часто сопряжено с высокими транзакционными издержками, относительно низкими процентными ставками и высокими рисками неплатежа.

Поэтому особую роль здесь выполняют некоммерческие кредитные учреждения, объединяющие различные формы кооперативного кредита, называемые также учреждениями малого кредита. По нашему мнению, кооперативный кредит для данного рода заемщиков нередко становится наиболее реальным способом исправить свое тяжелое финансовое положение и начать расширенное воспроизводство. Суть деятельности кредитных кооперативов как раз и заключается в использовании принципов кооперативного движения в применении к лицам, которые не обладают значительным размером капитала, но нуждаются в кредитах на производственные цели.

В соответствии с резолюцией A/RES/64/136 от 18 декабря 2009 г. Организации Объединенных Наций 2012 год объявлен Международным годом кооперативов. Поэтому исследование исторического и зарубежного опыта функционирования кредитной кооперации на современном этапе весьма актуально.

Кредитная кооперация представляет собой своеобразную форму взаимной финансовой поддержки кооперирующихся членов. Своими корнями кредитная кооперация уходит в XIX в., когда в Германии, ряде других стран Западной Европы, а также в России под влиянием идей Райффайзена и Шульце-Делича возникли разнообразные формы кредитных кооперативов, такие как народные банки, кооперативы Райффайзена, ссудосберегательные и кредитные товарищества и др. Кредитное дело получило свое эволюционное развитие в Европе и Америке, в результате чего в ряде стран (Германия, Австрия, Франция, Италия, США и др.) сформировались к настоящему моменту времени многоуровневые кредитные системы, составляющие достойную конкуренцию коммерческим банкам. В России в последнее время также происходит активное развитие основ кредитной кооперации, построение ее системы. Кредитные кооперативы уже заняли важную рыночную нишу – кредитную поддержку мелких и средних предпринимателей, фермерских хозяйств.

Рассмотрим более подробно характеристики кредитной кооперации в развитых странах, поскольку именно опыт этих стран стал основным при создании российской кредитной кооперативной системы.

Можно выделить две основные модели кредитной кооперативной системы – континентальную европейскую, образцом для которой служит Германия, и американскую. Принципы, на которых они строятся, едины. К ним можно отнести:

1. Оказание финансовой помощи преимущественно членам кредитного кооператива. На стадии зарождения кредитной кооперации такая помощь предоставлялась исключительно членам кредитного кооператива. В современных условиях многие кредитные кооперативы развились в кооперативные банки, которые расширили свою клиентуру за счет лиц, не являющихся членами этих банков. Так, в Германии кооперативные банки обслуживают около 30 млн клиентов, из которых лишь половина – члены этих банков. Это позволяет кооперативным банкам конкурировать с коммерческими. Вместе с тем преимущественное обслуживание осуществляется в отношении членов банка, причем на более льготных условиях. В США кооперативные банки также имеют право кредитовать лиц, которые не являются их членами, но определяется лимит такого кредитования. Это привело к тому, что кредиты сторонним лицам составляют чуть более 1 % от всех кредитов, предоставляемых такими банками.

2. Основная цель кредитного кооператива заключается в предоставлении финансовых услуг своим членам, а не максимизации прибыли. Это положение регулируется и законодательным образом. Однако оно не означает, что кредитный кооператив (тем более банк) вообще не стремится извлекать доход из своих операций. В противном случае финансовая основа его деятельности была бы подорвана. В частности, займы предоставляются членам кооператива на платной основе, на условиях возвратности и срочности, т. е. в этом отношении они не отличаются от кредитов коммерческих банков. В свою очередь, кредитный кооператив начисляет проценты своим членам по их вкладам. В кредитных кооперативах вклады представлены сберегательными счетами. Кооперативные банки открывают все виды современных счетов, в том числе для осуществления расчетно-кассового обслуживания. Кредитные кооперативы расчетные счета имеют в коммерческих или кооперативных банках.

3. Полученные доходы в кредитном кооперативе в основном идут на увеличение ссудного фонда (в России чаще всего его называют фондом финансовой взаимопомощи), а также на выплату процентов по сберегательным счетам членов кооператива. В кредитных кооперативах стремятся не выплачивать полученные доходы в форме дивидендов, поскольку это уменьшает заинтересованность членов в формировании ссудного фонда и получении займов, приводит к коммерциализации деятельности. В распределении доходов

проявляется одно из отличий кредитных кооперативов от коммерческих банков.

4. Демократический характер управления. Это означает, что члены кредитного кооператива или банка имеют возможность участвовать в его руководящих органах, как правило, имея один голос.

5. Сочетание в деятельности низовых кооперативов кредитных, торговых, снабженческих функций. Так, в Германии примерно $\frac{1}{4}$ всех кредитных кооперативов, помимо предоставления финансовых услуг, осуществляет также торговые и снабженческие функции. Характерно, что и в России стали появляться такого рода кооперативы.

6. Формирование двух групп кооперативов: сельских и городских. Последние во многих странах впоследствии стали называть народными банками. Они в большей мере, чем сельские кооперативы, придерживаются в своей политике принципов коммерческих банков. Вместе с тем кредитная кооперация получила наибольшее развитие именно в сельской местности. Так, в США она носит название «Система фермерского кредита» (Farm Credit System - FCS), в Германии – банки Райффайзена.

7. Можно также четко выделить два класса кредитных кооперативных организаций. Первый из них образуют фермеры, мелкие предприниматели и другие лица, которые нуждаются в займах на производственные и предпринимательские цели. Потребительские займы в таких кооперативах не распространены. Именно такие кооперативы в узком смысле и называют чаще всего кредитными. Однако на практике используют и другие названия. Второй класс кредитных кооперативных организаций образуют кредитные союзы (credit unions). Они объединяют физических лиц и предоставляют кредиты в основном на потребительские цели. Организационно кредитные кооперативы и кредитные союзы, как правило, разделены, т. е. имеют собственные головные структуры.

Особенности континентальной модели кредитной кооперации заключаются в следующем. Во-первых, именно в ряде стран Западной Европы многие кредитные кооперативы постепенно развились до уровня кооперативных банков. Более того, эти банки создали свои центральные банки кооперативного кредита. По уровню капитала, объему и характеру осуществляемых операций такие центральные банки являются одними из ведущих банков своих стран. Среди таких банков можно особо выделить Caisse Nationale de Credit Agricole (Франция), DZ Bank AG (Германия), Raiffeisen Bank (Австрия), Rabobank (Голландия). Основные задачи центрального кооперативного банка состоят в следующем:

- регулирование денежного и кредитного оборота кооперативных учреждений. Поскольку центральный кооперативный банк рас-

полагает значительными свободными средствами, он может предоставлять их по мере надобности нуждающимся кооперативам, либо временно свободные средства одних кооперативов передавать другим. Эта функция сродни функции любого центрального банка страны, но только на мини-уровне;

- регулирование величины процентной ставки в рамках кооперативной системы. Эта связь дает также возможность овладеть механизмом современной банковской техники (инкассирование долговых документов, движение чеков, денежных переводов и т. д.).

- привлечение дополнительных ресурсов на национальном и международных рынках, в первую очередь путем выпуска и размещения собственных долговых ценных бумаг. Названные выше банки являются активными участниками международных рынков ценных бумаг, размещая еврооблигации, евроноты и другие долговые инструменты.

- поддержка при создании новых товариществ и расширении объема деятельности существующих товариществ.

Во-вторых, кредитная кооперация в странах Западной Европы в основном развивается за счет собственных ресурсов. Ресурсы со стороны государства в настоящее время почти не привлекаются. Определенную часть ресурсов кооперативные банки, как уже отмечалось, получают через эмиссию и размещение собственных ценных бумаг на рынках. Более того, организации кредитной кооперативной системы сами являются поставщиком ресурсов для лиц, не принадлежащих к этой системе.

В-третьих, кредитная кооперативная система в Европе носит стройный, заверченный характер.

Кроме того, в структуру рассматриваемой системы входят специализированные лизинговые, страховые, факторинговые и другие компании, созданные кооперативными банками. Хотя эти компании и действуют на коммерческих принципах, однако в первую очередь в интересах своих членов. Это выражается в первоочередном обслуживании членов, а также более льготных условиях обслуживания в сравнении со сторонними организациями. При дальнейшем развитии российской кредитной кооперативной системы данный опыт весьма желательно перенять, поскольку это позволит повысить устойчивость функционирования российских кооперативов, их независимость от внешних условий. Важно также подчеркнуть, что парабанковские организации, которые будут создаваться в кооперативной системе, могут оказать существенную поддержку и кооперативам других направлений, в первую очередь производственным. Ясно, что для них получение таких услуг, как лизинг, факторинг,

важнее, чем для кредитных кооперативов. Поэтому и членами-пайщиками парабанковских организаций должны становиться кооперативы разной функциональной направленности.

Региональные и национальные союзы созданы кредитными кооперативами и банками для осуществления представительских, консультационных функций, программ обучения и переподготовки специалистов в области кредитной кооперации. Для реализации последней задачи также существует сеть кооперативных учебных заведений и центров.

У кредитной кооперативной системы имеются существенные отличия от традиционной кредитной системы. Главное из них заключается в механизме построения этих систем. В кредитной кооперативной системе организации второго уровня принадлежат низовым кооперативам, которые являются их пайщиками. Аналогично созданы организации третьего уровня, членами которых являются организации второго уровня. В этом случае говорят о «перевернутой управленческой пирамиде», в которой отношения собственности и управления базируются на приоритете интересов нижестоящих организаций.

В традиционной кредитной системе властные полномочия осуществляет центральный банк в отношении коммерческих банков и небанковских кредитных организаций. Центральный банк устанавливает для подчиненных организаций нормативы ликвидности, достаточности капитала, резервирования, издает инструкции, обязательные для исполнения, осуществляет пруденциальный надзор за их деятельностью. Кооперативные банки напрямую не подчинены центральному банку, а их связь с последним осуществляется через собственный центральный банк кооперативного кредита.

В Германии, где кредитная кооперативная система одна из наиболее развитых в мире, первоначально центральный банк кооперативного кредита в форме Прусской кассы (конец XIX в.) был создан прусским правительством. И лишь затем, в течение целого столетия государство постепенно уступало свою долю в капитале кооперативным организациям, так что лишь к концу XX в. этот банк стал полностью кооперативным, причем со статусом акционерного общества, т. е. коммерческой организацией. Более правильно утверждать, что кредитная кооперативная система создается «и снизу, и сверху», т. е. эти процессы идут параллельно. В противном случае процесс создания кредитной кооперативной системы может растянуться на долгие годы.

В США и Канаде (провинция Квебек) наибольшее развитие кредитная кооперация получила в сельской местности, среди фермеров. Отличие американской модели кредитной кооперативной системы от европейской континентальной заключается в том, что существенную роль в поддержке не только создания, но и текущего

функционирования кооперативной кредитной системы играют государственные организации, причем не только на этапе создания (как в Европе), но и в современный период. В отношении сельскохозяйственных кооперативов в США эту роль выполняет Ассоциация фермерского кредита (Farmer Credit Association, FCA), которая представляет собой независимое федеральное агентство, ответственное за регулирование и контроль деятельности банков, ассоциаций и других организаций, составляющих Систему фермерского кредита (Farmer Credit System, FCS). В эту систему входят низовые фермерские кооперативы, кооперативные банки и некоторые специализированные организации, в частности Федеральная корпорация сельскохозяйственного ипотечного кредита (Federal Agricultural Mortgage Corporation – Farmer Mac), Строительная ассоциация (FCS Building Association) и Страховая корпорация фермерской кредитной системы (FCS Insurance Corporation).

Ассоциация фермерского кредита устанавливает для кредитных кооперативов нормативы, в частности в отношении размера рисков, достаточности капитала и уровня нормы прибыли. Риски определяются отношением так называемых «плохих ссуд» к их общей сумме. «Плохие» ссуды включают в данной интерпретации, во-первых, ссуды, по которым уже были нарушены условия кредитного договора (в США к ним относятся, в частности, кредиты, по которым проценты не платятся более 90 дней сверх положенного срока), а также сомнительные ссуды, по которым велика вероятность неплатежа. В свою очередь, первая группа ссуд может быть подразделена на безнадежные, т. е. фактически списанные, долг по которым вернуть невозможно (например, на имущество должника было наложено взыскание, но его нет или не хватает для возврата долга), а также реструктуризированные. По последним ссудам вероятность возврата существует, и условия договора изменены (продление сроков выплаты или уменьшение процентов, или и то, и другое).

Сельские кредитные кооперативы помимо собственных средств получают ресурсы от различного рода государственных фондов. Зависимость от государственного финансирования приводит, как показывает опыт, к менее устойчивому функционированию кооперативной кредитной системы.

В американской модели, как и в континентальной европейской, большое значение в поддержке кредитных кооперативов играют 7 кооперативных банков, входящих в FCS и принадлежащих низовым кооперативам. Главным в кооперативной системе является Национальный потребительский кооперативный банк (NCB). Однако его роль не столь велика в регулировании FCS, как роль FCA.

В России сегодня также создается система кооперативного кредита. Можно утверждать, что развитие системы сельскохозяйственной кредитной кооперации сходно с американской моделью.

Первые кредитные кооперативы появились еще в 1991 г. Они стали аналогами касс взаимопомощи советских времен, разница была в том, что кооперативы могли размещать свободные средства на банковские депозиты и имели статус юридического лица. С тех пор в России появились разнообразные формы кредитных кооперативов, которые можно в целом разделить на три группы:

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

2) кредитные кооперативы в сфере сельского хозяйства (названные сельскохозяйственными потребительскими кредитными кооперативами – СПКК);

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

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

Несомненно, такие кооперативы дискредитировали саму идею кредитной кооперации.

Поэтому необходимость принятия единого Закона о кредитной кооперации с четким определением статуса, функций, финансового механизма и других элементов не вызвала сомнений. В июле 2009 г. был принят закон РФ № 190-ФЗ «О кредитной кооперации». Закон объединил регулирование кредитных кооперативов и кредитных потребительских кооперативов граждан.

Однако по-прежнему деятельность сельскохозяйственных кредитных кооперативов регулируется Законом РФ «О сельскохозяйственной кооперации». Вероятно, это связано с тем, что институты системы сельской кредитной кооперации формируются уже достаточно давно, и они не вписываются в систему несельских кредитных кооперативов. При этом российская сельская кредитная кооперация является эффективным инструментом финансирования сельхозтоваропроизводителей и сельского малого бизнеса.

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

Существуют разнообразные, порой противоречащие друг другу данные о численности кредитных кооперативов. Учет кредитных кооперативов в основном ведется отдельно, в зависимости от того, в какую систему они входят. Так, по оценкам экспертов, на середину 2011 г. численность кредитных кооперативов составляла около 1,5 тыс. с 800 тыс. пайщиков и объемом рынка 70–100 млрд руб. [2]. Количество действующих СКПК (по данным Министерства сельского хозяйства РФ) на 1 января 2011 г. составило 1772 кооператива (с активами более 10 млрд руб.), из которых реально работающих 63,1 %¹.

По сравнению с началом 2010 г. произошло сокращение зарегистрированных СКПК. По словам генерального директора Фонда развития сельскохозяйственной кредитной кооперации (ФРСКК) Александра Рассказова, их численность превышала 1900, с общим числом членов около 200 тыс. [1]. В 2010 г. кредитными кооперативами выдано займов на селе малым формам хозяйствования 3081,3 млн руб., в том числе для: личных подсобных хозяйств (ЛПХ) – 1519,9 млн руб., крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) – 1081,1 млн руб., сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПоК) – 308,5 млн руб.

В среднем в месяц по России кредитными кооперативами выдается 100–120 тыс. займов, средняя сумма займа – 70 тыс. руб. для потребительского кредита, 350–400 тыс. руб. – для предпринимательского. Сроки займов в редких случаях превышают один год. Наблюдается тенденция роста доли предпринимательских займов, которая достигла уже 40 %.

Средний сберегательный взнос составляет в целом по России около 80 тыс. руб., правда, эта цифра сильно зависит от региона. Наибольшее развитие кредитные кооперативы получили в Кемеровской области, Алтайском крае, Волгоградской области и Приморье.

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

¹ Резолюция научно-практической конференции Союза сельских кредитных кооперативов и РСО «Агроконтроль». URL: <http://www.chrspkk.ru/home/17/doc/rezolu%D1%81.doc>

обычно 3-х дней), необходимость оформления меньшего количества документов.

Рассмотрим основные особенности становления системы кредитной кооперации в России.

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

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



Рис. 1. Система сельской кредитной кооперации и перспективы её развития

На первом уровне этой системы расположены сельскохозяйственные кредитные кооперативы. Они созданы в настоящее время практически во всех регионах России. На втором уровне – региональные областные (или зональные) СКПК. В 2011 г. в 34 субъектах Российской Федерации кредитными кооперативами первого уровня

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

созданы региональные кооперативы второго уровня. В 2004 г. по инициативе региональных кооперативов был создан Межрегиональный сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив «Народный кредит» (кооператив третьего уровня).

По нашему мнению, данная система не завершена с точки зрения включения в нее кооперативов нижестоящих уровней ни на втором, ни тем более на третьем уровне. Однако идет постепенный процесс «наполнения» системы.

Важным достоинством системы сельской кредитной кооперации является то, что наряду с финансовой структурой (собственно кредитные кооперативы) она включает также организации инфраструктуры поддержки сельской кредитной кооперации. К ним относятся, в частности, на федеральном уровне ФРСКК, Германский фонд поддержки малого бизнеса (ГЕРФО), Союз сельских кредитных кооперативов (ССКК), а также Аудиторский союз, Учебно-консультационный центр «Кооперативный кредит» и страховой кооператив «Оберег». На региональном уровне также идет формирование фондов гарантий и поддержки, региональных ассоциаций и союзов, региональных учебно-консультационных центров и аудиторских союзов.

Специалисты предлагают трансформировать эту систему, включив в нее кредитные организации. В частности, предлагается на верхнем уровне системы создать Банк кредитной кооперации в форме небанковской депозитно-кредитной организации, который имел бы на региональном уровне свои филиалы¹.

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

Принципиальным отличием системы несельских кредитных кооперативов является создание саморегулируемых организаций (СРО), также находящихся на втором уровне. Фактически они представляют инфраструктурный элемент системы. Основными целями СРО в соответствии с Законом (ст. 35) являются осуществление контроля за деятельностью кредитных кооперативов; представление и защита их интересов.

Вместе с тем задачи СРО существенно шире. Не менее важная цель СРО – это страхование кредитных кооперативов. В этих целях

¹ Идея И.Л. Бубнова.

кредитные кооперативы обязаны перечислять средства в компенсационный фонд СРО в размере 0,2 % от их активов. Это придает данным СРО определенную аналогию с фондом страхования банковских вкладов.

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

Однако фактически СРО являются агентами вышестоящих организаций по надзору за соблюдением кредитными кооперативами законодательных актов.

С сентября 2011 г. контроль и надзор в сфере кредитной кооперации относится к компетенции Федеральной службы по финансовым рынкам России¹. ФСФР имеет достаточно широкие полномочия для воздействия на систему несельских кредитных кооперативов. В частности, она имеет право принимать нормативные правовые акты, регулирующие деятельность кредитных кооперативов, их союзов (ассоциаций), СРО, а также устанавливать дополнительные финансовые нормативы сверх нормативов, установленных законом.

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

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

Ограничение рисков кредитных кооперативов включает три основных компонента:

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

Отметим здесь, что, как и банкам кредитным кооперативам запрещено заниматься торговой и производственной деятельностью.

¹ Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 29 авг. 2011 г. №717 «О некоторых вопросах государственного регулирования в сфере финансового рынка Российской Федерации».

Характерно, что в системе сельской кредитной кооперации есть СКПК, которые совмещают эти виды деятельности с финансовой.

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

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

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

Размеры введенных нормативов все же требуют более четкого обоснования, и некоторые из них вызывают сомнения. Например, КК в первые два года может привлекать от одного вкладчика не более 30 % от суммы всех сбережений. Поскольку одна из главных проблем кредитных кооперативов – это первичное становление, привлечение членов, то на практике, это будет тормозить развитие новых кооперативов, так как кооператив мог бы привлечь крупную сумму и пустить ее на развитие.

Весьма важно отметить, что имеется существенное отличие в нормативном регулировании рисков СКПК и несельских кредитных кооперативов. В соответствии с действующей редакцией Закона «О сельскохозяйственной кооперации» предусмотрено обязательное установление нормативов финансовой деятельности, приведен перечень этих нормативов (ст. 11). В частности, это ограничения:

- в соотношении размера паевого фонда и размера резервного фонда;
- собственного капитала кредитного кооператива и активов его баланса;
- активов баланса кредитного кооператива и его текущих обязательств;
- максимального размера займа, выдаваемого одному заемщику, и активов кредитного кооператива;

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

- величины временно свободного остатка фонда финансовой взаимопомощи, которая не может составлять более чем 50 процентов средств этого фонда.

Однако, как видно, сами эти ограничения устанавливаются в основном СКПК. Фактически это означает, что законодательное регулирование деятельности СКПК менее жесткое, чем несельских кредитных кооперативов.

В то же время перечень ограничений относительно вариантов размещения средств СКПК фактически такой же, как и у несельских КК.

В Законе о кредитной кооперации учтена необходимость саморазвития системы кредитной кооперации, что невозможно без привлечения внешних источников финансирования. Все эти источники можно разделить на две группы:

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

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

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

Увеличение средств системы несельской кредитной кооперации также обеспечивается и за счет предоставленного СРО права самостоятельно размещать средства компенсационного фонда в размере не более 20 млн руб. с соблюдением определенных ограничений (ст. 40). В отличие от кредитных кооперативов второго уровня на-

правления размещения средств расширяются: это вложения в акции российских эмитентов, обращающиеся на рынке, а также объекты недвижимости. Однако полученные от таких размещений доходы не играют роли дополнительного источника ссудного фонда кредитной кооперации, а идут на увеличение компенсационного фонда, т. е. также выполняют функцию страхования рисков системы.

Таким образом, сегодня от успешного функционирования системы кредитной кооперации зависит в определенной степени органичное развитие малого и среднего бизнеса. Поскольку же малый бизнес является наиболее мобильным сектором экономики, быстро приспособляющимся к меняющимся условиям рынка, то создание для него адекватной инфраструктуры в нашей стране путём обеспечения доступности финансовых ресурсов позволит повысить его доходность, а следовательно, и привлекательность как сферы занятости.

Список литературы

1. Сельская кредитная кооперация: на пути к стабильному развитию // Агрострахование и кредитование. – 2010. – № 1.
2. Юрищева Д., Дементьева С. Кредитную кооперацию ставят в очередь // Коммерсант. – № 140 (4681). 02.08.2011.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.52(100)

М. А. Табаровская

Перспектива участия России в коалиционных группировках ВТО

В статье рассматриваются вопросы, связанные с коалиционными группировками внутри Всемирной торговой организации, а также с интересом России к отдельным группам стран участниц. В статье детально раскрывается исторический аспект формирования различных группировок внутри ГАТТ/ВТО, приводится классификация коалиций по торговым интересам. Автором предлагаются наиболее важные коалиционные группировки, участие России в которых будет способствовать отстаиванию интересов страны и благотворно отразится на внешней торговле государства.

The article discusses issues related to coalitions in the World Trade Organization and the interest of Russia to certain groups of participants. The article opens up a detailed historical aspect of the formation of various groups of countries within the GATT / WTO and gives a classification of coalitions according to the trade interests. The author offers the most important coalition groups for participation of Russia which will contribute to defending the interests of the country and beneficial impact on foreign trade in the state.

Ключевые слова: ВТО, Россия, коалиции, группа стран – новых участниц, доступ на рынки несельскохозяйственных товаров, торговые интересы, группа развивающихся стран по сельскохозяйственным вопросам.

Key words: WTO, Russia coalitions, new members group, non agricultural market access, trade interests, developing countries group for agriculture.

В современном обществе по поводу полноправного участия России во Всемирной торговой организации постоянно ведутся дискуссии. Появились самые разнообразные мнения по данному вопросу в связи с возросшей в последнее десятилетие информированностью общественности. В конце 2011 г. завершилось событие, долгое время волновавшее российских ученых-экономистов, отечественный бизнес, группу экономических дипломатов, представляющих интересы страны. Россия присоединилась к ВТО после сложного пути длиной в восемнадцать лет. Позитивный итог многосторонних переговоров о присоединении России к ВТО является перспективой развития

международной торговли страны и формирования новых отраслей промышленности.

Рабочая группа (РГ), состоявшая из 62 членов ВТО (ЕС как один), предварительно одобрила пакет документов, касающийся российского присоединения. Пакет включал в себя перечень обязательств по товарам, перечень обязательств по услугам и доклад РГ, содержащий описание российского торгового режима и системные обязательства, подтверждающие соответствие этого режима нормам ВТО. Данные документы отражают результаты двусторонних переговоров, проведенных Россией с 57 членами ВТО (по товарам) и 30 членами (по услугам), а также многосторонних переговоров по системным обязательствам. С момента утверждения всех документов у страны есть 220 дней для их ратификации. В случае с Россией ратификация парламентом договоренностей о присоединении страны к ВТО должна быть завершена 3 июля 2012 года, а в августе Россия станет полноправным членом ВТО [4].

Стране, безусловно, необходимо извлечь определенную выгоду от вступления во Всемирную торговую организацию. Прежде всего, будучи в ВТО, страна получает право влиять на правила международной торговли, что крайне необходимо развивающемуся государству для повышения собственного рейтинга. Помимо этого, страна сможет защищать свой экспорт, своих производителей на внешнем рынке. В данный момент такой возможности у нас нет. Особенно важным представляется избавление от целого ряда дискриминационных процедур, которые сегодня действуют в отношении отечественных экспортеров и производителей.

Как полноправной стране-участнице России необходимо решить проблему транспарентности законодательной системы, позаботиться об открытости рынка, расширении доли экспорта и создании дополнительных рабочих мест, особенно если речь идет о рынках с высокой долей добавленной стоимости, высокотехнологичной продукции. Выгоды от вступления России в ВТО в среднесрочной перспективе составят 3,3 % от ВВП. В денежном выражении показатель составит 49 млрд долларов. В долгосрочной перспективе Всемирный банк прогнозирует выгоды России от вступления в ВТО в 11 % от ВВП или 162 млрд долларов. Около 72 % этой выгоды будет получено за счет повышения качества услуг и снижения цен, а еще 28 % обеспечит снижение таможенных пошлин, в том числе и для российских экспортеров [13].

ВТО представляет собой крупную площадку по формированию правил международной торговли. Вместе с Россией 16 декабря 2011 г. в состав организации были также приняты Черногория и Самоа. Таким образом, при успешной ратификации договоренностей

правительством новых стран-участниц к лету 2012 г. численность ВТО составит 156 стран. Решения в рамках ВТО (как и в рамках ее предшественницы ГАТТ) принимаются путем консенсуса, каждая страна имеет один голос, и решение считается принятым, если никто из членов, присутствующих на заседании, в момент принятия решения формально не возражает против предлагаемого варианта. Большинство решений в организации принимались открытым способом без голосования, что вызывало опасения со стороны развивающихся стран, они часто не решались открыто высказывать свою точку зрения, поскольку это могло повлечь наложение определенных запретов развитыми странами, в то же время молчание расценивалось как автоматическое согласие. Зачастую представители развивающихся стран не приглашались Генеральным секретарем на закрытые собрания, на которых решались важные торговые вопросы [3, с. 48–60; 10, с. 65–78].

Наиболее остро трансформация ГАТТ¹ из клуба богатых в организацию развивающихся и развитых стран происходила в 1964–1979-е гг. (период «Кеннеди раунда» и «Токио раунда», ведь именно в то время ряд развивающихся государств начал отстаивать свои интересы, образуя коалиции в целях усиления своего влияния и лоббирования интересов. Так, в 1964 г. в рамках ЮНКТАД формируется коалиция стран G-77, члены этой группировки действовали и в рамках ГАТТ. На сегодняшний день эти страны и некоторые присоединившиеся к ним позже представляют коалицию АСР (Asian, Caribbean and Pacific countries), действующую и внутри ВТО.

На протяжении каждого последующего раунда ГАТТ/ВТО наблюдается рост числа коалиций в организации. Постоянной темой переговоров было решение вопроса более полного участия развивающихся стран в решении задач многосторонней торговой системы. Негативный опыт министерской конференции в Сиэтле (1999) показал недостаток точек соприкосновения в переговорном процессе между развитыми и развивающимися странами. Сегодняшние коалиционные группировки внутри ВТО поражают степенью институционализации, многие из них добились не только значимости, но и существенных успехов, действуя согласованно. Под данное определение попадают группа-20, группа-33, группа наименее развитых стран (НРС), группа стран Африки, Карибского бассейна и Азиатско-Тихоокеанского региона (АКТ), Африканская группа, группы малых стран с уязвимой экономикой, Карибского сообщества и Кернская группа [15].

¹ Генеральное соглашение по тарифам и торговле.

На уровне ГАТТ групповая, или представительская, система ведения переговоров еще не получила такого развития, какое она приобрела в рамках ВТО. Но уже тогда утвердилась практика неофициальных консультаций – так называемые консультации в «зеленой комнате». Участники данных консультаций должны быть «приглашенными», и, как правило, большее число приглашенных были представителями развитых стран [7, с. 17–24; 9, с. 7–15]. Одной из причин в том, что приглашенные должны быть в ранге посла, что многие бедные страны не могли себе позволить. Решения, принятые в итоге этих консультаций, затем формально представлялись другим и часто оказывались принятыми. Следовательно, решения вырабатывались узкой группой заинтересованных стран. В последнее же время определенные развивающиеся страны приглашаются к участию в консультациях в узком кругу в своем официальном качестве – координаторов коалиций. Данная практика началась с прямого включения коалиций в процессы принятия решений ВТО в ходе подготовки министерской конференции 2001 г. в Дохе. На министерской конференции в Гонконге процесс переговоров в «зеленой комнате» функционировал как «псевдопарламентская» система, в которой различные группы стран были представлены своими координаторами: Африканская группа – Египтом, АКТ/группа-90 – Маврикием, группа наименее развитых стран – Замбией, группа-20 – Бразилией, группа-33 – Индонезией, и принимали активное участие в консультациях в узком кругу [14, с. 38–45; 6].

Долгое время в организации особняком стояла проблема легитимности и прозрачности торговых переговоров. Появление все большего числа коалиций свидетельствует о достижении консенсуса в вопросе организации переговорного процесса. Таким образом, в ВТО наблюдается не только рост числа и влияния групп по интересам, но и активное включение в рабочий процесс развивающихся стран, что повышает степень прозрачности процесса принятия решений [11, с. 17–28]. Торговые переговоры проходят на основе равенства, и тем самым организация постепенно утрачивает былую славу «клуба богатых». Хотя отстаивать свои интересы группам развивающихся стран непросто, и расширение коалиционного представительства в «зеленой комнате» улучшает лишь некоторые аспекты внутренней прозрачности ВТО [12, с. 3–7]. После принятия в 2004 г. июльского пакета (рабочей программы Раунда Доха) центр тяжести дискуссий сместился в сторону определенных групп: группы-6 (ЕС, США, Япония, Австралия, Индия и Бразилия) и группы-4 (ЕС, США, Индия и Бразилия), исключив подавляющее большинство развивающихся стран и их коалиции.

Большинство блоков внутри ВТО создается с целью своевременного и сиюминутного ответа другим странам. Торговые блоки вокруг единой торговой политики в основном формируются спонтанно в качестве ответной реакции одной группы стран на политику, проводимую в рамках ВТО другой группой. Так, например, блок G-20 (группа-20 развивающихся стран) возник накануне министерской конференции в Канкуне в противовес совместному предложению США и Евросоюза по сельскому хозяйству. Другим примером может служить активность в присоединении со стороны Лиги арабских государств (ЛАГ), ранее поступало предложение о вхождении всех арабских стран в ВТО в рамках ЛАГ, которое было отклонено в основном из-за противодействия США и Израиля. Создание арабского блока в рамках ВТО может поспособствовать вхождению Лиги арабских государств в организацию в будущем. Во главе блока арабских стран, если такой будет создан, скорее всего, встанут Саудовская Аравия и Египет. Впрочем, создание единого арабского альянса будет, безусловно, выгодно всем арабским государствам, членам ВТО. Арабские страны в рамках торговой организации постараются оказать сопротивление требованию некоторых участников о более широкой либерализации. В основном это касается банковского сектора, страхования, финансов и т. д. В эти отрасли арабские государства не очень хотят пускать «чужаков». Именно этот вопрос (не полностью закрытый до сих пор) был в числе основных, когда в ВТО принимали Саудовскую Аравию. По словам экспертов, создание любых многосторонних блоков в рамках ВТО приветствуется организацией. Создание блоков внутри организации может быть весьма положительно для процессов, идущих внутри нее. Переговоры между блоками и группировками вести гораздо легче, и они более эффективны, чем двусторонние переговоры государств между собой. Кроме того, причастность к блоку позволяет слабейшим странам также выступать не в одиночку, а в составе более крупной организации и таким образом лучше защищать свои интересы.

Очевидно, что страны-члены и секретариат ВТО стремятся использовать коалиции для противодействия концентрической модели принятия решений, обеспечивая при этом достаточный уровень представительства всех стран-членов. Способ привлечения коалиций к процессу принятия решений обеспечивает гибкость: члены ВТО могут свободно корректировать характер своих коалиций, а их альянсы могут меняться в зависимости от изменений в переговорном процессе. Однако построенные на региональной основе группы могут стать более сплоченными; блоковые коалиции могут развалиться, когда переговоры перейдут к стадии детализации; в связи с изменением повестки дня могут возникнуть новые тематические

группы. Но хотя конкретные группировки и могут измениться, нет оснований предполагать, что коалиции как средство структуризации участия развивающихся стран в работе ВТО прекратят свое существование.

В преддверие получения полноправного членства в организации перед Россией стоит задача самоопределения. В любом случае страна станет участником той или иной группировки, скорее всего, это будет несколько коалиций, чьи интересы наиболее совпадают с интересами и целями РФ. Первоочередной и наиболее вероятной коалиционной группировкой с участием в ней России предположительно станет группа недавно присоединившихся участников (*recently acceded member RAMs*). Координатором данной группировки является Тайвань, на сегодняшний день численность группы составляет 19 участников: Албания, Армения, Кабо-Верде, Китай, Тайвань, Хорватия, Эквадор, Македония, Грузия, Иордания, Киргизия, Молдова, Оман, Панама, Саудовская Аравия, Королевство Тонга, Украина, Вьетнам. В коалиции состоят страны, присоединившиеся к организации после 1995 г. Самым давним участником данной группировки является Эквадор (с 1997 г.), а самым молодым – Украина (2008 г.). Участники стремятся взять на себя как можно меньше обязательств по либерализации торговли в связи с условиями в рамках своих соглашений о членстве. Очевидно, что такая позиция будет близка и России, страна уже подучила длительный переходный период на срок до девяти лет и не стремится к полной либерализации. Отметим, что группа стран (новых участниц) существует в ВТО скорее номинально, поскольку не формирует и не отстаивает четких интересов. Присоединившись к ВТО, страна автоматически получает членство в данной группе, но оно не накладывает на страну определенных обязательств. Это группа новичков, которым первое время необходимо держаться вместе с целью получения информации от более опытных участников организации.

Среди немалого числа блоков в ВТО наибольших результатов смогла добиться группа-20. Эта группа развивающихся стран образовалась в рамках Доха раунда в 2003 г. в Канкуне. На сегодняшний день группа состоит из 23 стран-участниц. Доля в мировом экспорте сельскохозяйственной продукции группы-20 составляет около 20 %, несмотря на то, что в это время также действовала Кернская группа, чей аналогичный показатель по доле в мировом экспорте в сельском хозяйстве составлял около 25 % [16]. Однако Кернская группа, состоящая как из богатых и бедных государств, не смогла должным образом противостоять натиску США и ЕС и защитить интересы развивающихся стран. Поэтому переговорщики Бразилии приняли выигрышное стратегическое решение, объединив в отдельную коа-

лицию развивающихся стран экспортеров сельскохозяйственной продукции, причем в отличие от Кернской группы в ней появились такие значимые игроки в мировой торговле, как Индия и Китай. При этом в группу-20 вошли десять стран-участниц Кернской группы, но, несмотря на это, нельзя утверждать, что первая группа дублирует интересы последней. Сравнивая требования Кернской группы и группы-20, стоит отметить, что хотя первая стремится к большей либерализации в сельском хозяйстве, второй удалось добиться большего числа уступок от развивающихся стран. В группе-20 пришлось учесть разносторонние взгляды стран-участниц коалиции. В частности, чтобы заручиться поддержкой Индии и Китая в вопросе поддержки местного производителя и использования экспортных субсидий, Бразилия и другие страны Латинской Америки отказались от более жесткого подхода в либерализации доступа на рынок [1]. В связи с этим возникает вопрос об интересах России к группе-20. В этой группировке состоят все страны-участницы БРИКС и успешно продвигают свои интересы. Проблематика российских реалий состоит в том, что сельскохозяйственная отрасль является одной из самых уязвимых и неконкурентоспособных. Эксперты утверждают, что именно данное направление промышленности подвергнется опасности в первое время членства страны в организации. Группа-20 отстаивает интересы развивающихся стран в области сельского хозяйства и требует сокращения импортных пошлин на рынки развитых стран. Опыт переговорного процесса участников коалиции G-20 может быть полезен для России в целях ускорения решения вопросов сельскохозяйственной отрасли страны.

Другим серьезным коалиционным объединением считается группа стран НАМА (Non Agricultural Market Access (НАМА)). Доступ на рынки несельскохозяйственных товаров – данный вопрос является одним из ключевых в многосторонних торговых переговорах Доха-раунда. Предполагается ведение переговоров о сокращении тарифных пиков на экспортируемые промышленные товары и значительное улучшение условий доступа на рынки развитых стран для промышленных товаров с территории развивающихся стран, включая уменьшение тарифной эскалации. Одним из наиболее спорных вопросов в переговорах по НАМА остается предложение по секторальной либерализации, которое предусматривает резкое сокращение или полную отмену тарифов в отдельных промышленных секторах (например, в отношении химических продуктов, промышленного оборудования, велосипедов). США, ЕС и другие развитые страны хотят, чтобы государства с крупными и быстро растущими рынками, такие как Китай, Индия и Бразилия, присоединились к секторальным инициативам. Последние возражают, поскольку в соот-

ветствии с мандатом раунда Доха участие в таких инициативах является добровольным. Между членами ВТО долго сохранялись разногласия по двум критичным параметрам в переговорах по НАМА: 1) формуле для определения будущего уровня тарифов развитых и многих развивающихся стран; 2) механизмам гибкости, определяющим, до какой степени последние смогут защитить некоторые продукты от международной конкуренции. Между формулой и механизмами гибкости имеется прямая взаимосвязь: страны могут принять более низкие коэффициенты формулы (они станут предельно допустимыми уровнями тарифов) в обмен на большую свободу действий для защиты чувствительных секторов от требований к сокращению тарифов [2]. Несмотря на то, что по вопросам НАМА существует колоссальное количество разногласий между странами, участники переговоров продолжают рассматривать детализированную информацию по торговле и тарифам стран, представленную авторами различных инициатив, и пытаются найти потенциальный торговый эффект от участия в этих инициативах. Возможно, Россия увидит определенный интерес к группе стран, решающих вопросы доступа на рынки несельскохозяйственной продукции, поскольку товары данной категории являются первоосновой в экспортной структуре страны.

По оценкам Министерства финансов, присоединение к ВТО даст российской экономике дополнительно около 0,4 % прироста в год, или 3–4 % за 10 лет. В России доля внешней торговли в ВВП приближается вплотную к 40 %, учитывая данный факт, присоединение к ВТО должно положительно отразиться на экономике страны [8]. По словам Сергея Лукьянова, вице-президента Российского союза предпринимателей текстильной и легкой промышленности, от вступления в ВТО в итоге выиграют швейные производства – те, кто производит конечный продукт. Хотя, если говорить о стоимости качественного импортного сырья, то ждать заметного ее снижения не приходится. Сейчас пошлина на это сырье составляет 15 %, за 3–4 года она снизится на 5 %. Изменение цены произойдет рубля на полтора, что может оказать лишь незначительное влияние на текстильную промышленность. Необходимо отметить, что изменения будут отчетливо видны по прошествии первого десятилетия членства в организации [5].

Эксперты Всемирного банка также полагают, что в долгосрочной перспективе позитивный эффект будет наиболее выраженным. Доходы среднестатистического российского домохозяйства могут увеличиться на 7,2 % в год, при этом более чем у 99 % домохозяйств прирост доходов составит от 2 до 25 % каждый год. Заработные платы квалифицированных специалистов и неквалифицированных рабочих,

по оценкам, в среднесрочной перспективе вырастут примерно на 5 и 4 % соответственно, а в долгосрочной перспективе примерно на 17 и 13 %. Что касается предельных таможенных тарифов, то в соответствии с принятыми Россией обязательствами средний невзвешенный (предельный) тариф в рамках режима наибольшего благоприятствования (РНБ) должен составить после выполнения всех обязательств 8,2 %. При этом средний невзвешенный применяемый тариф РНБ составит всего 7,6 %, поскольку по многим позициям таможенного тарифа применяемые ставки пошлин будут ниже предельного уровня, требуемого в соответствии с обязательствами России перед ВТО. Этот уровень сопоставим со средним невзвешенным применяемым тарифом РНБ в России, который в 2011 г. составил 11 %. «Несмотря на снижение пошлин, в большинстве отраслей повысится рентабельность и конкурентоспособность в результате сокращения затрат на ресурсы (особенно ресурсы для оказания услуг) и повышения цен на экспортную продукцию. В отношении секторов, где могут высвободиться работники, правительство должно принять надлежащие меры, направленные на оказание помощи высвобождаемым работникам в адаптации к новым условиям путем предоставления ресурсов для переподготовки или переезда к новому месту работы с более высокой зарплатой», – отмечают эксперты ВБ [13].

В целях достижения позитивного результата от участия в организации России как новой участнице процесса международной либерализации, необходимо определить стратегию и тактику самого процесса членства в ВТО, обозначить наиболее важные вопросы для обсуждения, тщательно формулировать цели задачи. В таких условиях выбор партнера, возможно, наиболее важный момент. В условиях многообразия существующих группировок в ВТО, страновичок может выбрать те из них, которые наиболее соответствуют ее экономическим интересам и участие в которых, быстрее приведет страну к желаемому экономическому эффекту. На сегодняшний день нет оснований предполагать, что коалиции как средство структуризации участия развивающихся стран в работе ВТО прекратят свое существование, а потому России необходимо будет делать правильный выбор групп единомышленников для упрочения своих позиций и разрешения переговорных проблем.

Список литературы

1. Дантас А., Проколова А.Г. Страны Латинской Америки в ВТО (на примере Бразилии) // ВТО: особенности взаимодействия стран / под ред. С.Ф. Сутина. – М.: ЭКСМО, 2008.

2. Дискуссии по НАМА: участники почти готовы к реальным переговорам // Информ.-аналит. бюл. «Мосты». – 2008. – №7. – URL: <http://trade.ecoaccord.org/bridges/> (дата обращения: 01.03.2012).
3. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. – М.: Экономика, 2003. – С. 188.
4. Информационное бюро по присоединению России к Всемирной торговой организации. URL: http://www.wto.ru/ru/news.asp?msg_id=28783 (дата обращения: 26.02.2012).
5. Лукьянов С.Н. Эксперт: российская легкая промышленность не боится вступления в ВТО // Информационный канал. 11.03.2012. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=736635&cid=6> (дата обращения: 15.03.2012).
6. Маюр Пател. Консенсус и создание коалиций в ВТО // Мосты, 2008. Вып. 5. URL: http://trade.ecoaccord.org/bridges/5/Russian_5.pdf (дата обращения: 29.03.2012).
7. Минкова К.В. Международная многосторонняя торговля от античности до ВТО. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006.
8. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <http://www1.minfin.ru/ru/international/> (дата обращения: 25.02.2012).
9. Страны с переходной экономикой в системе ВТО / под ред. С. Ф. Сутина. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005.
10. Amrita Narlikar, Fairness in International Trade Negotiations // The World Economy. – V. 29. – No. 8, August 2006. P. 1005–1028.
11. Gallagher P. The first ten years of WTO: 1995–2005. Cambridge Univ. Press, 2005.
12. Hoesckman B.M. and Event S.J. Economic Development and Multilateral Trade cooperation. December, 2005. – URL: www.worldbank.org.
13. Moderating Risks, Bolstering Growth: Russian Economic Report // Всемирный банк. 27.03.2012. URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/RUSSIANFEDERATIONEXTN/0,,contentMDK:23153528~menuPK:305619~pagePK:2865066~piPK:2865079~theSitePK:305600,00.html> (дата обращения: 02.04.2012).
14. Odell, J. S. Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2006.
15. Pedro da Motta Veiga Managing the challenges of WTO participation: Case Study 7, Brazil and the G-20 Group of Developing Countries. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/casestudies_e/case7_e.htm (дата обращения: 26.02.2012).
16. REPORT ON G20 TRADE AND INVESTMENT MEASURE. 08.03.2010. URL: http://www.unctad.org/en/docs/wto_oecd_unctad2010d1_en.pdf (дата обращения: 29.02.2012).

Модель межбанковской трансмиссии шоков ликвидности в условиях мирового финансового кризиса 2008-09 гг.

В статье описан механизм межбанковского распространения шоков ликвидности в условиях мирового финансового кризиса 2008-09 гг. Также автор характеризует роль данного механизма в расширении масштабов кризиса. Сущность механизма раскрывается на основе построенной автором модели.

In the article the author describes the mechanism of interbank financial instability transmission through the liquidity shock channel in the context of World financial crisis 2008-09. Also the author characterizes the role of that mechanism in broadening the crisis transmission. The essence of the mechanism is described in the model.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, финансовые рынки, «эффект заражения», трансмиссия шоков, шоки ликвидности, сокращение кредитного плеча, продажа активов со скидкой.

Key words: World financial crisis, financial markets, contagion effect, shock transmission, liquidity shocks, deleveraging, fire-sale of assets

Совокупные потери от Мирового финансового кризиса 2008-09 гг. (далее МФК), по оценкам МВФ, превысили триллион долларов и оказались выше, чем от всех предшествовавших финансовых кризисов второй половины XX в. [2, с. 16]. Кризис поразили не только финансовый, но и реальный сектор экономики. Сокращение темпов роста ВВП по итогам 2009 г. составило в среднем по миру 1,1 %, а для развитых стран – 3,4 %. Также произошло сокращение объемов международной торговли, которое затронуло 90 % стран мира и оказалось самым крупным со времен Второй мировой войны [3]. Целью данной статьи является анализ факторов, обусловивших значительную силу и широкий охват шоков при распространении МФК. В свою очередь, действие данных факторов рассматривается на основе межбанковской трансмиссии шоков, вызванных обесценением производных финансовых инструментов, основанных на ипотечных кредитах США.

Проблеме распространения финансовых кризисов посвящено множество работ. Наиболее подробно каналы распространения фи-

нансовых кризисов от источника возникновения на новые институты, рынки и государства изучены и описаны в рамках теорий «эффекта заражения» финансовым кризисом. Первые работы о теории «эффекта заражения» появились в 1990-х гг. в результате исследования распространения масштабных финансовых кризисов в Латинской Америке, России и Юго-Восточной Азии [4].

Существуют различные трактовки основных каналов распространения финансовых кризисов. Обобщенная классификация каналов трансмиссии была отражена в работе Л. Эрнандеса и Р. Вальдеса в 2000 г. [6]. Авторы предложили выделить три основных типа каналов заражения: торговые связи, финансовые рынки и макроэкономические сходства стран. В работе отечественных авторов Н. Горюновой и П. Минакира можно встретить другую классификацию, включающую фундаментальные и поведенческие каналы распространения финансовых кризисов [1]. К фундаментальным каналам относятся прямые и косвенные финансовые связи между странами, а также торговые связи. В свою очередь, к поведенческим каналам относятся стадное поведение инвесторов и несовершенство финансовых рынков.

При анализе механизмов распространения МФК необходимо учитывать, что данный кризис отличается от предшествовавших ему финансовых кризисов по ряду причин. Во-первых, он является «тройным» кризисом, который включает в себя как валютно-банковскую, так и долговую составляющую. Во-вторых, основная масса исследованных и описанных финансовых кризисов второй половины XX в. относилась к «кризисам третьего мира», т. е. к кризисам в развивающихся странах. Однако МФК является, в первую очередь, финансово-экономическим кризисом развитых стран, глобальным «кризисом первого мира», от которого пострадал и ряд развивающихся стран.

Для лучшего понимания механизмов распространения МФК далее следует кратко рассмотреть его развитие. Как известно, в условиях МФК финансовая нестабильность зародилась на финансовых рынках США. В начале 2007 г. началось снижение цен на рынке недвижимости в США, что привело к росту неплатежей по выданным в США ипотечным кредитам, в первую очередь субстандартного типа. Рост неплатежей по ипотечным кредитам привел к проблемам с регулярностью выплат по производным финансовым инструментам, которые были основаны на данных ипотечных кредитах. Речь идет о производных финансовых инструментах разных типов: Asset backed securities (ABS), Mortgage backed securities (MBS), Collateralized debt obligations (CDO), Collateralized mortgage obligations (CMO). В целом их можно охарактеризовать как структурированные ценные бумаги, основанные на ипотечных долгах США (далее – СЦБ).

В 2007 г. началось обесценение СЦБ, что стало для финансовых институтов в США и Великобритании причиной значительных балансовых списаний. За вторую половину 2007 и первую половину 2008 г. произошло банкротство ряда крупных финансовых институтов в США и Великобритании: Northern Rock, Bear Stern, Fannie Mae и Freddie Mac. Банкротства крупных системообразующих банков обострили ситуацию на мировых финансовых рынках.

Поворотным моментом, послужившим поводом к распространению МФК на множество рынков и государств, стало банкротство инвестиционного банка Lehman Brothers в США 17 сентября 2008 г. Данное банкротство явилось поводом к началу паники, переоценке уровня рисков и массовым продажам активов инвесторами. В результате кризис охватил как развитые, так и развивающиеся страны, а его проявления стали очевидными не только в финансовом, но и в реальном секторе экономики. Особенности развития МФК до и после банкротства Lehman brothers показаны на рис. 1.

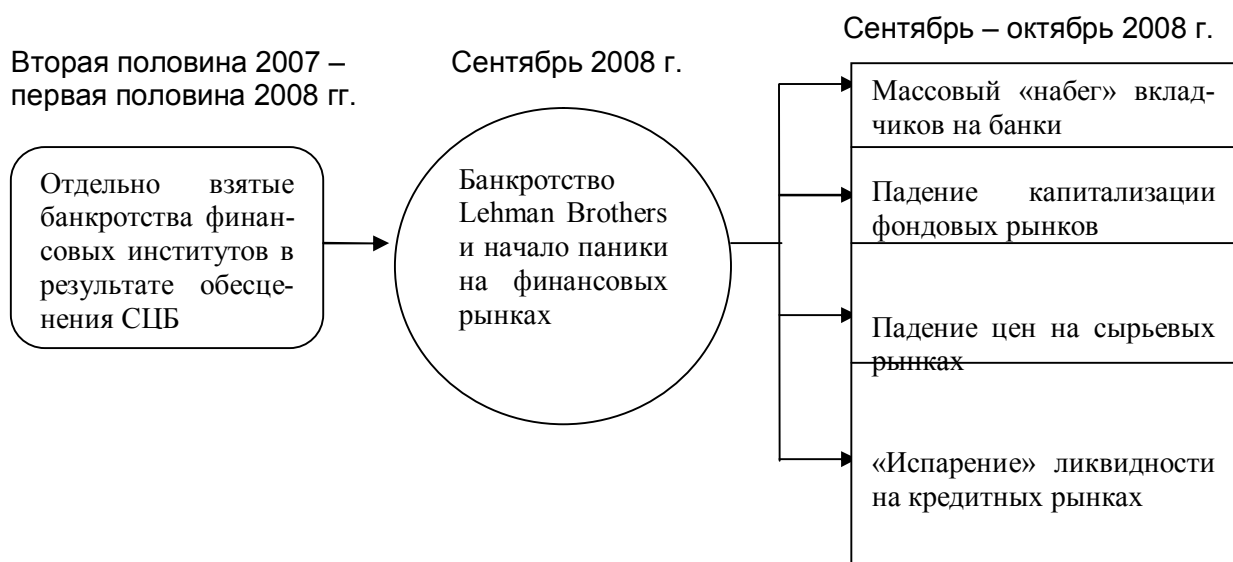


Рис. 1. Развитие Мирового финансового кризиса 2008–09 гг.*

При анализе каналов распространения МФК можно выделить прямые и косвенные финансовые связи, торговые связи, а также поведенческие каналы. То есть МФК распространялся по всем вышеназванным типам каналов трансмиссии финансовых кризисов. В свою очередь, по нашему мнению, сила возникших в условиях МФК шоков и значительный их охват, в первую очередь, были связаны с наличием косвенных финансовых связей между пострадавшими финансовыми институтами.

Как следует из теории, распространение финансовых кризисов через наличие косвенных финансовых связей происходит в связи с

* Составлено автором.

взаимосвязанностью портфелей активов инвесторов, т. е. с наличием в их портфелях одних и тех же или коррелирующих видов ценных бумаг. В условиях кризиса происходит продажа международными инвесторами части своих активов, что ведет к их обесценению и распространению кризиса на новые финансовые институты. В рамках трансмиссии финансовых кризисов по данному каналу можно выделить действие двух взаимосвязанных эффектов:

- эффекта операций на финансовом рынке. Связан с распространением плохих новостей, которые мотивируют инвесторов к изменению уровня риска своего портфеля, тем самым приводя к продаже инвесторами активов, которые не соответствуют новому допустимому уровню риска;

- эффекта шоков ликвидности. В рамках данного канала возникновение финансового кризиса на отдельно взятом рынке ведет к потерям со стороны международных инвесторов, имеющих на данном рынке активы. Из-за необходимости покрыть понесенные потери и привлечь ликвидность для текущих нужд международные инвесторы вынужденно продают активы.

На практике в условиях МФК распространение кризиса через косвенные финансовые связи происходило, прежде всего, в связи с обесценением СЦБ. Следует отметить, что в преддверии кризиса совокупный объем субстандартных ипотечных долгов в США составлял порядка 1 трлн долл., что соответствовало примерно 1 % от совокупного объема мирового финансового рынка. При этом проблемы, возникшие в связи с данным незначительным сегментом мирового финансового рынка, приобрели глобальный масштаб в силу того, что ряд факторов обусловил усиление негативных шоков. В результате действия данных факторов вынужденная продажа СЦБ приобрела характер глобальной «распродажи» активов по ценам ниже номинала, что привело к еще большему их обесценению, значительным потерям финансовых институтов и «заражению» кризисом множества новых рынков. Далее следует перечисление основных факторов усиления негативных шоков в условиях МФК.

1. СЦБ были включены в портфели множества инвесторов с разной склонностью к риску. СЦБ пользовались большим спросом у инвесторов по всему миру в силу наличия их траншей как с низкими, так и с высокими кредитными рейтингами. В частности, совокупный объем бумаг типа ABS у иностранных держателей в преддверии кризиса превышал 2,5 трлн долл. или около 60 % их общего объема и более 15 % иностранных требований США [2, с. 37]. Другими словами, СЦБ входили в портфели множества самых разных инвесторов по всему миру. В зависимости от кредитного рейтинга СЦБ, они входили в портфели как склонных к риску, так и консервативных инвесторов: пенсионных фондов, Центральных банков и прочих государственных институтов ряда стран.

2. В условиях МФК значительно обесценились СЦБ как с низкими, так и с высокими рейтингами. В условиях МФК, в первую очередь, сократились платежи по субстандартным СЦБ с низкими кредитными рейтингами, однако далее неплатежи распространились и на СЦБ с более высокими кредитными рейтингами, включая «AAA». Ярким примером данных процессов может послужить информация об объемах сокращения стоимости ценных бумаг типа CDO. В случае с бумагами, выпущенными в начале 2006 г., к началу 2009 г. обесценение по траншам с кредитным рейтингом «AA» превысило 60 %, с самым низким рейтингом «BBB» превысило 90 %. В случае с бумагами, выпущенными в 2007 г., степень обесценения по данным типам ценных бумаг и в первом, и во втором случае превысила 90 % [5, с. 234]. Таким образом, обесценение активов было значительным и ударило даже по консервативным инвесторам, избегающим риска.

3. В преддверии МФК на балансах крупнейших международных банков сформировалось противоречие между активами и пассивами по срокам погашения, что привело к снижению их устойчивости и к «набегу вкладчиков». В пассивах крупнейших международных банков доля коротких заемных средств значительно превышала собственный капитал, значительный объем пассивов составляли сделки РЕПО, при этом активы банков в значительной степени состояли из ценных бумаг и долгосрочных кредитов и обладали сравнительно невысокой ликвидностью.

4. Значительный объем вложений международными банками в СЦБ финансировался за счет заемных средств. В течение продолжительного периода времени начиная с 1980-х гг. наблюдался последовательный рост объемов применяемого международными банками кредитного плеча. Это было обусловлено стремлением финансовых институтов максимизировать объемы чистой прибыли от своих операций. В частности, коэффициент достаточности капитала ряда крупнейших банков США с 1981 к 2007 г. снизился примерно в 2 раза (рис. 2). К 2007 г. в финансовой системе США заемные средства превышали собственный капитал у коммерческих банков в 7–10 раз, при этом у хедж-фондов и инвестиционных банков данное различие составляло порядка 20–30 раз [2].

Важным обстоятельством здесь является то, что международные банки наращивали кредитное плечо, в том числе ради вложения средств в активы, связанные с ипотечными кредитами США. Снижение рыночных цен СЦБ в условиях МФК стало проблемой для финансовых институтов, вложивших в активы такого типа значительные объемы заемных средств. В общем случае, инвесторы столкнулись с сокращением своих активов, что при этом означало и сокращение возможностей вернуть краткосрочные долги. Другими словами, произошло сокращение как рыночной ликвидности – возможности продать на рынке активы по их номинальной цене, так и

ликвидности финансирования – доступности средств, которые банк мог бы привлечь для обслуживания текущих долгов.

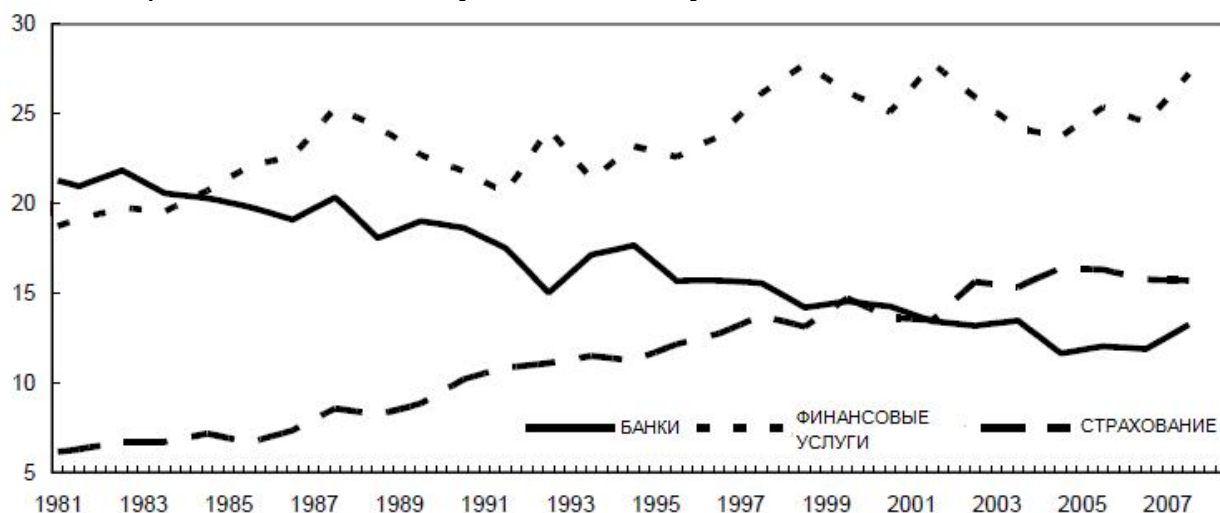


Рис. 2. Коэффициент достаточности капитала 10 крупнейших финансовых компаний США по секторам*

Важным обстоятельством, усиливающим характер шоков, стала система балансового учета активов под названием mark-to-market, которая применялась инвестиционными банками. Данная система учета подразумевает корректировку балансовой стоимости активов с учетом изменения их рыночных цен.

Другим обстоятельством, обусловившим усиление шоков в условиях МФК, стала устанавливаемая национальными финансовыми регуляторами фиксированная норма достаточности капитала. В соответствии с требованиями, установленными ФРС до МФК, требование к достаточности основного капитала инвестиционного банка было установлено на уровне 4 %.

В результате сочетания значительных объемов применяемого кредитного плеча, системы учета mark-to market и фиксированной нормы достаточности капитала процесс сокращения балансовой стоимости активов для инвестиционных банков происходил с повышенной интенсивностью. Для лучшего понимания данного механизма «мультипликации» процессов сокращения стоимости балансовых активов целесообразно проиллюстрировать его с помощью числового примера и построить описывающую его модель.

Модель механизма межбанковской трансмиссии шоков через сокращение кредитного плеча приводится в виде блок-схемы (рис. 3).

* The Global Economic Crisis: Systemic failures and Multilateral Remedies // United nations. New York and Geneva, 2009. P. 13.

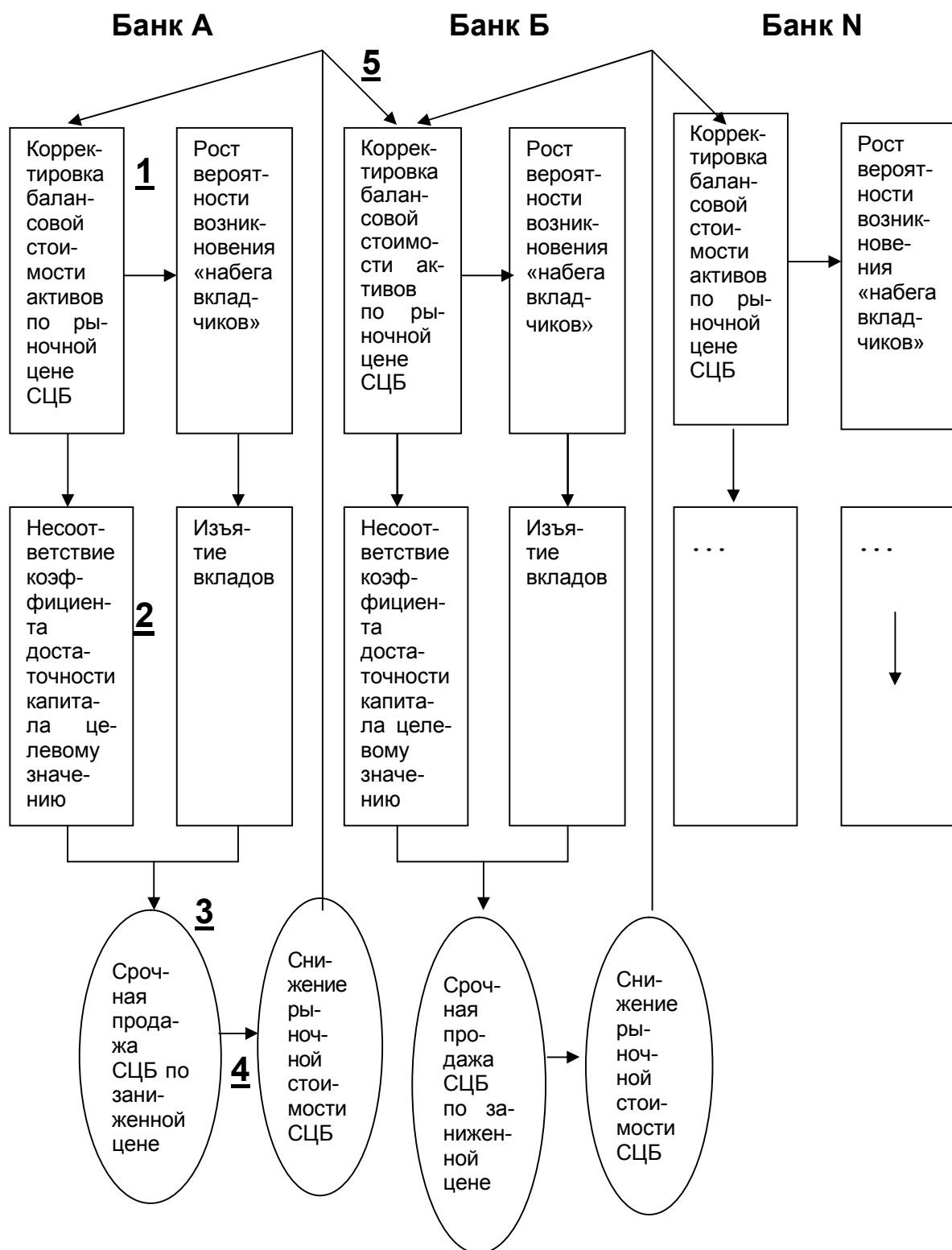


Рис. 3. Модель межбанковской трансмиссии финансового кризиса по каналу шоков ликвидности*

* Разработано автором.

Данная модель рассматривает несколько банков: соответственно, банки А, Б и N на (рис. 3). В данной модели имеются следующие допущения.

1. Установленное банковским регулятором требование к достаточности капитала фиксировано и составляет 5 % ($Cr=0,05$).

2. СЦБ в портфеле активов банков учитываются на основе их текущей рыночной оценки. Другими словами, учет балансовой стоимости СЦБ ведется в соответствии с принципом «market-to-market», что практиковалось в случае с инвестиционными банками в условиях МФК.

3. Все банки в модели А, Б и N имеют определенную долю СЦБ, основанных на ипотечных кредитах США в своих портфелях активов.

В нашей модели баланс банка А изначально выглядит следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Баланс банка А изначально

Активы	Пассивы	Коэффициент достаточности капитала
100	5 (собственный капитал)	5/100=0,05
	95 (займы)	

На этапе, помеченном цифрой 1 (см. рис. 3), механизм приводится в действие обесценением СЦБ, отразившемся на балансовой стоимости активов. Допустим, что активы обесценились на 1 д. е. В результате на балансе банка происходит сокращение как активов, так и собственного капитала банка на 1 д. е. (табл. 2).

Таблица 2

Баланс банка А после корректировки (этап 2)

Активы	Пассивы	Коэффициент достаточности капитала
99	4	4/99=0,04
	95	

В результате коэффициент достаточности капитала снижается и оказывается ниже целевого значения в 0,05, данный этап отражен цифрой 2 (см. рис. 3). Банку приходится корректировать свой баланс

для достижения минимально допустимого значения достаточности капитала.

Для этого банку приходится продать активов на 19 д. е., что отражено цифрой 3 (см. рис. 3). После этого баланс банка выглядит следующим образом (табл. 3):

Таблица 3

Баланс банка А после продажи активов (этап 3)

Активы	Пассивы	Коэффициент достаточности капитала
80	4	4/80=0,05
	76	

Далее на этапе 4 (см. рис. 3) в силу роста предложения СЦБ на рынке происходит снижение их рыночной стоимости. В результате банк переоценивает стоимость балансовых активов в соответствии с рыночной ценой («1» на рис. 3), и цикл повторяется. Таким образом, сокращение ликвидности для банка А принимает форму циклического самоусиливающегося процесса. В результате у банка А происходит сокращение балансовой стоимости, значительно сокращается доступный банку объем ликвидности, в результате растет вероятность дефолта банка, что вызывает снижение его кредитоспособности.

На основе приведенного выше примера можно вывести математическую зависимость объема активов, которые банк А вынужден продать, от установленного регулятором требования к достаточности капитала.

$$\Delta A = \Delta A_0 / Cr,$$

где A – балансовая стоимость активов;

Cr – коэффициент достаточности капитала, рассчитывающийся как отношение собственного капитала банка к балансовым активам.

Можно преобразовать формулу следующим образом:

$$\Delta A = \Delta A_0 \times Lr,$$

где Lr – величина кредитного плеча, рассчитываемая как отношение величины балансовых активов банка к его собственному капиталу.

Таким образом, можно сделать вывод, что сила шоков ликвидности в условиях МФК, т. е. степень значительности сокращения баланса банка в условиях МФК, имела прямую зависимость, во-

первых, от степени снижения цены на определенную разновидность СЦБ, а во-вторых, от величины кредитного плеча, применявшегося банком. В свою очередь, она имеет обратную зависимость от размера собственного капитала банка и от установленной регулятором величины нормы достаточности банковского капитала.

Следует обратить внимание, что помимо обесценения СЦБ механизм сокращения кредитного плеча может быть приведен в действие с помощью изъятия вкладчиками своих средств из банка («2» на рис. 3). Если банк испытывает дефицит ликвидности, ему также придется осуществить продажу части активов для возвращения вкладчикам их средств или обслуживания текущих долгов («3» на рис. 3). В этом случае продажа активов банком может также послужить причиной снижения стоимости активов («4» на рис. 3) и привести механизм в циклическое движение. Снижение балансовой стоимости активов банка повышает вероятность его дефолта, что ведёт к новым изъятиям из банка, т. е. растет вероятность «набега вкладчиков» («1» на рис. 3).

Также важным аспектом трансмиссии шоков в представляемой модели является срочная продажа активов со скидкой на этапе 3 (см. рис. 3). Чем ниже опускается стоимость СЦБ, тем большее их количество банк вынужден продать на данном этапе, при этом спрос на них сокращается. В результате сокращения спроса на СЦБ банку приходится переходить на распродажу других типов активов из своего портфеля, что вызывает обесценение других типов активов, а вместе с этим и трансмиссию кризиса на новые рынки. Также важным аспектом в трансмиссии кризиса на новые типы активов и новые рынки являлась асимметричность информации, которая значительно возросла в условиях несоответствия реального качества ряда производных финансовых инструментов рейтингам, присужденным им рейтинговыми агентствами.

В силу наличия СЦБ как в портфеле банка А, так и в портфелях остальных банков в результате снижения рыночной стоимости СЦБ происходит межбанковская трансмиссия шока сокращения ликвидности («5» на рис. 3). В результате действий банка А процесс корректировки балансовой стоимости активов охватывает остальные банки, и они также вынуждены осуществлять продажу СЦБ. Таким образом, трансмиссия шоков сокращения ликвидности распространяется на всю рассматриваемую совокупность банков и принимает форму циклического самоусиливающегося процесса.

Как отмечалось выше, в сентябре 2008 г. МФК перерос из финансовой нестабильности на некоторых рынках развитых стран в финансовый кризис мирового масштаба. В свою очередь, на основе описанных в модели процессов можно пояснить данный переход.

1. Как следствие сокращения активов и капитала и роста объемов изъятия средств у множества банков возникли финансовые затруднения, значительно возросла вероятность дефолтов. Результатом этого стал рост контрагентского риска в глобальном масштабе, который привел в сентябре 2008 г. к «испарению» ликвидности на мировых кредитных рисках. В силу сокращения ликвидности в глобальном масштабе привлечение средств на кредитных и денежных рынках становится намного более затратным.

2. Продажа банками различных видов своих активов со скидкой в глобальном масштабе стала причиной снижения стоимости активов на различных рынках. В результате происходит трансмиссия кризиса на новые рынки, в частности, проявившаяся в «падении» фондовых и сырьевых рынков.

В итоге разработанная автором модель может служить иллюстрацией действия механизмов, которые спровоцировали расширение масштаба МФК. Как следует из модели, значительную роль в развитии МФК сыграли международные банки, которые осуществляли высокорисковые финансовые операции с использованием кредитного плеча значительных размеров. Воздействие шоков ликвидности запустило циклический самоусиливающийся процесс продажи международными банками своих активов со скидкой. Сила процесса определялась объемами применяемого международными банками кредитного плеча. Данный процесс стал причиной распространения кризиса на новые рынки, что обусловило расширение масштаба МФК.

Список литературы

1. Горюнова Н.П., Минакир П.А. Финансовые кризисы на развивающихся рынках. – М.: Наука, 2006. – 215 с.
2. Ершов М. Мировой финансовый кризис. Что делать?. – М.: Экономика, 2011. – 295 с.
3. Devereux M., Yetman J. Financial Deleveraging and the International Transmission of Shocks // NBER Working Paper. – 2009. – № 16226.
4. Eichengreen, B., Rose, A.K., and C. Wyplosz, 'Contagious currency crises', Centre for Economic Policy Research Discussion Paper, 1453, London, UK, 1996a.
5. Financial Contagion // edited by Robert W. Kolb. Wiley, 2011.
6. Hernandez L., Valdes R. What Drives Contagion Trade, Neighborhood, or Financial Links? IMF Working Paper WP-01-29. – Washington DC: IMF. – March, 2001.
7. The Global Economic Crisis: Systemic failures and Multilateral Remedies // United nations. New York and Geneva, 2009.

Научный подход к проблеме социально-экономического развития региона: история вопроса

В статье рассматриваются научные подходы к проблемам регионального развития России начиная с советского периода. Выделены этапы в развитии советской школы регионалистов. Отмечены ученые, внесшие наибольший вклад в развитие региональной экономической теории в тот период. Показана эволюция в развитии региональной экономической теории в конкретные исторические этапы.

The article covers scientific approaches to problems of regional development during the Soviet period of Russia's development. The certain stages in development of the Soviet school regionalists are allocated. The special mention of the scientists who brought the greatest contribution to development of the regional theory during this period, is made. The evolution of the regional theory during the certain historical stages of Russia's development is shown.

Ключевые слова: экономический регион, региональная экономика, региональные программы, экономическое районирование, территориальное устройство, территориально-производственный комплекс, программно-целевой метод.

Key words: economic division into districts, the territorial device, territorial and production complex, economic region, regional economy, regional programs, program-target method.

Впервые в России авторы плана ГОЭЛРО в рамках данного проекта предложили экономическое районирование России исходя из соображений близости источников сырья (в том числе энергетического), сложившегося территориального разделения и специализации труда, а также удобного и хорошо организованного транспорта [4], выделили транспортно-энергетический каркас территории страны. В результате было образовано восемь основных экономических районов: Северный, Центрально-промышленный, Южный, Приволжский, Уральский, Западно-Сибирский, Кавказский и Туркестанский.

Одна из особенностей формирования экономических регионов в рамках единого народнохозяйственного комплекса в нашей стране

состоит в том, что обобществление производства происходило преимущественно в отраслевой (ведомственной) форме. Такая направленность в обобществлении производительных сил была характерна еще для дореволюционной России. В советский период этому же способствовала ограниченность инвестиций для создания новых производств (или восстановления ранее действовавших) в условиях огромной территории государства и относительно слабом ее хозяйственном освоении.

В этих конкретных исторических условиях постепенно создавались предпосылки для вызревания комплекса характерных черт и признаков, объективно обуславливающих формирование единого народнохозяйственного комплекса (ЕНХК) и его организационных структур – экономических регионов [13, с. 36–44]. Сложилась совокупность республик, областей, районов, взаимосвязанных друг с другом отношениями по производству продукции и услуг, развивающихся по единому хозяйственному плану. Сближались уровни социально-экономического развития республик.

Однако преимущественно ведомственная форма обобществления, которая содействовала в течение длительного времени ускоренному развитию производительных сил, начинает постепенно утрачивать эту свою способность.

В 1957 г. была предпринята серьезная попытка заменить ведомственную форму управления на территориальную. VII сессия Верховного Совета СССР принимает Закон «О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством». Принимается решение о переносе центра тяжести руководства промышленностью и строительством на места, в экономические регионы при сохранении общего народнохозяйственного плана. Четырехзвенная система подчинения (союзная, союзно-республиканская, республиканская и местная) была заменена на двухзвенную: союзно-республиканскую и местную.

В период совнархозов, которые просуществовали до 1965 г., усилились экономические связи в территориальном разрезе и внутрирегиональная кооперация и специализация. Стали создаваться межрегиональные производства, промышленные узлы, осуществлялась работа по преодолению замкнутого технологического цикла машиностроительных предприятий, по развитию производственной и социальной инфраструктуры в городах и поселках. Обеспечивались меры по комплексному развитию территории. Таким образом, совнархозы дали сильный импульс территориальной интеграции производительных сил. Совнархозы позволили усилить оперативность управления, приблизить руководство к производству, мобилизовать межотраслевые источники роста.

Однако новая форма управления просуществовала недолго. Вскоре обнаружились ее существенные недостатки. Создавая благоприятные условия для внутрирайонной специализации, такая форма управления стала препятствовать межрайонной специализации, осуществлению единой экономической политики в стране и порождала стремление у местных Советов производить почти все у себя и только за счет своих сил.

Выход из создавшегося положения осуществлялся путем развития централизованных начал. С роспуском совнархозов (1965) восстанавливается отраслевая система управления. Дальнейшее развитие получает ведомственное обобществление производства. Восстанавливается положение отрасли как единого союзного комплекса производств. В рамках данного периода объективно оформились почти и все основные черты ЕНХК и экономических регионов [12, с. 640–645].

Еще в момент образования СССР и ориентации на перестройку экономического базиса потребовалось внести существенные изменения в административно-территориальное устройство страны. Сложившееся в дореволюционный период деление не отвечало новым политическим и экономическим установкам. С решения этой научно-практической задачи начинается формирование советской школы регионалистов. Ее видными представителями становятся известные экономгеографы Н.Н. Колосовский, И.Г. Александров, Г.М. Кржижановский, Н.Н. Баранский, О.А. Колесников, Р.Г. Саушкин и др.

В основу создаваемой теории районирования закладываются ленинские идеи выделения и обоснования отраслевых (промышленность, сельское хозяйство) и интегральных районов, исходя из уровня развития производительных сил и производственных отношений, специализации и степени развития товарности.

Вся территория Советского государства была подразделена на 19 районов (областей): 10 – относилось к Европейской части (Северо-Западный, Центральный, Уральский, Кавказский и др.), а 9 – к азиатской (Западно-Сибирский, Кузнецко-Алтайский, Туркменский, Дальневосточный и др.) В дальнейшем первоначально установленная структура районирования пересматривалась, а количество районов увеличивалось, менялись и их названия. В границах районов осуществлялась реализация плана электрификации страны и формировались органы по управлению хозяйством. Стали создаваться, хотя еще и в зачаточном виде, территориальные социально-экономические системы [13, с. 434–441].

Индустриализация страны, восстановление и развитие народного хозяйства ставят перед региональной наукой новые задачи, и центр тяжести, таким образом, перемещается на проблемы разме-

щения производительных сил, формирования хозяйства в границах административного района, а в межотраслевом разрезе – на решение проблем расселения и специализации. Основным объектом исследования становятся экономический район, его формирование, пути развития. Расширяется междисциплинарная база исследований. Наряду с экономгеографами, которые продолжают занимать лидирующую роль в развитии данной отрасли знаний, все более активно начинают вносить свой вклад градостроительная наука, демография, статистика, математика.

Значительный вклад в развитие теории экономических районов и особенностей их функционирования внесли Я. Фейгин, П. Алампиев, А. Пробст, Б. Семевский, А. Румянцев, Э. Алаев, Е. Силаев, В. Павленко, Р. Шнипер, А. Колотиевский, Б. Хорев, С. Лавров, Н. Агафонов и др.

Наибольший вклад в развитие теории экономических районов и на эволюционность ее развития, с точки зрения применимости ее на практике в конкретных исторических этапах развития страны, внес, на наш взгляд, В.В. Кистанов – патриарх районирования, ведущий разработчик проекта модернизации территориального устройства России [6; 7; 8].

Формирование развитой хозяйственной и социальной базы административных районов было обусловлено, прежде всего, территориально-производственным комплексобразованием (ТПК). В изучении этого направления районообразования советская школа достигла больших успехов. Суть данного процесса не ограничивается расширением сферы кооперирования, комбинирования, специализацией. Он имеет собственно территориальный аспект, выражающий взаимодействие трех уровней: район как целостное хозяйство, ТКК как его главная составляющая и города как центры территориального комплексирования.

Таким образом, хозяйственная территория, выделяющаяся внутри страны специализацией, структурой производства, природными и людскими ресурсами, включает ТКК соответствующего масштаба, который, в свою очередь, экономически тяготеет к ядру данного района, в качестве которого выступает город.

Н.Н. Колосовский писал, что ТКК не следует отождествлять с территорией района. Они образуют его функциональную часть, экономгеографическую категорию. «Каковы бы ни были таксономические районирования, невозможно обойтись без представления об "ядрах", "очагах", "центрах"..., формирующих регионы» [9, с. 8].

Е.Д. Силаев акцентировал внимание на служебные функции ТКК в экономическом районе. Он подчеркивал, что речь идет не о территории, а о комплексе производств на ней. Беря за основу лишь

территориальный признак, зачастую выхолащивают суть понятия «комплекс» [16, с. 6].

Экономические районы, - отмечает Н.Т. Агафонов, – включают в себя не только ТПК, но и межкомплексные пространства. Поэтому понятие «район» и географически и экономически шире понятия «комплекс». Это несовпадение особенно выражено на территориях нового района, где на долю межкомплексных пространств приходится основная часть площади экономических регионов [2, с. 84].

Были предприняты обоснования сущности материальной основы ТПК. Так, Н.Н. Колосовский полагал, что ею являются энергопроизводственные циклы. Они представляют собой «...совокупность производственных процессов и, следовательно, развивающихся в экономическом районе на основе сочетания данного вида энергии и сырья от первичных форм – добычи и облагораживания сырья – до получения всех видов готовой продукции, которые можно производить на месте, исходя из приближения производства к источникам сырья и энергии и рационального использования всех компонентов сырья и энергетических ресурсов» [9, с. 144].

В рамках региональной науки продолжались исследования проблем размещения производительных сил. Большой вклад в решение этой проблемы внесли Я.Г. Фейгин, Л.А. Алампиев, А.Е. Пробст. При этом советская школа разработала иные по сравнению с зарубежной практикой методы увязки хозяйственных объектов к тем или иным источникам сырья, топлива, энергии, местам концентрации трудовых ресурсов, районов потребления готовой продукции, а также методические подходы к обоснованию эффективности затрат на размещение производственных объектов применительно к экономическим зонам.

Советская школа базировала свои методологические подходы к размещению промышленности не на принципе максимальной прибыли для отдельных предприятий, а на достижении общего снижения издержек производства по территориальному комплексу в целом. Эти методы были в последующем заимствованы зарубежной наукой.

В 70-е гг. возникает объективная потребность в активизации региональных исследований и приведения их в соответствие с новыми задачами. Этого требовали достигнутый уровень обобществления, сложившаяся к этому времени не только необходимость, но и возможность широкого использования межотраслевых и межпоселенческих производственных связей. В основном были исчерпаны экстенсивные методы расширенного воспроизводства, и во весь рост встала проблема интенсификации. Требовали своего решения такие проблемы, как рациональное использование природных, тру-

довых и производственных ресурсов, ускорение научно-технического прогресса, охрана окружающей среды. К этому же времени вызревает ЕНХК. Усложняются задачи планирования и управления народным хозяйством.

Системный анализ всех аспектов формирования и развития городов и преодоление разобщенности междисциплинарных исследований приобретают особую актуальность. Большой вклад в решение насущных проблем данного периода развития регионалистики внесли: А.М. Авдоткин, И.А. Ильин, С.Б. Лавров, Г. Лаппо, В.Д. Павленко, В.Р. Павлов, В. Можин, Г.С. Ронкин, Б.С. Хорев, А. Успенский, О.П. Литовка, А. Кочетков, М.Н. Межевич, Сигов, Е.П. Муравьев, В.И. Гофман, Ю.Л. Пивоваров, Д.Г. Хаджаев, М.В. Посохин, Г.М. Романенкова, О.М. Шкоротан и др.

Особенность данного периода в развитии советской школы регионалистики состоит, прежде всего, в том, что предмет региональных исследований усложняется. Происходит его переключение с экономического района на *экономический регион*, т. е. к более сложному социально-экономическому образованию.

К региональной науке предъявляются все новые и новые требования, определенные урбанизацией, расселением, демографическим развитием, экологией и т. д.), а она оказывается все менее и менее способной удовлетворить эти требования практики. Расширение предмета исследования вступает в противоречие с возможностями каждой отдельно взятой научной дисциплины охватить этот объект целиком. В этих условиях все более осознанным становится понимание необходимости устранить междисциплинарную разобщенность в системе региональных наук и, сохраняя их самостоятельность, объединить на достижение общих целей социально-экономического развития общества. Выполнение этой задачи становится возможным лишь на основе разработки научных основ формирования региональной политики. Но для этого необходимо формирование новой науки – «региональной экономики».

В период с 1976 по 1989 г. было опубликовано большое количество работ, полностью или в числе прочих рассматривавших возможности применения программно-целевых методов для решения различных проблем развития региона.

Понятие «программа» в его современном толковании вошло в обиход отечественных ученых и практиков в конце 70-х гг., когда все более очевидной становилась невозможность традиционного планирования разросшегося народного хозяйства в масштабах страны и ее отдельных территориальных составляющих – республик, областей, городов и т. п. Это обстоятельство во многом определило мощный региональный крен первых советских программ. Разработ-

ка региональных целевых программ обещала комплексные и действительно территориальные обоснования будущих планов.

С самого начала этого «исследовательского бума» можно было проследить концентрацию внимания ученых на *трех основных сферах применения региональных программ*: решении крупных многоотраслевых народнохозяйственных проблем регионов в масштабах нескольких регионов [11; 5], проблем развития отдельных регионов и территорий (областного, районного, городского масштаба) [3] и обеспечении решения чисто отраслевых проблем на региональном уровне.

Примером программ первого типа может служить одна из последних и самых известных попыток комплексного преобразования огромной части страны в связи с прокладкой и инфраструктурным обустройством Байкало-Амурской магистрали (БАМ). Примером программ второго типа могут служить крупномасштабная программа развития Красноярского края, по масштабам преобразований и потребности в ресурсах лишь немногим уступавшая «программе БАМ», программе развития Московской области или Фрунзенского района Москвы. Наконец, программы третьего рода могут иллюстрировать региональные разделы известных в 80-е годы «продовольственной» программы или «комплексной программы научно-технического прогресса».

Сформировались научные школы и устойчивые творческие коллективы, сделавшие методологию региональных программ своим основным делом. Среди них можно назвать школу Р.И. Шнипера и М.К. Бандмана, в которую входили: А.С. Маршалова, В.Л. Лысенко, Г.А. Унтура, А.С. Новоселов, Н.И. Ларина, А.А. Кисельников и ряд других. Особое значение для этой школы имели работы М. К. Бандмана – одного из крупнейших советских специалистов по проблемам ТПК. Идеи сибирских ученых, по сути, намного опередили свое время. Они плодотворно используются и развиваются и в середине 90-х годов; одним из подтверждений этого может служить эталонное по системности и глубине проработки всех аспектов проблемы исследование «Нижнее Приангарье: логика разработки и основные положения концепции программы освоения региона», опубликованное в 1996 г. в Новосибирске.

Итогом деятельности школы Р.И. Шнипера и М.К. Бандмана стали опубликованные в Новосибирске «Методологические положения подготовки региональных программ различного уровня» (1989). Эта квинтэссенция тогдашних представлений о сути и методах разработки региональных программ [1; 10; 14].

Программа понималась как увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс социально-экономических,

производственных, научно-исследовательских, организационных и других заданий и мероприятий, направленных на реализацию долгосрочной народнохозяйственной проблемы. При этом предметом регионального программного планирования считалась территориальная проблема, а основной задачей – взаимная увязка интересов развития экономики страны, отраслей и отдельной региональной социально-экономической системы.

Были предложены качественные критерии отбора проблем для программной проработки и очередность их решения, в том числе актуальность проблемы (которая должна была оцениваться по степени влияния на достижение важнейших целей социально-экономического развития страны) и, собственно, необходимость применения программно-целевых методов планирования. Были сформулированы и те критериальные условия, при которых возникла необходимость в разработке именно региональной комплексной программы.

В рассматриваемых «Методологических положениях» отмечалось как факт наличие специфических внутрирегиональных проблем, которые носят «всеобщий характер и с решением которых неизбежно сталкивается каждое территориально-административное образование».

Несомненным достижением творческой мысли того времени следует считать формулирование базовых методических принципов, на которых должна основываться любая региональная программа и верность которым только и делала ее программой. Эти принципы явились результатом и теоретических изысканий, и обширного практического опыта.

Подводя итог краткому обзору теоретических концепций исследования различных сторон регионального развития, являющихся предметом целого ряда гуманитарных и естественных наук, можно сделать вывод о том, что наиболее эффективным представляется подход, при котором регион (как часть национального государства) рассматривается в качестве некоей социально-экономической целостной территории, характеризующейся:

- во-первых, определенной структурой хозяйства;
- во-вторых, наличием соответствующих органов власти и управления;
- в-третьих, специфическими природно-географическими чертами;
- в-четвертых, особенностями духовно-исторической жизни проживающего в нем населения.

Исходя из сказанного, можно утверждать о правильности комплексного на стыке целого ряда наук подхода к проблеме социально-экономического развития региона.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г., Шнипер Р.И. Региональные программы (на примере Сибири) // Программно-целевое управление социалистическим производством. – М., 1980.
2. Агафонов Н.Т. Территориально-производственное комплексирование. – М.: Наука, 1983.
3. Битунов В.В., Чистяков Е. Г., Шульга В. А. Методы планирования хозяйства города. – М., 1981.
4. Гвоздецкий В. План ГОЭЛРО. Мифы и реальность // Наука и жизнь. – СПб. – 2001. – № 5.
5. Попов Г.Х., Косов Н.С. Программно-целевой метод в управлении и планировании. – М., 1980.
6. Кистанов В.В. Научные проблемы совершенствования экономического районирования // Проблемы теории и практики размещения производственных сил СССР. – М., 1976.
7. Кистанов В.В. Федеральные округа России: важный шаг в укреплении государства. – М.: Экономика, 2000.
8. Кистанов В.В. Объединение регионов России: Преимущество для управления и предпринимательства: К реформе территориального устройства. – М.: Экономика, 2007.
9. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования. – М.: Наука, 1958.
10. Лейбкин А.Р., Руднева Е.В., Рудник Б.Л. Проблемы методики и организации разработки комплексных программ. – М., 1983.
11. Новиков Е.Д., Самохин Ю.М. Комплексные народнохозяйственные программы М., 1976.
12. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. – Т. 5. – М., 1968.
13. Саушкин Ю. Г. Экономическая география: история, теория, методы, практика. – М., 1973. – 559 с. (778554 - ОХДФ).
14. Семенов В.М. Вопросы разработки долгосрочной программы социального развития региона // Изв. СО АН СССР. 1978. № 6. Сер. обществ. наук. Вып. 2.
15. Семушкин А.Т. Проблемы территориального управления экономикой: территориально-отраслевой принцип планирования: теория и практика. – М., 1980.
16. Силаев Е.Д. Эффективность экономики региона. – М.: Наука, 1987.

К вопросу об управлении производственной мощностью промышленного предприятия

В статье рассматриваются вопросы проектирования промышленного предприятия в контексте обоснования его производственной мощности, приводятся методологические подходы к определению уровня экономической активности предприятия с учетом отраслевых особенностей, анализируются экономические результаты увеличения объема производства за счет эффекта масштаба.

The article deals with problems of projection of the industrial enterprise in the context of substantiation of its production capacity. The methodological approaches to determining the level of economic activity of the enterprise with the account of the branch peculiarities are given. The economic results of production increase due to economies of scale are analyzed.

Ключевые слова: промышленное предприятие, производственная мощность, проектирование, управленческая экономика, модель поведения фирмы, максимизация прибыли, добывающая промышленность.

Key words: industrial enterprise, production capacity, projection, management economics, model of company behavior, profit maximization, extractive industries, economies of scale.

Экспозиция вопроса.

Уровень экономической активности (производственная мощность, объем производства) является одним из ключевых параметров, обеспечивающих предприятию возможность формирования конкурентных преимуществ, захвата соответствующей доли рынка, обеспечения устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Параметр «производственная мощность» закладывается на стадии проектирования предприятия, и задачи проектирования промышленных предприятий составляют значительную часть общего объема проектных задач фирмы. Концепция промышленного предприятия в значительной степени определяется создаваемым производством, которое, в свою очередь, определяется намеченной к реализации производственной программой, являющейся результа-

том сбытовой деятельности фирмы в соответствии с выбранной моделью ее поведения в рыночном пространстве.

Существует значительное количество моделей, позволяющих объяснить поведение фирм и их управляющих в терминах их задач и целей.

К их числу относятся такие модели, как максимизации прибыли; максимизации продаж; максимизации роста; максимизации добавленной стоимости (японская модель); управленческого поведения и др. Модели максимизации продаж и роста отличаются от модели максимизации прибыли в части краткосрочных целей, но сближаются с ней в максимизации прибыли в отдаленной перспективе. По оценкам, наибольшей популярностью в настоящее время пользуется модель максимизации прибыли, которая позволяет прогнозировать поведение коммерческой организации в условиях правовых, моральных и социальных ограничений [4; 7 и др.].

Экономисты давно склонны считать, что главной целью организации любого типа должна быть максимизация ее выгод по отношению к затратам. Для коммерческой организации выгоды, которые она стремится получить, выражаются в форме прибыли. Поскольку рыночная экономическая система позволяет фирмам в нерегулируемых отраслях получать столько, сколько они смогут получить, первоначально предполагалось, что поведение фирмы наилучшим образом может быть описано при помощи модели максимизации прибыли, разработанной в рамках исследований по теории микроэкономики фирмы.

Ранее варианты моделей максимизации прибыли сосредоточивались на решениях, максимизирующих прибыль к краткосрочной перспективе, т. е. позволяющих максимизировать суммарный краткосрочный доход за вычетом общих затрат. В более поздних вариантах таких моделей предполагалось, что цель фирмы состоит в максимизации стоимости фирмы в перспективе на будущее, т. е. в долгосрочной. Поскольку стоимость фирмы в длительном интервале определяется потоком ее будущих прибылей, которые могут соответствовать, а могут и не соответствовать ожиданиям, модель впоследствии была развита с тем, чтобы включить в нее текущую стоимость будущих денег (будущих прибылей) и концепцию риска.

Существует два основных способа максимизировать прибыль фирмы, первый – управление выручкой, при этом возможны следующие варианты:

- увеличение чистой выручки за счет увеличения цены реализации единицы продукции (например, за счет повышения качества и придания ей новых потребительских свойств, повышающих потре-

бительскую стоимость) при неизменном объеме реализации продукции в натуральном выражении;

- увеличения объема реализации (в натуральном выражении) при неизменных ценах;

- увеличение и объема реализации, и цены единицы продукции одновременно.

Второй способ – управление издержками (полной себестоимостью). Цель любого предприятия в условиях рыночной экономики – снижение себестоимости. Это можно сделать на трех стадиях: проектирования (при проектировании); технологической подготовки производства (при подготовке); производства (процессе производства продукции).

Большая часть затрат закладывается на стадиях проектирования и подготовки производства¹, поэтому очень важно именно на этих стадиях задействовать все существующие резервы ее снижения [5; 6].

При технологической подготовке производства снизить затраты можно за счет унификации и стандартизации; снижения материалоемкости; снижения трудоемкости; снижения косвенных расходов.

Важным резервом снижения себестоимости продукции предприятия является повышение уровня его экономической активности на рынке, что проявляется в увеличении объемов производства и позволяет получить экономию производственных затрат за счет эффекта масштаба вследствие сокращения величины условно-постоянных затрат.

В связи с последним тезисом необходимо отметить следующее. Принято считать, что эффект масштаба – явление, присущее в основном реалиям рыночной экономики, и цель минимизации затрат может иметь место исключительно в условиях реализации принципов коммерческого расчета. В отношении этого необходимо вспомнить, что концентрация производства являлась одной из основных форм организации промышленного производства в условиях плановой экономики, а принципами размещения производства как раз были принципы специализации и кооперирования, которые наиболее четко проявлялись в возможности организации массового крупносерийного производства.

Эффект масштаба может по-разному влиять на результаты деятельности предприятия, экономические последствия увеличения производственной мощности могут быть как положительными (экономия, выгода), так и отрицательными (убытки, ущерб).

¹ Так например, для предприятий машиностроительной отрасли эта доля затрат составляет 75–90 %.

С учетом всего изложенного выше, представляется необходимым в рамках предлагаемой научной статьи рассмотреть следующие вопросы, связанные с обоснованием (выбором) производственной мощности промышленного предприятия, функционирующего в условиях рыночной экономики:

- проектирование предприятия промышленности (в контексте обоснования его производственной мощности);
- методологические подходы к определению уровня экономической активности предприятия как субъекта рыночных отношений (с учетом отраслевых особенностей);
- оценка экономических результатов увеличения объема производства.

Проектирование промышленного предприятия.

Промышленное производство в России растет, это подтверждают как статистические данные, так и участники рынка. Общеизвестно, что все крупные отечественные предприятия пережили последнюю реконструкцию не позднее середины 80-х гг. XX в. В этот период строились предприятия максимальной производительности (в рамках плановой экономики казалось оправданным строительство предприятий-гигантов с самой высокой в мире производственной мощностью) и замкнутого цикла (т. е. с очень высокой глубиной производства). Таким образом, большинство крупных предприятий в нашей стране были построены по принципам серийного и крупносерийного (а иногда и массового) производства.

Чудовищное падение производства в 90-е гг., финансовый кризис, разрыв экономических связей надолго сделали проблему модернизации производства неактуальной. Некоторое оживление производства после финансового кризиса 1998 г. также не требовало никаких дополнительных инвестиций – возраст технологического оборудования составлял 10–15 лет (это еще вполне работоспособный возраст), а экономическая конъюнктура позволяла «стрелять из пушки по воробьям», т. е. производить на оборудовании, рассчитанном на 100 тыс. изделий, всего 5–7 тыс. и получать прибыль. Производитель мог игнорировать запросы потребителя по модификации изделий и их адаптации к требованиям рынка.

Однако сегодня ситуация меняется стремительно и кардинально, о чем свидетельствует следующее.

Технологическое оборудование имеет срок службы более 20 лет и, как правило, находится на грани полной выработки своего ресурса.

Вследствие формирования конкурентной среды необходимо осуществлять постоянный мониторинг производственных затрат.

Наблюдается стабилизация и даже некоторый рост сбыта старых моделей изделий, выпускаемых на протяжении многих лет.

Очевидна необходимость разработки и постановки на производство многочисленных модификаций старых изделий и, конечно, новой продукции.

Резко возрастает стоимость производственных площадей, становится проблемой найти персонал для обслуживания старого оборудования.

Современный уровень коммуникаций позволяет находить производителей комплектующих на условиях, экономически более выгодных, чем организация собственного производства.

Необходимость модернизации производства очевидна. Также очевидно, что строить новые предприятия на основе ранее существовавших принципов невозможно: они не выдержат конкуренции. В этих условиях необходимо, прежде всего, по-новому осуществлять проектирование производства, решать вопросы планирования производственной программы и производственной мощности, выбора, поставки и расстановки оборудования, планирования персонала с учетом целей и задач функционирования предприятия в условиях рыночных отношений.

Опыт западных стран в области проектирования промышленных предприятий определяет следующие направления проведения проектных работ [1]:

- выбор места расположения производства;
- разработка генерального плана застройки (планы застройки, включая выбор и размещение сооружений и производственных помещений);
- проектирование структуры промышленного предприятия (структурирование процессов производства и логистики, включая проектирование схем их организации и кадрового обеспечения в рамках установленных помещений), а также практическая их реализация и ввод в эксплуатацию.

Конкретное воплощение проектных работ по перечисленным направлениям образует концепцию промышленного предприятия, на базе которой представляется возможным сформулировать три целевые задачи:

- обеспечение высокой экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- обеспечение высокой гибкости и вариантности использования производства;
- обеспечение высокой привлекательности предприятия: гуманные условия работы, оплаты труда, социальные гарантии и системы

мотиваторов, соблюдение экологических и эстетических требований (внешний вид производственных зданий и сооружений).

Основой для проектирования промышленных предприятий являются производственные программы, намечаемые к реализации, которые характеризуются такими тенденциями, как увеличение вариантности готовой продукции; сокращение жизненного цикла продукта; уменьшение размеров серии продукта; сокращение сроков обновления продукции; расширение ассортимента видов продукции; сокращение сроков поставки [1, с. 13–14].

Существуют типовые варианты проектирования промышленных предприятий:

- проектирование нового предприятия (вариант «новое строительство»);
- перестройка и обновление действующих предприятий (вариант «реинжиниринг»);
- расширение действующих предприятий (вариант «расширение»);
- сокращение размеров предприятий (вариант «сокращение»)¹.

Решающим исходным моментом процесса проектирования (той «печкой, от которой пляшут») является планирование производственной программы, в которой указываются виды (номенклатура) и объем (распределенный по времени и количеству) изделий, которые должны быть выпущены за определенный (календарный) период времени (как правило, за год). Таким образом, производственная программа является главным фактором, определяющим содержание процесса проектирования.

Расчет производственной программы – важнейшая управленческая задача, имеющая жизненное значение для предприятия. Система факторов, которые оказывают влияние на формирование производственной программы как ключевого параметра производства, включает: возможности сбыта (потенциал сбыта), возможности производства (производственный потенциал), производственную стратегию и др.

Для обеспечения эффективного решения задач проектирования промышленного предприятия необходимо соблюдение общепринятых принципов проектирования, которые накоплены мировой практикой и сформулированы на основе теоретического анализа результатов реализации проектов с учетом современных требований к процедуре проектирования и научных методов проектирования.

¹ В российских условиях этот вариант используется в целях адаптации промышленных предприятий к новым экономическим условиям. Особенно это касается наиболее крупных предприятий, спроектированных в советское время для выпуска максимального количества продукции.

Выделяют следующие принципы проектирования¹: анализа создания стоимости; целостности проектирования; этапности проектирования; ориентации на продукт и функциональные проблемы предприятия; экономической эффективности проектирования; вариантности проектирования; «идеального» проектирования; обеспечения соответствия проекту; обеспечения гибкости проекта; комплексности; систематизации и унификация; децентрализации проектирования.

Принятие управленческого решения в отношении планирования производственной мощности предприятия и расчета производственной программы должно основываться на анализе динамики долгосрочных затрат.

Методологические подходы к определению уровня экономической активности промышленного предприятия. Для решения управленческой задачи оптимального планирования производственной мощности в соответствии с выбранной фирмой моделью поведения (например моделью максимизации прибыли) и в целях обеспечения возможности снижения затрат при увеличении ее производственной мощности, необходимо сделать следующие допущения: цены на факторы производства остаются постоянными; производственная функция при увеличении производства не меняется; оптимальное сочетание факторов производства будет поддерживаться при любом уровне выпуска продукции.

Последнее допущение соотносится с понятием «пропорциональное увеличение производства», для обеспечения которого требуется, чтобы все факторы производства изменялись одновременно в одной и той же пропорции. Если это выдерживается, то возможен один из трех следующих результатов.

1. Увеличение экономической эффективности при увеличении масштаба производства: уровень выпуска продукции увеличивается в большей пропорции, нежели увеличиваются в объеме факторы производства.

2. Отсутствие увеличения экономической эффективности при увеличении масштаба производства: уровень выпуска продукции увеличивается в той же самой пропорции, в которой происходит увеличение объемов факторов производства.

3. Уменьшение экономической эффективности при увеличении масштаба производства: уровень выпуска продукции увеличивается

¹ В рамках настоящей статьи мы ограничиваемся формулированием лишь самих принципов, оставляя за рамками их содержание, что обусловлено исключительно требованиями к объему публикации.

в меньшей пропорции, нежели увеличиваются в объеме факторы производства.

С точки зрения экономической эффективности производства эффект масштаба является аналогом эластичности производства, и таким образом можно сказать, что три приведенных выше результата соответствуют ситуациям, при которых эластичность производства: 1) больше единицы; 2) равна единице; 3) меньше единицы.

Необходимо отметить при этом, что в действительности изменения уровня выпуска продукции могут быть значительно более неравномерные, что может быть вызвано такими причинами, как специализация производства, производительность технологического оборудования, различной производительностью оборудования разного типа и т. д.

Увеличение, сохранение на постоянном уровне или уменьшение экономической эффективности производства при его расширении отражает те изменения в экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которые происходят вследствие пропорционального увеличения используемых факторов производства. Но при этом необходимо понимать, что эффект масштаба представляет собой некую концепцию производства, а управленческое решение (что и сколько необходимо производить) должно основываться прежде всего на оценке величины спроса на конкретную продукцию. Даже если теоретически будет иметь место пропорциональное увеличение масштаба производства, предприятие может оказаться без прибыли вообще, если ее продукция не может быть реализована, как бы эффективно она не производилась. И наоборот, если существует повышенный спрос, то в таком случае пропорциональное увеличение выпуска может обеспечить значительное увеличение общей прибыли, даже если имеет место уменьшение экономической эффективности при расширении производства. Несмотря на то что увеличение стоимости единицы продукции будет уменьшать долю прибыли в цене единицы продукции, общая прибыль фирмы может возрасти благодаря увеличению объема продаж.

Таким образом, увеличение экономической эффективности производства при увеличении его масштаба представляет собой долгосрочную концепцию планирования развития производства, которая позволяет руководству фирмы оценить влияние увеличения всех факторов производства в одинаковом количественном соотношении и принять соответствующее решение по производству. Но при принятии решения в отношении уровня выпуска продукции в долгосрочной перспективе, необходимо учитывать уровень спроса и другие факторы.

Предложенный методологический подход к определению производственной мощности промышленного предприятия с позиций «управленческой экономики» / «экономики управления» (назовем его «управленческий подход») применим для предприятий обрабатывающих отраслей промышленности, которые получают сырье и основные материалы со стороны как основу своей будущей готовой продукции.

Совсем другая ситуация для предприятий добывающих отраслей промышленности, которые это самое сырье, так же как и продукцию первичной переработки, производят (добывают) в процессе производственной деятельности. Типичный пример – предприятия по добыче полезных ископаемых – горнодобывающие комбинаты, производственный цикл которых включает процессы, связанные с обеспечением доступа к полезному ископаемому, подготовку запасов к выемке, непосредственно добычу, транспортировку полезного ископаемого на поверхность, его обогащение и доведение до стадии концентрата.

Одна из важнейших особенностей добывающей промышленности – ограниченность запасов полезных ископаемых, что приводит к ограниченности (конечности) срока службы горных предприятий и объема их производства. Так как добывающее предприятие вынуждено постоянно воспроизводить фронт горных работ по мере обработки подготовленных и извлеченных из недр запасов, в технологическом отношении оно является непрерывной стройкой, одновременно с которой происходит и производство продукции.

В связи с тем, что с укрупнением производства его экономическая эффективность, как правило, повышается, можно вроде бы говорить о целесообразности увеличения мощностей добывающих предприятий. Но такое решение потребовало бы резкого увеличения первоначальных капитальных вложений и привело бы к нерациональному использованию основных фондов и значительному увеличению годовых амортизационных отчислений (а следовательно и себестоимости продукции). Поэтому увеличение размера добывающего предприятия (и тем самым, сокращение срока его службы) целесообразно лишь в пределах рационального использования основных фондов (и их амортизации). Иначе говоря, при определении мощности добывающего предприятия следует исходить также из объема извлекаемых запасов.

Добывающие производства отличаются повышенной фондоемкостью (капиталоемкостью). Причем в составе основных фондов добывающих предприятий преобладает неподвижная их часть (здания, сооружения), которая представляет, образно говоря, единое целое с разрабатываемым месторождением и амортизация которой увязана со сроком службы всего предприятия.

Таким образом, оптимизация размеров добывающих предприятий должна рассчитываться с учетом срока службы последних и определяться на основании максимально возможной эффективности производства.

Методом определения оптимальных размеров (годовой производительности) предприятий для разработки месторождения (участка) является расчет экономической эффективности капитальных вложений в строительство и эксплуатацию добывающих предприятий [2, 3].

Таким образом, методологически верным и единственно приемлемым является «отраслевой подход» к определению производственной мощности предприятий добывающих отраслей промышленности.

Оценка экономических результатов увеличения объема производства. Эффект масштаба производства – пропорциональное увеличение или уменьшение объема производства, которое связано с увеличением всех факторов производства. Если имеется положительный эффект, обусловленный увеличением масштаба производства при постоянных ценах на факторы производства, то он сопровождается соответствующим снижением долгосрочных удельных затрат. В экономической литературе такой эффект принято называть экономией, обусловленной увеличением масштаба производства или эффектом масштаба. При отрицательном эффекте, который приводит к увеличению долгосрочных удельных затрат, говорят о недостатках, обусловленных увеличением масштаба производства.

Экономические преимущества и недостатки, связанные с масштабом производства, могут достигаться как в рамках отдельного предприятия, так и фирмы в целом (понимая при этом совокупность нескольких автономных предприятий, являющихся подразделениями одной фирмы).

Экономические преимущества и недостатки,
обусловленные увеличением масштаба производства
(на уровне предприятия – завода)

В литературе, касающейся прикладных вопросов управленческой экономики, приводятся, как правило, следующие причины, по которым при увеличении масштаба производства может быть получена экономия затрат: более эффективное использование труда вследствие его разделения и специализации; механизация простых технологических операций; выполнение специальных задач силами предприятия; специализация и более высокая производительность технологического оборудования; централизация и интеграция этапов производства в единый технологический процесс, использование или реализация побочных (попутных) продуктов; экономия

транспортных расходов за счет создания и эксплуатации собственного парка транспортных средств [4; 7 и др.].

Но когда предприятие (завод) становится слишком большим, его геометрия в пространстве может нести угрозы, могут возникнуть существенные недостатки, обусловленные увеличением масштаба производства. Такими недостатками являются: возможность появления «узких» мест в технологическом процессе; увеличение транспортных расходов при перемещении материальных ресурсов (сырья, материалов, готовой продукции); увеличение нескоординированности действий и усложнение контроля.

Экономические преимущества,
обусловленные увеличением масштаба производства
(на уровне фирмы с несколькими заводами)

Для фирм, владеющих несколькими предприятиями (заводами), функции производства и затрат можно разделить как для фирмы (компании) в целом, так и для каждого из входящих в нее заводов.

В идеальном случае каждый из заводов должен иметь оптимальный размер. Это означает, что достижение каких-либо экономических эффектов, связанных с варьированием размеров предприятия, более невозможно. Это вовсе не означает, что все заводы имеют одинаковые размеры, даже если они производят одинаковый ассортимент продукции. Это означает лишь, что для географического положения каждого из заводов затраты должны быть таковы, чтобы минимум краткосрочных средних затрат совпадал с минимумом долгосрочных средних затрат.

Возможные причины появления экономии, обусловленной увеличением масштаба производства при увеличении фирмы, могут быть следующими:

- передача нескольких заводов под единое руководство, т. е. централизация управления, делает более экономичным административно-управленческий аппарат;

- крупная фирма может позволить себе держать специализированный персонал (юристов, специалистов по налогообложению, финансовых аналитиков и пр.);

- более крупная фирма может удовлетворить все запросы покупателя, использовать общую сбытовую сеть, производить несколько изделий в одном технологическом процессе;

- крупная фирма может использовать массовый маркетинг, проводить масштабные национальные рекламные кампании;

- крупные фирмы имеют существенные преимущества на финансовых рынках, они могут привлекать ссудный капитал на более выгодных условиях (более низкие ставки ссудного процента), выпускать облигации и т. д.

Выводы.

1. В условиях рыночных отношений необходимо по-новому осуществлять проектирование производства, решать вопросы планирования производственной программы и производственной мощности.

2. Для обеспечения эффективного решения задач проектирования промышленного предприятия необходимо соблюдение общепринятых принципов проектирования, которые накоплены мировой практикой и сформулированы на основе теоретического анализа результатов реализации проектов с учетом современных требований к процедуре проектирования.

3. «Управленческий подход» к определению производственной мощности промышленного предприятия применим для предприятий обрабатывающих отраслей промышленности, которые получают сырье и основные материалы со стороны как основу будущей готовой продукции.

4. Оптимизация размеров добывающих предприятий, т. е. расчет годовой производственной мощности шахты (рудника, карьера) должна выполняться с учетом срока их службы и определяться на основании максимально возможной эффективности производства.

5. Эффект масштаба представляет собой концепцию производства, и независимо от возможности получения экономического эффекта в виде экономии эксплуатационных затрат управленческое решение в отношении производственной мощности предприятия, функционирующего в рыночной среде конкретной отрасли, должно основываться на оценке величины спроса на продукцию этого предприятия.

Список литературы

1. Грундиг К.-Г. Проектирование промышленного предприятия: Принципы. Методы. Практика / пер. с нем. – М.: Альпина-Бизнес Букс, 2007. – 340 с.

2. Кантор Е.Л. Оптимизация производственной мощности предприятий по добыче полезных ископаемых // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А.С.Пушкина: науч. журн. Сер. Экономика. – № 2. – 2009. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2009. – С. 36–52.

3. Кантор Е.Л. Экономика добывающей промышленности (вопросы теории и методологии): моногр. – СПб.: Изд-во СЗТУ, 2010. – 188 с.

4. Кит П., Янг Ф. Управленческая экономика: инструментарий руководителя. – 5-е изд. / пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. – 624 с.

5. Куклина Е.А. Планирование на предприятии: консп. лекций. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011, заказ 241. – 128 с.

6. Куклина Е.А., Лебедев В.Г. Планирование и анализ затрат и результатов на предприятии: консп. лекций. – СПб.: СПбГИЭУ, 2010, заказ 66. – 107 с.

7. Сно К.К. Управленческая экономика: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.

К. А. Крутчанкова, Т. И. Бухтиярова

Инновационные пути развития агропромышленного комплекса Курганской области

В статье рассмотрена кризисная ситуация развития аграрного сектора, объективно обуславливающая необходимость инновационного стратегического развития. Реализация инновационной политики предусматривает анализ и динамику современных условий хозяйствования, показателей развития агропромышленного комплекса Курганской области, формирование и реализацию специального организационно-экономического механизма. Повышение эффективности реализации инновационного потенциала возможно на основе взаимодействия государственных институтов и частного бизнеса. К направлениям государственной инновационной политики относятся государственная поддержка приоритетных направлений развития, развитие инфраструктуры, малого инновационного предпринимательства.

The crisis of the agricultural sector objectively determinates the innovative strategic development. The implementation of innovative policy provides for the analysis and the dynamics of the present business situation, of the indexes of the agro-industrial complex development in Kurgan region. The innovative policy provides for the formation and implementation of the specific organizational and economic mechanism. The rise of the effectiveness of the implementation of innovative capacity is possible through interaction between state institutions and private enterprises. The sphere of the state innovative policy includes the state support for the priority lines, the infrastructure development, the small innovative business.

Ключевые слова: Курганская область, инновационная политика, инновационная инфраструктура, государственная поддержка, малое инновационное предпринимательство, сельское хозяйство, информационно-консультационная служба.

Key words: Kurgan region, innovative policy, innovative infrastructure, government support, small innovative entrepreneurship, agriculture, information and advisory service.

Модернизация сельскохозяйственного производства предполагает процесс перевода его в более высокое качественное состояние на основе внедрения современной инновационной модели экономического роста аграрного производства, передовых аграрных технологий и научных разработок. Экономические аспекты данного процесса в аграрном производстве направлены на формирование

эффективной системы государственной поддержки, развитие рыночной и социальной инфраструктуры села.

Инновационный путь развития предполагает формирование инновационно-ориентированной и инновационно-интегрированной экономики, развитие которой осуществляется на основе законов инновационной организации хозяйств, основанной на высокотехнологичном производстве, обеспечивающей достойное потребление, эффективные результаты хозяйствования.

Инновационный этап предполагает эволюционное развитие, постепенное продвижение по мере реализации имеющихся возможностей на новую ступень в экономическом росте, когда вопрос о темпах инновационного прорыва приобретает особое значение для формирования комплекса высокотехнологичных отраслей и расширения позиций на мировых рынках продукции.

Целенаправленный стратегический перевод национальной экономики на инновационное развитие достигается: использованием всеми субъектами хозяйствования, включая государство, преобразующих возможностей современной науки в обеспечении высокой конкурентоспособности, экономической устойчивости; достижением возрастающих результатов воздействия на экономическую динамику научно-технических и инновационных факторов.

К признакам инновационности экономики можно отнести инновационно-ориентированную структуру экономики; оптимальную модель «наука – НИОКР – производство – потребители»; инновационно-ориентированную финансовую сферу; активное участие государства в формировании системы мотивационных установок; инновационно-активные предприятия. Учет данных признаков может быть положен в основу формирования инновационной политики, использован при определении наиболее действенных элементов управления и регулирования инновационным процессом, стать решающим при формировании мотивационных установок поведения хозяйствующих субъектов и механизма инновационного развития экономики [3].

Инновационный вариант развития Курганской области в качестве определяющего сформирован в стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 г. Результатом реализации названного варианта должно стать создание инновационной и конкурентоспособной экономики, рост валового регионального продукта и повышение качества жизни населения области.

В стратегии развития Курганской области до 2020 г. инновационная деятельность определяется в качестве обязательного условия и важнейшего ресурса повышения собственного социально-

экономического потенциала. Для этого у региона есть все условия. Во-первых, сформирована нормативно-правовая база – действует закон Курганской области «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области», принята Концепция инновационного развития Курганской области на период до 2015 г., где определены основные направления стратегического развития инновационной деятельности региона. Во-вторых, в области имеется своя научная база, в составе которой Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т. С. Мальцева, Курганский научно-исследовательский институт сельского хозяйства, Шадринская сельскохозяйственная опытная станция. В-третьих, сформирована инновационная рыночная структура Курганской области, информационно-консультационная служба АПК при губернаторском фонде поддержки агропромышленного комплекса и 11 районных центров информационно-консультационных служб АПК [4].

Инновационное развитие АПК тесно связано с инвестиционной деятельностью. Значительные инвестиции требуются для доведения результатов научно-исследовательских работ до сельскохозяйственных товаропроизводителей и для приобретения инновационной продукции, в том числе более эффективных и менее капиталоемких технологий производства. Подъем сельскохозяйственного производства связан с ростом объема капитальных вложений в инновации, реконструкцию и обновление производственной базы предприятий АПК. Инвестиционно-инновационная деятельность – это вложения инвестиций в новые продукты, технологии производства и управления с целью получения эффекта экономического и производственного роста.

В 2011 г. сельскохозяйственные товаропроизводители Курганской области инвестировали в техническую и технологическую модернизацию сельского хозяйства области более 1 млрд 300 млн руб. К примеру, на эти цели в 2010 г. было затрачено всего 535 млн рублей. Приобретено 215 новых современных тракторов, 151 зерноуборочный комбайн, 9 кормоуборочных комбайнов, 29 высокопроизводительных посевных комплексов. Внедрение новых технологий, перспективных сортов зерновых культур с возрастающим применением минеральных удобрений позволило в 2009–2011 гг. увеличить производство зерна в 1,9 раза и повысить долю продовольственного зерна до 80 % против 50–60 % в 2002–2003 гг., расход ГСМ в расчете на 1 га зерновых культур уменьшился на 11 % [5].

В настоящее время в большинстве сельскохозяйственных предприятий Курганской области, занимающихся производством молока, проведена модернизация доильного оборудования, применяется

новая ресурсосберегающая техника для заготовки кормов на основе современных кормоуборочных комбайнов «Дон-680М», «Ягуар» [1].

Сельхозтоваропроизводителями приобретено 3433 голов племенных животных, из них 905 голов крупного рогатого скота и 2528 голов свиней. В Шумихинском районе строится птицефабрика по производству инкубационного яйца и мяса птицы (сроки реализации проекта 2008–2014 гг.). На базе бывшей Утятской птицефабрики в 2011 г. началась реконструкция помещений под свиноводческий комплекс на 3402 свиноматки. В декабре 2011 г. завершено строительство первой очереди комплекса на 420 продуктивных свиноматок. В с. Снежное Кетовского района ООО «Курганское» в 2010 г. начато строительство свиноводческого комплекса на 3000 свиноматок с производственной мощностью 7,0 тыс. т свинины в год. В октябре 2011 г. завершено строительство первой очереди свинокомплекса на 600 свиноматок, осуществлен монтаж специализированного оборудования, завезена первая партия свиней [2].

Нерешенной остается проблема инновационного развития мясного скотоводства с использованием мясных пород крупного рогатого скота.

За последние пять лет инвестиции в основной капитал в пищевой промышленности составили более 1,5 млрд руб., что позволило внедрить в производство более 500 новых видов продукции.

Новым направлением в развитии пищевой отрасли является производство продуктов лечебно-профилактического и функционального назначения. Это освоение современных технологий по обогащению хлебобулочных изделий микро- и макроэлементами.

Основа эффективного функционирования региональной инновационной политики – налаженный организационно-экономический механизм ее формирования и развития, который можно определить как форму осуществления инновационной деятельности на различных уровнях с формированием инфраструктуры, обеспеченной необходимыми ресурсами и рычагами стимулирования и регулирования.

Действенным рычагом управления инновационными процессами является государственное стимулирование инновационного развития, включающее поддержку инновационного малого и среднего бизнеса, предоставление налоговых льгот, государственного имущества во владение или пользование, производственно-технологическая поддержка, финансирование процессов подготовки и повышения квалификации специалистов.

Важное место во внедрении и развитии инноваций отводится органам региональной власти. Именно в регионах непосредственно осуществляется процесс инновационного развития, что позволяет

улучшить инвестиционный климат. Поэтому с целью создания благоприятной среды в отношении инновационной деятельности, усиления государственного регулирования и поддержки научных исследований, ускорения процессов интеграции научной, образовательной и производственной деятельности в Курганской области правительством Курганской области утверждена областная целевая программа «Развитие научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области на 2011 - 2013 годы», в которой определены основные механизмы реализации региональной инновационной политики [4].

В Курганской области господдержка осуществляется в сфере малого и среднего инновационного предпринимательства.

В области функционируют 1972 крестьянских (фермерских) хозяйства и 192,8 тысяч личных подсобных хозяйств населения. Данными хозяйствами производится 68 % от общего объема производства скота и птицы на убой в живом весе в целом по области, 74 % – молока и 87 % – яиц.

Крестьянские (фермерские) хозяйства наравне с крупными сельхозтоваропроизводителями области являются равноправными участниками программы развития сельского хозяйства. Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, управления сельского хозяйства районов области, работая в тесном сотрудничестве с кредитными организациями, оказывают помощь крестьянским хозяйствам в привлечении кредитных ресурсов. За 10 месяцев 2011 г. крестьяне области получили более 538 млн руб. кредитных ресурсов, что более чем в два раза выше уровня прошлого года. Более 65 % всех кредитов взято в Курганском филиале ОАО «Россельхозбанк». На возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам выплачено 40 млн руб. субсидий.

В 2011 г. крестьянскими (фермерскими) хозяйствами за счет собственных средств и кредитов приобретено 53 единицы зерноуборочных комбайнов различных марок, 95 единиц тракторов. В девяти КФХ внедрена и используется спутниковая навигация. В 2011 г. КФХ приобретено 61 единица техники с 50-процентной скидкой. В хозяйствах имеются мельницы, цеха по переработке животноводческого сырья, склады для хранения выращенного урожая [5].

Под инновационной инфраструктурой следует понимать совокупность подсистем, обеспечивающих доступ к различным ресурсам и оказывающих услуги участникам инновационной деятельности в развитии и совершенствовании инновационного процесса. Необходимость создания благоприятных условий для развития инновационного малого и среднего предпринимательства в Курганской области обусловлена. В Курганской области сформированы основ-

ные элементы инновационной инфраструктуры: ОАО «Курганский областной технопарк», ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области», бизнес-инкубаторы на уровне высших учебных заведений, ресурсные и информационно-консультационные центры.

Значимым элементом системы инновационного обеспечения должна стать активно развивающаяся информационно-консультационная служба по оказанию помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям в освоении инноваций и передового опыта, как отечественного, так и зарубежного.

Для аграрной сферы АПК России кроме информационно-консультационных служб в настоящее время нет другой организованной структуры инновационного направления, охватывающей макро-, мезо- и микро-уровни и имеющей возможность непосредственно взаимодействовать с научными организациями, властными структурами и сельскими товаропроизводителями [3].

Всем без исключения субъектам агропромышленного комплекса необходим оперативный доступ к широкому кругу интересующей их информации, позволяющей обеспечивать достижение своих экономических целей. Уровень информационного обеспечения самым прямым образом влияет на активизацию инновационных процессов и ускорение научно-технического прогресса в отрасли.

В России значимость знаний в области инновационных разработок, организации производства намного выше, чем в странах с устойчивой рыночной экономикой, что объясняется тем, что в условиях коренного реформирования отрасли происходят быстрые и многочисленные изменения в рыночной конъюнктуре, финансово-кредитной политике, законодательной базе, налогообложении.

В то же время объективная потребность в доведении прогрессивных технологий и передового опыта до сельскохозяйственного производства многократно усилилась в связи с появлением тысяч новых мелких производителей в лице крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, не объединенных в кооперативы или другие территориальные формирования, а, следовательно, не имеющих возможности содержать узких специалистов.

Основными потребителями консультационных услуг в Курганской области являются 472 коллективных сельскохозяйственных предприятия всех форм собственности, 28 предприятий переработки, порядка двух тысяч крестьянских (фермерских) и 180 тысяч личных (подсобных) хозяйств. При этом только в каждом втором предприятии есть экономист, только 5 % организаций имеют специалистов по маркетингу. В связи с этим на информационно-консультационную службу возлагаются большие надежды по оказа-

нию помощи хозяйствующим субъектам отрасли, включая органы власти [4].

В Курганской области более 10 лет на рынке информационно-консультационных услуг осуществляет свою деятельность «Губернаторский фонд поддержки агропромышленного комплекса», в структуре которого активно действует информационно-консультационная служба.

В области организованы районные информационно-консультационные службы в форме кооперативов, которые оказывают консультационные услуги по бухгалтерскому учету, юридическим вопросам, помогают в оформлении документов для получения кредитов в банках и субсидий.

Основная работа информационно-консультационной службы направлена на создание единого информационного пространства в АПК области и баз данных общего пользования. В связи с этим регулярно проводится мониторинг цен на сельхозпродукцию, подготавливаются и распространяются информационные бюллетени, помогающие товаропроизводителю сориентироваться в ценах, складывающихся на аграрном рынке Курганской области и соседних регионов.

За прошедший год специалистами областного информационно-консультационного центра и районных пунктов оказано более трех тысяч информационно-консультационных услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Для России сейчас главное заключается в том, чтобы на государственном уровне стимулировать создание и развитие региональных консультационных служб, четко определиться с направлениями их работы, так как в их деятельности отмечаются недостатки. Эти службы недостаточно целенаправленно осуществляют поиск, апробацию и внедрение инновационных технологий, плохо организована работа по обобщению и распространению передового опыта, большинство районных служб не проводят мониторинг потребностей сельхозтоваропроизводителей и практически не оказывают влияния на формирование заказов для вузов и научно-исследовательских учреждений на научные разработки. Крайне медленно создается сеть районного уровня.

Отсутствие должного бюджетного финансирования не позволяет обеспечить необходимую материально-техническую базу служб и комплектование их высококвалифицированными кадрами. Наряду с этим главной проблемой остается недостаточный уровень знаний и возможностей у самих сотрудников служб.

Наиболее эффективным способом решения этой проблемы может стать интегрированная форма сотрудничества региональных

служб с научными центрами, с образовательными и научными учреждениями аграрного профиля. Такая интеграция решит ряд сложнейших задач и позволит облегчить точечную информатизацию сельских поселений; осуществлять дистанционное консультирование сельхозтоваропроизводителей; обеспечить личный контакт специалистов-практиков и разработчиков инноваций для адресной научной работы и оперативного продвижения инноваций в сельскохозяйственное производство.

Совершенствование консультационной деятельности, их администрирование и регламентирование позволит повысить качество инновационных услуг, придаст импульс инновационной активности в целом. Необходимо отметить, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию и множество нерешенных проблем, развитие системы сельскохозяйственного консультирования продолжается.

В современных условиях хозяйствования, определяемых возрастанием потребности инновационно-ориентированного экономического роста России, актуализируется необходимость совершенствования принципов, подходов, инструментов реализации кластерных процессов регионального уровня. Для региональных органов власти кластерная модель форм образований, во-первых, – наиболее современный, удобный инструмент в агропромышленной политике, во-вторых, это площадка для взаимодействия с бизнесом, лидерства экономического развития, реального и мотивированного стратегического планирования ресурсов региона.

Успех кластеров укрепляет и развивает экономическую ситуацию в регионе, содействует экономическому росту региона и создает благоприятные возможности для социального развития. В рамках кластера власти могут брать на себя различные инициативы по стимулированию активной деятельности частного сектора, субсидированию программ подготовки и переподготовки кадров. Используя влияние и авторитет кластера, бизнес и региональные власти совместно могут искать пути наиболее эффективного продвижения своих инициатив через федеральные структуры. Региональные власти в наибольшей мере заинтересованы в повышении конкурентоспособности и ускоренном развитии базовых отраслей.

Организационно-экономический механизм кластера создается на основе интеграции основных и поддерживающих отраслей экономики региона в рамках целевых подходов АПК.

Используя преимущественно горизонтальные связи, специализацию и дополняя друг друга, они получают возможность для достижения более высоких результатов. Методология построения структурно-логической модели по горизонтали связей позволит по-

следовательно принять управленческое воздействие по координации деятельности участников кластера.

Главная особенность кластера – его инновационная ориентированность. Можно выделить следующие преимущества, которые дает кластерный подход на региональном уровне:

- во-первых, региональные инновационно-аграрные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу;

- во-вторых, предприятия аграрного кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций;

- в-третьих, важной особенностью инновационно-аграрных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур – малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона;

- в-четвертых, региональные аграрные кластеры чрезвычайно важны для развития социальной сферы села: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу организаций, входящих в кластер, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к товаропроизводителям.

Итак, кластерная политика, проводимая в регионе, способствует эффективному и взаимовыгодному сотрудничеству субъектов производственного процесса и повышению конкурентоспособности производимой сельскохозяйственной продукции внутри кластера. При этом важно, что в кластере достигается синергетический эффект, поскольку участие конкурентных предприятий становится взаимовыгодным.

Поддержка кластеров в АПК должна опираться на снижение кредитных, налоговых и других обременений для участников, входящих в кластер, но при условии поэтапного увеличения объемов выпускаемой продукции. Инновационно-аграрные кластеры позволят создать стабильную продовольственную безопасность регионов. Поэтому для эффективного развития региональной экономики необходимо создать Центр кластерного развития с целью выявления приоритетных кластеров и разработки кластерной политики Курганской области, организации взаимодействия между государственными органами, органами местного самоуправления, учреждениями образования и науки и участниками кластера, обеспечения форми-

рования благоприятных условий развития кластеров, развития инженерной и транспортной инфраструктуры с учетом задач развития кластеров.

Практическое обеспечение инновационного развития российской экономики обеспечивается элементами механизма развития инновационно-ориентированного финансового рынка: установление соответствия финансового рынка требованиям процесса формирования нового технологического уклада; использование как прямых, т. е. включающих непосредственно финансовую помощь, так и косвенных методов воздействия.

В Курганской области за девять месяцев 2011 г. индекс физического объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве составил 176,4 %, в пищевой промышленности 150 %. За 2011 год через Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Курганской области из областного бюджета на развитие АПК, сельских территорий направлено 570 млн руб. (100 % к годовому лимиту), из федерального бюджета – 655,5 млн руб. (100 %).

С 29 ноября 2011 г. в области проводятся точечные государственные закупочные интервенции зерна. Продано 84,9 тыс. т зерна на общую сумму 379 млн руб. [2].

В 2011 г. сельхозтоваропроизводители области получили 20,7 тыс. т льготного топлива, экономия составила 127 млн руб. Хозяйства приобрели более 11 тыс. т фуражного зерна из интервенционного фонда по ценам закупки, купили 86 единиц техники с 50-процентной скидкой [5].

Пострадавшим от засухи в 2010 г. регионам дополнительно выделено 35 млрд руб. из федерального и 11 млрд руб. из региональных бюджетов. В текущем году на 30 % снижены цены на ГСМ, что позволило сэкономить 17 млрд руб. Дополнительно выделены средства на минеральные удобрения и семена – 2 млрд руб.

В целом на поддержку растениеводства в этом году направлено 44,8 млрд руб., из них 29,7 млрд – на субсидирование процентных ставок по кредитам и 8,9 млрд – прямая поддержка.

За 2011 год сельхозтоваропроизводителями получено 2,8 млрд руб. кредитных средств, или 148 % к уровню 2010 г. За 2011 год коммерческими банками и кредитными кооперативами прокредитовано 620 личных подсобных хозяйств на общую сумму 110,7 млн руб. и 313 крестьянских (фермерских) хозяйств на 573 млн руб.

Лимитированные объемы льготного топлива недостаточно покрывают потребность аграриев в ГСМ для проведения весеннего сева в 2012 г. На долю Курганской области в первом полугодии оп-

ределено 8 тыс. 70 т ГСМ, что составляет лишь 48 % от потребности, хотя это на 1640 т больше прошлого года [5].

Государственная научно-техническая политика не может и не должна ограничиваться лишь финансовой поддержкой научно-технических программ и предоставлением различных льгот хозяйствующим субъектам, которые осуществляют инновационную деятельность.

В качестве мер активизации методов развития финансового рынка можно предложить: перенастройку механизма финансового рынка на ускорение структурной модернизации экономики, на переход к наукоемкому производству; обеспечение способности банковской системы осуществлять долгосрочное инвестиционное кредитование реального сектора экономики; оздоровление состояния рыночной среды: развитие ее инфраструктуры, антимонополизация рынка; аккумуляция государством финансовых ресурсов и вовлечение их во внутренний оборот реального сектора в целях полного удовлетворения потребности производства в инвестициях для модернизации производственных мощностей; финансирование приоритетов экономического развития через бюджетные каналы.

Государство обязано выполнять (посредством своих уполномоченных исполнительных органов, прежде всего инновационных научно-технических фондов) функции экономической (коммерческой) реализации научно-технических новшеств, выступать основным инвестором интеллектуального капитала, субъектом присвоения экономических эффектов научно-технического прогресса.

Организационный механизм государственного регулирования инновационной деятельности должен обеспечить учет мнений всех прямо или косвенно заинтересованных структур и в то же время создать условия для согласованного принятия мер по стимулированию инноваций.

Инновационная политика должна предусматривать рациональное сочетание государственного регулирования с рыночным механизмом. Эффективными оказываются те формы регулирования, которые, не подавляя рыночных сигналов, упреждают их и снимают неопределенность поиска новых направлений вложений ресурсов. В этом суть инновационной политики государства в регулируемой рыночной экономике.

В России на сегодняшний день еще не сложились ни действенные рыночные механизмы регулирования инновационной деятельности, ни эффективная система государственного регулирования и поддержки инноваций при приоритете рыночных связей и отношений с частным бизнесом в экономике.

Основные трудности в реализации инновационного потенциала аграрной науки связаны с нехваткой собственных средств у организаций, ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования (в том числе заемных и привлеченных средств).

Инвестиционная поддержка инноваций со стороны государства, особый режим для нововведений, страхование рисков, венчурные фонды, инновационная инфраструктура – это те необходимые условия, без которых нельзя обеспечить инновационный прорыв как государственных организаций, так и организаций других форм собственности. В этой связи к основным направлениям государственной инновационной политики в системе АПК Курганской области можно отнести:

- создание системы комплексной поддержки приоритетных направлений инновационной деятельности, развития производства, повышения конкурентоспособности наукоемкой продукции АПК;

- развитие на региональном уровне инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, систему экспертизы, финансово-экономическую систему, производственно-технологическую поддержку, систему сертификации и продвижения разработок, систему подготовки и переподготовки кадров;

- развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для образования и успешного функционирования малых высокотехнологичных организаций и оказания им государственной поддержки на начальном этапе деятельности;

- совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ. Реализация относительно небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов и при помощи государства позволит поддержать наиболее перспективные производства и организации, усилить приток в них частных инвестиций.

Кроме того, необходимо осуществлять целенаправленные меры по развитию предпринимательской среды, созданию и развитию системы коммерческих форм взаимодействия науки и производства путем интеграции отраслевых институтов с крупными промышленными и финансовыми структурами.

Следовательно, активизация инновационной деятельности требует, с одной стороны, государственного управления и координации действий всех ее субъектов, с другой – интеграции всех заинтересованных структур в реализации инноваций, привлечении инвестиций, создании условий, способствующих инновационному процессу и внедрению достижений науки и техники в экономику страны.

Агропромышленному комплексу Курганской области необходимо энергичнее переходить на новый технологический уклад, который должен содержать несколько важных компонентов, среди которых ресурсосберегающие технологии и высокотехнологическое земледелие, эффективные методы хозяйствования, биотехнологии, производство пищевых продуктов.

В растениеводстве будет продолжена работа по созданию и внедрению высокопродуктивных сортов сельскохозяйственных культур, освоению интегрированной системы защиты растений. Намечается продолжать внедрение высокоточного земледелия путем ускоренного освоения спутниковой навигации на тракторах и комбайнах, а также мониторинг сельскохозяйственных угодий из космоса.

Модернизацию животноводства планируется проводить комплексно путем освоения современных технологий содержания и кормления скота и птицы, приобретения высокоэффективного оборудования, повышения генетического потенциала стада, обеспечения животноводства в полном объеме высококачественными сбалансированными кормами.

Использование инноваций в технологиях, нового оборудования и техники, современных достижений науки в отраслях АПК региона позволит значительно увеличивать производство продукции, продуктивность растений и животных, снижать затраты на производство, повышать качество и конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки.

Список литературы

1. Инновационная деятельность в Курганской области. Состояние и перспективы // Департамент экономического развития, торговли и труда [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economic.kurganobl.ru/3446.html>
2. Информация о развитии АПК Курганской области по состоянию за 12 месяцев 2011 года // Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Курганской области [Электронный ресурс]. URL: <http://dsh.kurganobl.ru/3432.html>
3. Нечаев В. И., Бирман В. Ф., Санду И. С. Организация инновационной деятельности в АПК. – М., 2010. – 328 с.
4. Развитие инновационной деятельности в Курганской области // Департамент экономического развития, торговли и труда [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economic.kurganobl.ru/3765.html>
5. Техническая и технологическая модернизация сельского хозяйства Зауралья в 2011 году и планы на 2012 год // Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Курганской области [Электронный ресурс]. URL: <http://dsh.kurganobl.ru/3680>.

Современные проблемы повышения качества грузовых автомобильных перевозок в Российской Федерации

В статье приведены результаты исследования, позволившие выявить и структурировать наиболее актуальные проблемы повышения качества грузовых перевозок в Российской Федерации. Систематизированы ключевые факторы, которые прямо или косвенно воздействуют на качество грузовых перевозок.

This article represents the most actual problems connected with increasing the quality of freight service in Russian Federation. The key factors, which directly or indirectly influence on the quality of freight service, are also systematized in this article.

Ключевые слова: качество, грузовые перевозки, проблемы.

Key words: quality, freight service, problems.

Анализ деятельности ряда грузовых автотранспортных предприятий, обобщение научных публикаций по проблемам повышения качества транспортных услуг [2, 7, 8, 9, 12], а также изучение «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года» в области развития грузового автомобильного транспорта [6] позволили выделить ряд проблем, непосредственно связанных с качеством перевозок:

-несоблюдение установленных в договоре на перевозку сроков доставки груза;

- низкий уровень сохранности груза при перевозке;

- несоответствие между уровнем качества перевозок и ценой на транспортные услуги;

- неразвитость системы комплексного обслуживания клиентов автотранспортных предприятий.

Вместе с тем необходимо учесть факторы, которые косвенно влияют на качество услуг:

- высокий уровень конкуренции на рынке транспортных услуг;

- недостаточные инвестиции в развитие грузового автомобильного транспорта;

- высокая степень износа подвижного состава.

Ниже представлено выполненное в результате исследования структурирование каждой из проблем, связанных с качеством грузовых автомобильных перевозок.

1. Несоблюдение установленных в договоре на перевозку сроков доставки грузов. Своевременность, т. е. точное соблюдение установленных сроков доставки, является одним из важнейших показателей качества перевозки грузов. В последние годы в связи с развитием рыночных отношений время доставки груза объективно стало важнейшим показателем как для грузовладельцев, так и для клиентов. Быстрая и надежная доставка грузов позволяет наладить ритмичное производство и сбыт продукции, снизить запасы сырья и полуфабрикатов и, таким образом, ускорить оборот капитала, повысить эффективность производства. Кроме того, своевременность доставки грузов очень важна в связи с актуализацией требования к их перевозке «точно в срок», что согласуется с основными принципами логистики.

Удельный вес отправленных грузов, доставленных с нарушением сроков доставки, всегда был достаточно высок на автомобильном транспорте (рис. 1).

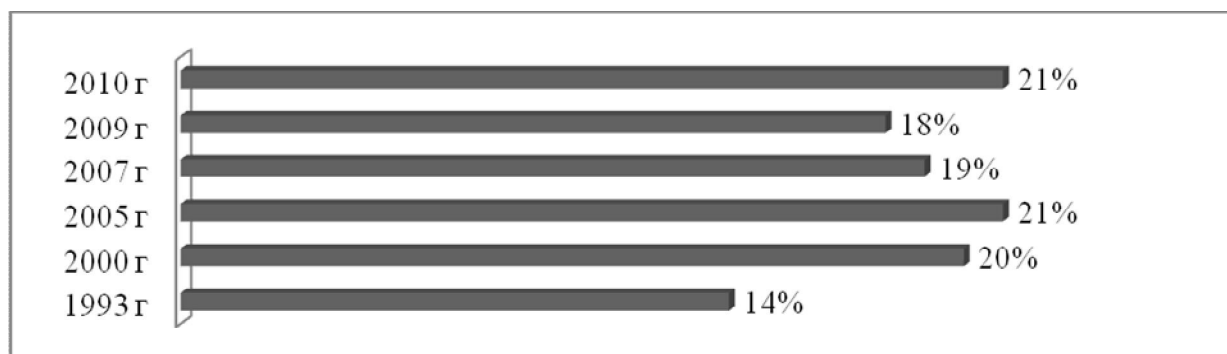


Рис. 1. Удельный вес отправленных грузов, доставленных с нарушением сроков доставки [4]

Как видно из рис. 1, доля отправленных грузов, доставленных грузовладельцу с просрочкой, изменялась на протяжении всего анализируемого периода и увеличилась с 14 в 1993 г. до 21 % в 2010 г. Начиная с 2000 г. динамика сохраняется.

Традиционно показатель своевременности доставки грузов детализируется через показатели скорости и срочности доставки.

Следует отметить, что автомобильный транспорт всегда считался транспортом, обеспечивающим высокую скорость доставки груза, уступающим лишь воздушному (табл. 1) [3]. Однако в последнее время средняя скорость доставки грузов на автомобильном транспорте снижается, что особенно касается эксплуатации грузовых автомобилей в городской черте. На рис. 2 показаны данные о средней эксплуатационной скорости движения автомобилей в Санкт-Петербурге [1; 5].

Таблица 1

Средние скорости и сроки доставки, рассчитанные в соответствии со средней дальностью перевозки грузов по видам транспорта

Вид транспорта	Средняя дальность перевозки, км	Средняя скорость доставки грузов		Средний срок доставки грузов, сут.
		км/ч	км/сут.	
Железнодорожный	1121	10	240	6,5
Морской	3567	16	384	13,1
Внутренний водный	325	6	144	4,3
Автомобильный	20	17	408	0,06
Нефтепроводный	1500	4,5	108	14,2
Воздушный	2031	450	10800	0,3

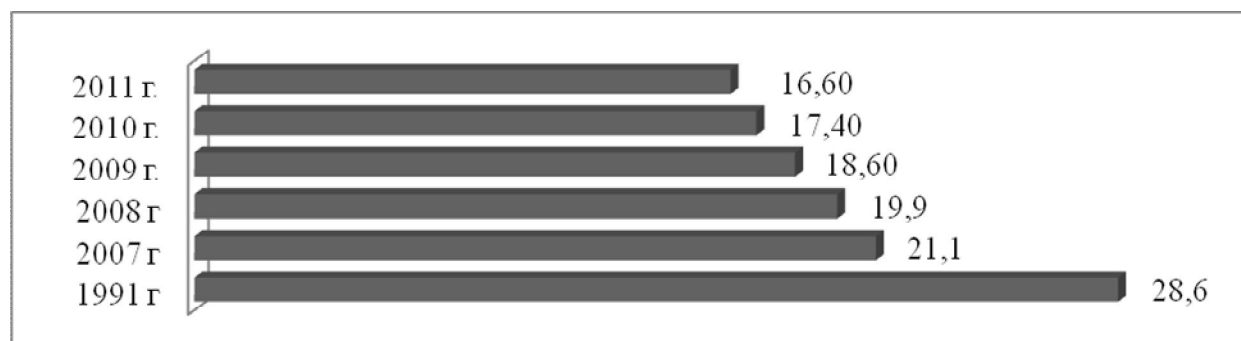


Рис. 2. Средняя эксплуатационная скорость движения автомобилей в Санкт-Петербурге, км/ч

Из рис. 2 видно, что за последние 20 лет наблюдается существенное снижение средней скорости – с 28,6 км/ч в 1991 г. до 16,6 км/ч в 2011 г. Столь резкому снижению средней скорости движения автомобилей способствовало несколько причин.

Во-первых, перегруженность основных автомобильных магистралей и улично-дорожной сети крупных городских агломераций. Для РФ характерно отставание развития дорожной сети от темпов автомобилизации общества. Состояние и недостаточное развитие сети автомобильных дорог приводят к тому, что средняя скорость движения автомобилей на дорогах Санкт-Петербурга и России в 1,5–2 раза ниже, чем в странах Западной Европы и США.

Во-вторых, слабая пропускная способность дорожной инфраструктуры. В Российской Федерации на 1 тыс. кв. км приходится в среднем 44,1 км дорог. В странах западной Европы и Скандинавии этот показатель колеблется от 940,7 км (в Швеции) до 1838,4 (во

Франции), что превышает показатели по России в 20–40 раз. Соответственно, в США на 1 тыс. кв. км приходится в среднем 676, 6 км, в Японии 3167,7 км [10].

Снижение скорости доставки грузов, наблюдаемое в последние годы, негативно сказывается как на общем состоянии транспортной отрасли, так и на деятельности отдельных автотранспортных предприятий. Известно, что несвоевременность доставки грузов приводит не только к выплате штрафов, но и к снижению конкурентного статуса перевозчиков.

2. Низкий уровень сохранности грузов при их перевозке автомобильным транспортом.

Сохранность перевозимых грузов – одно из условий договора перевозки, выполнение которого входит в обязанности перевозчика. Устав автомобильного транспорта [11] предусматривает ответственность перевозчика за несохранность груза после принятия его для перевозки и хранения до выдачи грузополучателю. Нарушение сохранности груза – ухудшение или полная потеря качества, изменение количества, а также пересортица, в результате которой груз уценивается до более низкого сорта.

В размеры потерь продукции в процессе перемещения, как правило, включаются потери грузов сверх установленных норм естественной убыли, разработанных по родам грузов на всех видах транспорта. К сожалению, проанализировать величину этих потерь на автомобильном транспорте не представляется возможным в связи с недоступностью достоверной статистической информации. Однако, по данным проф. М.Ф. Трихункова, текущие потери грузов в несколько раз превышают нормы убыли, установленные на одну тонну груза. Причинами потерь груза являются недостатки в подготовке груза и подвижного состава к перевозкам, нарушения в технологии грузовых работ и перевозок грузов, низкий уровень специализации подвижного состава, хищения, аварии и порча грузов в процессе транспортировки. По экспертным оценкам, в среднем удельный вес грузов, доставленных без повреждений, на автомобильном транспорте составляет 70–75 % [3].

Кроме того, к нарушениям сохранности груза приводят дорожно-транспортные происшествия (рис. 3).

Рис. 3 наглядно демонстрирует рост числа ДТП за последние 15 лет. Разумеется, это способствует потере и порче грузов в процессе транспортировки.

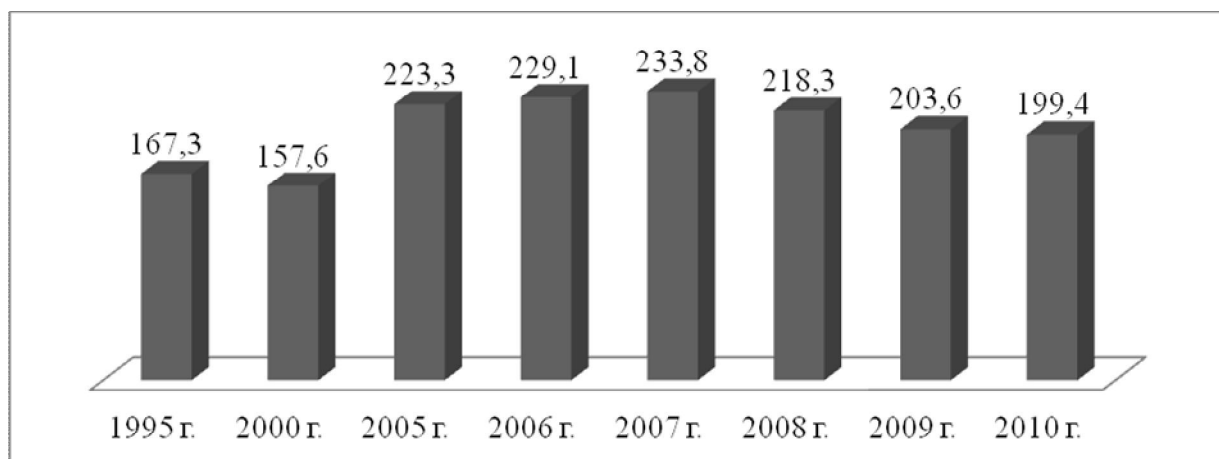


Рис. 3. Число происшествий на автомобильных дорогах и улицах, тыс. [10]

Кроме прямых факторов, которые влияют на сохранность грузов при транспортировке, целесообразно учитывать и косвенные, например такие как недостаточное развитие транспортной инфраструктуры в стране (состояние автомобильных дорог, низкая транспортная обеспеченность многих районов и т. п.)

3. Несоответствие между обеспечиваемым автотранспортным предприятием уровнем качества перевозок и ценой на транспортные услуги.

За последние годы в России количество предприятий, задействованных в сфере транспорта, увеличилось с 60,1 тыс. в 1998 г. до 209,4 тыс. в 2009 г., а объем транспортных услуг, оказываемых населению, вырос с 31674 млрд руб. в 1995 г. до 875014 млрд руб. в 2008 г. [10]. Динамика выглядит положительной, однако примечательно то, что прирост объема транспортных услуг по большей части происходит за счет увеличения цен на транспортные услуги (рис. 4).

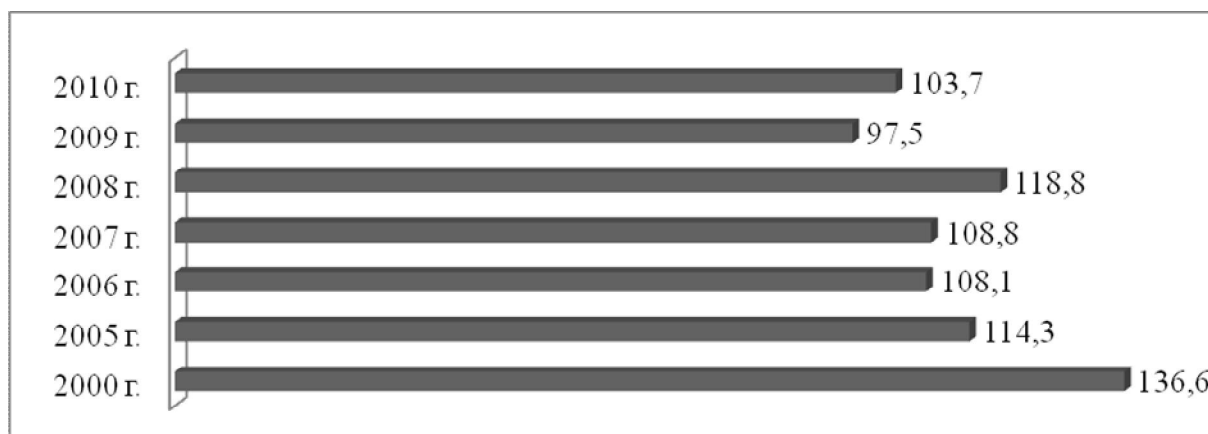


Рис. 4. Индексы тарифов на грузовые перевозки а автомобильном транспорте по отношению к предыдущему году [10]

Данные рис. 4 показывают, что на автомобильном транспорте сложилась тенденция увеличения объемов проданных транспортных услуг преимущественно не за счет новых технологий перевозок или повышения качества, а за счет роста тарифов.

Для более наглядного представления изменений в отношении «цена – качество» транспортных услуг нами построен график индексов качества, тарифов и соответствия «качество – цена» (рис. 5), рассчитываемые как отношение индекса качества к индексу, характеризующему изменение тарифов.

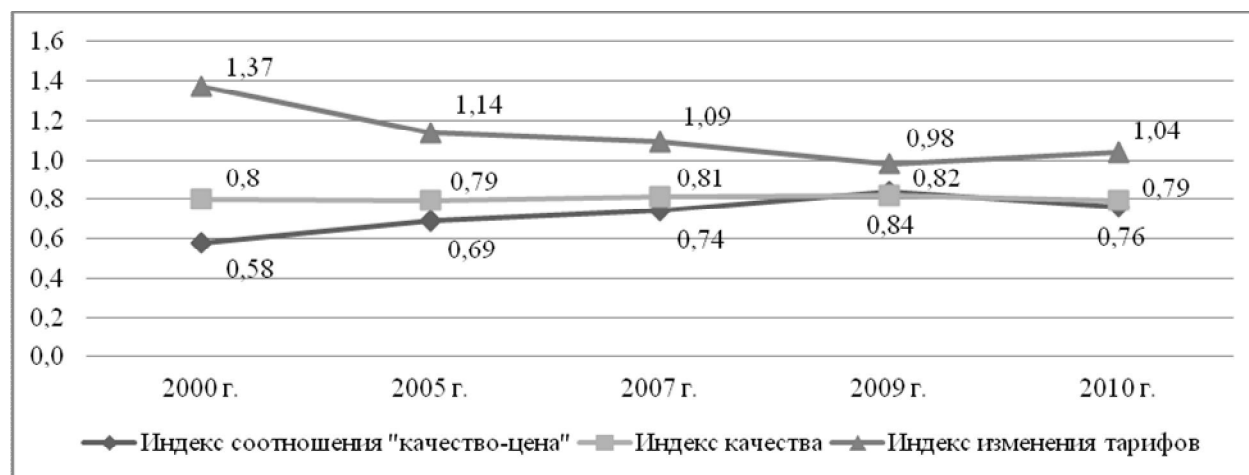


Рис. 5. График индекса соотношения «качество – цена»

Данные рис. 5 позволяют установить, что, во-первых, индекс соотношения за анализируемый период не достиг единицы и, во-вторых, за последние 10 лет наблюдается рост индекса с 0,58 пунктов до 0,76. Стоит отметить, что данное повышение связано, прежде всего, со снижением скорости прироста цен на транспортные услуги. Общая стабилизация цен повышает качество транспортных услуг, однако резкий скачок тарифов может плачевно отразиться на качестве транспортных услуг. Поэтому необходимо стремиться к индексу качества, равному единице.

В настоящий момент на рынке транспортных услуг функционирует множество автотранспортных предприятий, оказывающих различного рода услуги. В большинстве случаев качество оказываемых услуг недостаточно высоко, что связано со следующими факторами:

- отсутствие у большого числа предпринимателей опыта работы на рынке транспортных услуг;
- нежелание менеджеров анализировать рынок транспортных услуг с целью выявления наиболее востребованных и перспективных направлений;
- недальновидность многих руководителей, основной задачей которых становится обеспечение значительной прибыли в короткие

сроки, и при этом недостаточно внимания уделяется качеству транспортных услуг;

- невнимательное, неуважительное отношение к клиентам.

Эти причины приводят к несоответствию между заявленным уровнем качества и ценой на транспортные услуги. Естественно, это не устраивает многих клиентов, и они предпочитают воспользоваться услугами другого автотранспортного предприятия.

В связи с этим менеджеры автотранспортных предприятий должны реализовать ряд мероприятий, направленных на повышение качества, что приведет к возникновению дополнительных затрат на обеспечение должного уровня качества услуг. Рост этих затрат, в свою очередь, приведет к росту себестоимости транспортной услуги. Себестоимость услуги возрастет, однако, в последующем мультипликативный эффект от проведенных мероприятий возместит все расходы.

4. Незрелость системы комплексного обслуживания.

Рыночные отношения во многом изменили подход, связанный с привлечением клиентов. В связи с усилением конкуренции предприятие старается расширить перечень своих услуг. Это выгодно как автотранспортным предприятиям (дополнительная прибыль), так и клиентам (экономия времени на оформление бумаг, поиск посредников и т. п.).

К дополнительным услугам на автомобильном транспорте можно отнести: экспедирование, предоставление охраны, оформление документов, погрузочно-разгрузочные работы, складирование и др.

Известно, что перечень услуг большинства автотранспортных предприятий в Санкт-Петербурге ограничивается перевозкой грузов. Отсутствие дополнительных услуг негативно сказывается как на качестве грузовых перевозок, так и на финансовых результатах предприятия.

В рамках исследования проблемы повышения качества транспортных услуг клиентам автотранспортных предприятий был задан вопрос о причинах, по которым клиенты не пользуются дополнительными услугами автотранспортных предприятий (рис. 6).

Из рис. 6 видно, что 73 % клиентов отметили такую причину, как узкий ассортимент дополнительных услуг. Другой немаловажной причиной являются высокие цены – 61 % респондентов назвали эту причину. Низкое качество предоставляемых дополнительных услуг отметил 51 % всех опрошенных клиентов. Вместе с тем только 8 % из числа опрошенных отметили, что не нуждаются в дополнительных услугах. Все это свидетельствует о том, что клиенты готовы платить за дополнительные услуги (92 %).

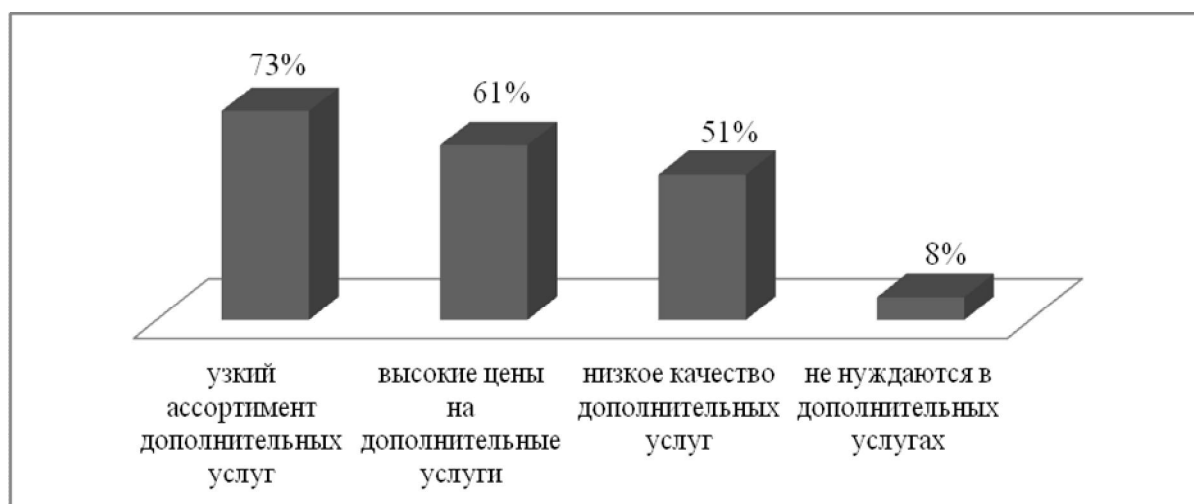


Рис. 6. Причины, по которым клиенты не пользуются дополнительными услугами автотранспортного предприятия

Также был выполнен анализ основных факторов качества транспортных услуг. К ним относятся высокий уровень конкуренции, недостаточные инвестиции в развитие грузового автомобильного транспорта, высокая степень износа подвижного состава.

1. Высокий уровень конкуренции на рынке транспортных услуг.

Здесь, прежде всего, стоит отметить внутриотраслевую конкуренцию, существующую между автомобильными и железнодорожными перевозчиками. Для перевозок автомобильным транспортом характерны более слабые позиции по сравнению с перевозками железнодорожным транспортом по таким критериям, как экологичность, затраты на топливо и себестоимость перевозки единицы груза. В то же время к преимуществам автотранспортных перевозок относятся: скорость доставки, возможность перевозки груза по схеме «от двери до двери», определенная гибкость в выборе маршрута перевозки и др.

В табл. 2 и 3 представлены данные об объемах перевозки грузов по видам транспорта, а также об удельном весе отдельных видов транспорта в общем грузообороте в России и зарубежных странах [10].

Таблица 2

Перевозка грузов по видам транспорта, %

Показатель	Год								
	1992	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Транспорт – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Железнодорожный	10,42	11,66	13,24	13,89	14,11	14,23	13,80	14,85	15,78
Автомобильный	81,02	76,99	74,34	72,92	72,61	72,60	72,93	70,16	68,49

Продолжение табл. 2

Трубопроводный	6,02	8,88	10,48	11,43	11,51	11,24	11,29	13,19	13,90
Морской транспорт	0,58	0,81	0,44	0,28	0,27	0,30	0,37	0,50	0,48
Внутренний водный	1,96	1,65	1,48	1,46	1,49	1,62	1,60	1,30	1,33
Воздушный	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01

Таблица 3

Удельный вес отдельных видов транспорта
в общем грузообороте, %

Показатель	Год								
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Транспорт – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Железнодорожный	32,92	37,74	39,73	40,64	42,52	42,76	41,95	42,32	
Автомобильный	4,23	4,21	4,15	4,14	4,19	4,37	4,05	4,2	
Трубопроводный	51,49	52,67	52,91	52,05	50,15	49,80	50,5	50,13	
Морской	8,84	3,35	1,28	1,29	1,32	1,70	2,2	2,13	
Внутренний водный	2,47	1,95	1,86	1,81	1,75	1,29	1,19	1,14	
Воздушный	0,04	0,07	0,06	0,06	0,07	0,07	0,08	0,1	

Анализируя данные табл. 2 и 3, можно заключить следующее.

Во-первых, виды транспорта в разных странах развиваются неравномерно. Как правило, один или два вида транспорта имеют значительно больший удельный вес по сравнению с другими.

Во-вторых, все виды транспорта развиваются в постоянной конкурентной борьбе, что находит отражение в изменяющейся структуре перевозки грузов. Так, доля перевезенных грузов, выполняемого автомобильным транспортом, постепенно уменьшается с 81 % в 1991 г. до 68,49 % в 2010, при этом доля железнодорожного транспорта увеличилась с 10,42 до 15,78 %. Если судить по грузообороту, то здесь лидирует трубопроводный и железнодорожный транспорт.

Автомобильный транспорт значительную роль играет в зарубежных странах, что говорит об укрупнении его конкурентных позиций в мировой транспортной системе. Например, в Италии удельный вес перевозок, выполняемых автомобильным транспортом составляет 83,9 % от общего грузопотока, в Германии – 63,8 %, в Великобритании – 82,3 %, во Франции – 74,9 %, в США – 31,8 % [10]. Соответственно, в Российской Федерации данный показатель равен 4,2 %.

2. Недостаточные инвестиции в развитие грузового автомобильного транспорта.

Спрос на грузовые автомобильные перевозки во многом определяются динамикой и структурой изменения объемов производства в стране, а также платежеспособностью предприятий и организаций всех отраслей экономики. При этом как развитие экономики вызывает рост перевозок, так и высокий уровень и возможности перевозочных услуг благотворно влияют на уровень инвестиций и темпы роста экономики в регионе.

В настоящее время остро стоит проблема привлечения инвестиций в развитие грузового автомобильного транспорта и его инфраструктуры, что связано с низкими инвестиционными возможностями транспортных организаций, трудностями с привлечением долгосрочных заемных средств, неразвитостью механизмов государственно-частного партнерства.

В табл. 4 приведены данные об инвестициях по основным видам деятельности транспорта [10].

Таблица 4

Инвестиции по основным видам деятельности транспорта

Показатель	Инвестиции в основной капитал, млрд руб.			Иностранные инвестиции, млн долл. США		
	2005	2007	2008	2005	2007	2008
Транспорт – всего	596,1	985,9	1396,3	478,1	3244,8	3085,5
Железнодорожный	141,4	190,4	345,4	43,3	53,7	1,3
Автомобильный пассажирский	5,7	10,0	12,7	1,3	1,3	8,2
Городской электрический	27,2	56,7	71,9	-	-	-
Автомобильный грузовой	3,9	8,3	11,8	11,9	14,6	22,5
Транспортирование по трубопроводам	220,4	353,2	440,8	185,6	2897,1	1759,8
Морской	9,8	6,9	15,0	4,2	12,6	626,2
Внутренний водный	2,6	2,0	3,7	10,6	9,8	4,4
Воздушный	9,4	15,3	16,0	118,0	126,6	332,0

Данные табл. 4 позволяют установить, что инвестиции в основной капитал транспорта распределены неравномерно. Два стратегически важных для России вида транспорта, трубопроводный и железнодорожный, имеют традиционно больший удельный вес по сравнению с другими. Так, в 2005–2008 гг. поток инвестиций со стороны российских инвесторов в автомобильный грузовой транспорт

минимален и опережает лишь внутренний водный транспорт. Доля иностранного капитала в автомобильном транспорте постепенно увеличивается, но все же уступает главным конкурентам в перевозке грузов – морскому и воздушному транспорту. Очевидно, что отсутствие значимых инвестиций в автотранспортную отрасль обусловлено, прежде всего, высокими рисками, длительными сроками окупаемости вкладываемых средств, наличием административных барьеров и т. п.

3. Высокая степень износа подвижного состава.

Основными недостатками парка грузовых автомобилей являются его прогрессирующее старение и несовершенная структура. Изношенный подвижной состав не только пагубно влияет на финансовое состояние автотранспортного предприятия из-за увеличения затрат на ремонт и обслуживание, но и вредит качеству предоставляемых транспортных услуг из-за возможности нарушения сроков доставки. В табл. 5 приведены данные о возрастной структуре парка и о странах происхождения грузового автомобильного транспорта, эксплуатируемого в России [10].

Таблица 5

Возрастная структура парка автомобильного транспорта организаций, %

Показатель	Год					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Грузовые автомобили – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе находящийся в эксплуатации, лет:						
до 2	4	6	7	8	10	8
2,1–5	8	11	12	12	14	16
5,1–8	20	10	11	12	12	12
8,1–10	22	9	8	8	8	9
10,1–13	24	20	16	13	11	10
более 13	22	44	46	47	45	45

Данные табл. 5 позволяют установить, что 24 % грузовых автомобилей имеют срок службы до 5 лет, 45 % – эксплуатируются свыше 13 лет. В данном случае высокая доля устаревшего подвижного состава ведет к снижению транспортной безопасности и росту аварийности на дорогах.

Необходимо добавить, что с каждым годом возрастает доля иномарок в общем количестве грузовых автомобилей в России с (14 % в 2005 г. до 19 % в 2008 г.) [10]. Рост количества иномарок связан с увеличением спроса на китайские и корейские грузовики, которые имеют отличное соотношение «цена – качество», что делает их доступными для российских автотранспортных предприятий.

Таким образом, по результатам проведенного исследования были выявлены и структурированы проблемы, которые непосредственно связаны с качеством грузовых перевозок. Это: несоблюдение установленных сроков доставки, низкий уровень сохранности при перевозке грузов автомобильным транспортом, несоответствие между заявленным уровнем качества и ценой на предлагаемые транспортные услуги, неразвитость системы дополнительного обслуживания. Стоит отметить, что были также проанализированы факторы, которые прямо или косвенно воздействуют на качество грузовых перевозок: высокий уровень конкуренции на рынке транспортных услуг, недостаточные инвестиции в развитие грузового автомобильного транспорта, высокая степень износа подвижного состава.

Характер и степень актуальности отдельных проблем повышения качества определили направленность дальнейших исследований и содержание методических разработок в исследуемой области.

Список литературы

1. Автомобильные пробки в Санкт-Петербурге – URL: http://company.yandex.ru/facts/researches/ya_jamsnow_piter_2011.xml (дата обращения: 04.04.2012).
2. Горев А.Э. Грузовые автомобильные перевозки: учеб. пособие. – 5-е изд., испр. – М.: Академия, 2008. – 288 с.
3. Единая транспортная система: учеб. для вузов / В.Г. Галабурда, В.А. Персианов, А.А. Тимошин и др.; под ред. В.Г. Галабурды. 2-е изд., с изм. и доп. – М.: Транспорт, 2001. – 303 с.
4. Информационный портал о логистике. – URL: www.logist.ru (дата обращения: 04.04.2012).
5. Полякова И. Назад в СССР // Транспорт России. 2010 08 нояб. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.transportrussia.ru/rynok-uslug/nazad-v-sssr.html>. (дата обращения: 04.04.2012).
6. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена приказом Минтранса России от 12 мая 2005 г. № 45 во исполнение протокольного решения Правительства Российской Федерации от 28 апр. 2005 г. № 17.
7. Управление качеством: проблемы, исследования, опыт: сб. науч. тр. Вып. 4 / редкол. В.П.Семенов (отв. ред.) и др. – СПб.: СПбГИЭУ, 2006. – 271 с.
8. Управление качеством: проблемы, исследования, опыт: сб. науч. тр. Вып. 6 / редкол. В.П. Семенов (отв. ред.) и др. – СПб.: СПбГИЭУ, 2009. – 319 с.
9. Фасхиев Х.А., Шигапова З.Ф. Оценка качества и конкурентоспособности услуг по перевозке грузов // Вестн. ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2008. Вып. 7 (26). С. 74–79.
10. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 05.04.2012).
11. Федеральный закон Российской Федерации от 08.11.2007 № 259-ФЗ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта».
12. Храмов А.А. Экономическое значение повышения качества продукции // Вестн. ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2008. Вып. 3 (22). С. 451–454.

Проблемы обеспечения баланса социально-экономических интересов в системе социального партнерства в сфере труда гражданской авиации России

В статье рассматриваются наиболее проблемные вопросы функционирования системы социального партнерства в сфере труда на примере отрасли гражданской авиации. Предлагается авторская точка зрения на специфику интересов и деятельности по их защите основных субъектов системы социального партнерства в сфере труда гражданской авиации. Приводится фактический материал из истории профсоюзного движения и организации деятельности в отрасли гражданской авиации России. Формулируются авторские предложения по обеспечению легитимности и качества представительства в системе социального партнерства.

The article covers the most problem issues of functioning of the social partnership system in the field of Russia's commercial aviation. The original viewpoint on the specific character of the interests and the activity of the defence or achievement of the main subjects of the social partnership system in the field of the commercial aviation is offered. Facts from the trade union history in Russia's commercial aviation are given. The original ideas how to provide the legitimacy and the quality of representation in the social partnership system.

Ключевые слова: социальное партнерство, система социального партнерства, субъекты социального партнерства, социально-экономические интересы, гражданская авиация.

Key words: social partnership, social partnership system, social partnership subjects, socio-economic interests, commercial aviation.

Поскольку партнерские отношения традиционно обусловлены некими общими целями или интересами, для достижения которых и осуществляется совместная деятельность партнеров, то при анализе системы социального партнерства в сфере труда в гражданской авиации необходимо выделить и сформулировать общие и частные интересы субъектов социального партнерства на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Такой анализ позволяет наглядно продемонстрировать как возможные границы расхождения частных интересов, так и область их пересечения.

Если не выходить за территориальные рамки нашей страны, то высшим уровнем социально-экономических отношений является экономика (народное хозяйство), составная и немаловажная часть

которой – особый вид транспорта – воздушный (гражданская авиация). Поэтому можно сказать, что в рамках российской экономики все ее субъекты объективно и долгосрочно заинтересованы:

- в факте существования гражданской авиации в силу необходимости выполнения воздушным транспортом определенных хозяйственных функций;
- в определенном технико-технологическом уровне развития гражданской авиации для эффективного и безопасного выполнения указанных функций;
- в экономически оправданной цене на услуги гражданской авиации, делающей эти услуги общедоступными;
- в отсутствии проявлений социальных конфликтов, снижающих эффективность функционирования гражданской авиации;
- в достаточном уровне дохода для эффективной мотивации позитивной деятельности и обеспечения жизнедеятельности всех субъектов гражданской авиации (государства, организаций и работников) и сохранения социального мира.

Такие интересы можно назвать *долгосрочными социально-экономическими интересами общества (государства) в области гражданской авиации*. Тогда общий стратегический для субъектов гражданской авиации (так называемый ведомственный) интерес можно сформулировать следующим образом: *как можно более длительное существование прогрессивной, конкурентоспособной, экономически эффективной, безопасной, социально ответственной и социально мирной отрасли гражданской авиации России*.

Такая формулировка позволяет соответствующим образом корректировать частные интересы, если их реализация начинает угрожать достижению общего стратегического интереса. Для этих же целей удобно выделять составляющие такого общего интереса, например, финансово-экономическую, функциональную, имиджевую. Финансово-экономическая составляющая отражает реальные или планируемые показатели (количественные и качественные) деятельности отрасли, в том числе ее вклад в экономику страны, доход ее участников, включая работников и предпринимателей, в абсолютном и относительном измерении. Функциональная составляющая отражает реальное или планируемое выполнение основных функций, ради которых существует вся система гражданской авиации как часть экономики страны. Имиджевая составляющая отражает репутацию отрасли гражданской авиации России в стране и мире (надежная, безопасная, комфортная и т. д.).

Частными следует называть интересы отдельных (экономических) субъектов, входящих в анализируемую систему. Такие интересы обычно обусловлены целями создания субъектов (для

организаций и органов власти) или необходимостью жизнеобеспечения (для работников); интересами элементов этих субъектов, если они не совпадают с целями организации, но обладают достаточным ресурсом для самостоятельной реализации.

Таким образом, графически каждый частный интерес также будет представлять собой некоторый результирующий показатель определенной направленности. По отношению к общему интересу такая направленность может быть как положительной, так и отрицательной и носить как кратковременный, так и долгосрочный характер. Например, в пылу конкурентной борьбы по заказу одной авиакомпании в СМИ постоянно муссируется автокатастрофа с самолетом другой авиакомпании, в результате падает имидж не только одной авиакомпании, но и всей отрасли.

Для более глубокого анализа частных социально-экономических интересов в сфере труда в гражданской авиации следует выделить основные группы носителей соответствующих интересов. В соответствии с предметом нашего исследования таковыми в гражданской авиации укрупненно являются государство, работодатели (предприятия и организации) и работники гражданской авиации. Попробуем сформулировать адекватные стратегические (долгосрочные) социально-экономические интересы этих субъектов.

Государственные экономические интересы объективно сосредоточены в области безусловного и бесперебойного функционирования отечественного воздушного транспорта как необходимой и незаменимой части экономики страны. Государственные социально-экономические интересы сосредоточены в области установления таких условий функционирования данной отрасли, при которых сохраняется достаточная естественная мотивация к осуществлению позитивной деятельности на длительную перспективу у всех участников, в первую очередь – работников и работодателей. Субъективных интересов у государства быть не должно, однако они могут быть у его представителей – организаций и должностных лиц (личная выгода, ресурсы, власть и др.). Судя по тому, что состояние отечественной авиационной отрасли (как авиастроение, так и авиаперевозок) давно уже не оптимально, проблему могут представлять как низкий профессионализм государственных управленцев, так и их личные интересы, реализуемые в «административной ренте».

Экономические интересы работодателей – организаций и предприятий гражданской авиации как участников законной экономической деятельности – объективно сосредоточены в области бесперебойного и рентабельного функционирования конкретной организации гражданской авиации, субъективно – в любой другой области (например, быстрого обогащения через намеренное

банкротство авиапредприятия и быструю реализацию его активов, присвоения или передачи заинтересованным лицам его наиболее интересных активов, в том числе земельных, и т. п.). Социальные интересы работодателей, кроме интересов социального обеспечения его функционирования, обусловлены уровнем социальной ответственности каждого конкретного работодателя и моделью его отношения к людям как к работникам и потребителям своей продукции. Практика показывает, что социальные интересы, помимо обеспечения собственного существования, работодателям обычно навязываются: государством – в отношении работников, рынком и государством – в отношении потребителей. Таким образом, объективно социально-экономические интересы работодателей должны быть сосредоточены в области обеспечения социально-экономических условий своего функционирования. Субъективные интересы, связанные с прекращением функционирования организации или выводом средств из оборота, могут иметь как положительную, так и отрицательную ситуационную направленность.

Социально-экономические интересы работников гражданской авиации объективно могут быть описаны неким уровнем условий труда, включающим санитарно-гигиенические, экономические, социальные и психологические составляющие. Санитарно-гигиенические условия позволяют сохранить здоровье или получать необходимые для восстановления компенсации за его утрату, экономические – позволяют вести определенный образ жизни своей семьи, социальные – приобретать и поддерживать желаемый социальный статус, психологические – испытывать чувство удовлетворенности процессом и результатом своего труда.

Поскольку современный человек, к сожалению экономистов, обычно не является «человеком экономическим» или даже «рациональным», выделять собственно экономические интересы работника в отрыве от социальных потребностей, на наш взгляд, некорректно. Для работников гражданской авиации признание престижности отрасли и высокого статуса профессии традиционно не только неотделимы от уровня желаемой заработной платы и социальных гарантий, но и прямо влияют на них.

Для обеспечения полноты научного анализа необходимо также выделить уровни формирования частных интересов, так как уровни представительства в системе социального партнерства определены законодательно, кроме того, субъекты в данном случае имеют достаточно сложную структуру, прямо влияющую на вербализацию и реализацию интересов.

Уровень формирования общего интереса один – это уровень отрасли, он обусловлен интересами национальной экономики Рос-

сии и не подлежит пересмотру. Пересмотру/корректировке могут подвергаться пути и способы его реализации, которые зависят от конкретных исторических, социально-экономических и организационных условий функционирования нашей национальной экономики и ее места в мире.

Уровни частного интереса можно выделить по степени представительства конкретного субъекта экономических отношений следующим образом: уровень минимально возможной части субъекта – уровень части субъекта – уровень субъекта – уровень институционального представителя субъекта – уровень персонального представителя субъекта.

Адекватная вербализация частного интереса некой общности требует осознания его всей общностью и организованное (конструктивное) участие ее в процессе формализации интереса – процессе принятия решения. Однако мы также считаем, что полная организованность большой общности, например работников отрасли, невозможна чисто технически. Поэтому интересы общности всегда будут вербализовать, декларировать и интерпретировать конкретные личности, выдвинутые этой общностью или ее социально активной частью (частями), или самовольно присвоившие себе подобные полномочия. Тогда возникает эффект перевернутой пирамиды, который легко проиллюстрировать на примере политической системы. Там, «чем выше персонализированный уровень представительства интересов общности, тем меньшее место фактически занимают эти интересы в системе интересов, реализуемых данным представителем» [3, с. 56]. Сходные проблемы представительства наблюдались нами в системе социального партнерства и среди работников, и среди работодателей, и даже среди представителей государства.

В то же время российская система социального партнерства в сфере труда, по нашему глубокому убеждению, потенциально представляет собой наиболее оптимальный механизм обеспечения баланса интересов всех социальных партнеров, требующий для реализации своего потенциала определенной – почти инженерной – «доводки и настройки».

Так, в нашей стране давно существуют основные предпосылки создания эффективных систем социального партнерства в сфере труда: есть соответствующее законодательство и необходимая нормативная база, обеспечено участие государства в системе социального партнерства, иные формальные признаки. Однако нельзя сказать, что социальное партнерство хотя бы с формальной точки зрения является преобладающей формой организации социального взаимодействия во всех сферах общественного производства. И, по нашему мнению, проявившаяся в последние годы тенденция ухуд-

шения социально-трудовых отношений в разных сферах деятельности (незаклучение коллективных договоров и отраслевых соглашений, преследование или негласный запрет профсоюзов не только на малых предприятиях и соответствующее давление менеджеров на работников, одиозные попытки изменения Трудового кодекса РФ (увеличение продолжительности рабочего дня) и т. д.) совершенно четко указывает на причину такого положения – так называемый «человеческий фактор», негативно влияющий на функционирование систем социального партнерства в сфере труда.

Автором на этот предмет наиболее полно была исследована система социального партнерства в сфере труда гражданской авиации России (ССПСТГАР), ее законодательная и нормативная база, субъекты и их деятельность. В ходе первичного¹ исследования было установлено, что основной причиной недостаточной эффективности СПСТГАР является отсутствие реальных партнерских отношений, в первую очередь между работниками и работодателями, упорно продолжающими «классовую борьбу» в самом худшем смысле этого слова, а во вторую – отсутствие партнерских отношений внутри самих этих субъектов, т. е. между профессиональными группами работников, между работодателями как конкурентами и даже между государственными органами управления [1].

Поскольку с тех пор положение вследствие отсутствия реального контроля в сфере труда изменилось в худшую сторону, рассмотрим данный тезис подробнее.

Основными представителями работников в системе социального партнерства в сфере труда традиционно являются профессиональные союзы, и в период с 1991 по 2011 год не было случаев официального представления интересов работников непрофсоюзами². По нашим наблюдениям, развитие профсоюзного движения в гражданской авиации изначально имело свои особенности, обусловленные спецификой отрасли. Единый отраслевой профсоюз работников гражданской авиации был создан 14 октября 1934 г. В

¹ Результаты первичного анализа совокупности социально-экономических интересов в сфере труда в гражданской авиации были использованы автором в Концепции создания современной системы социального партнерства в сфере труда гражданской авиации России [1].

² Только в 2011 г. в организации «Воздушные ворота Северной столицы», управляющим аэропортом «Пулково» (с немецким капиталом), была создана новая соответствующая действующему законодательству структура – Совет трудового коллектива, имеющая право участвовать в работе над коллективным договором и созданная, по нашим сведениям, с определенной целью – ослаблять и противодействовать первичным профсоюзным организациям общероссийских отраслевых профсоюзов, действующих на предприятии.

этот день состоялся последний организационный пленум ЦК профсоюза шоферов и авиаработников, на котором было принято решение о разделении профсоюза и образовании четырех самостоятельных профсоюзов, в том числе профсоюза авиационных работников. Как и все отраслевые профсоюзы, он входил в общесоюзную структуру профсоюзов, подчинялся ВЦСПС и т. п. [2, с. 43]. Новые экономические отношения поставили вопрос об эффективности его деятельности. При общем количестве работающих на тот момент в гражданской авиации двухсот пятидесяти тысячах человек, которые трудятся в разных климатических условиях, в организациях различных форм собственности, в одном профсоюзе, где были собраны представители всех профессиональных групп, невозможно было выделение и поступательное отстаивание объективно существующих интересов каких-либо отдельных профессиональных групп, так как это могло быть воспринято как неэтичное поведение по отношению к другим (равноправным!) членам профсоюза. Кроме того, каждое предприятие вдруг оказалось один на один с рынком, реформами, инфляцией, невыплатой зарплаты и т. д. Объективно у профсоюзных руководителей любого ранга на тот момент просто физически отсутствовали возможности оказания даже правовой или методической помощи каждому предприятию. Современная история профсоюзов гражданской авиации началась в начале 90-х гг. прошлого века, когда из отраслевого профсоюза в силу вышеуказанных причин стали постепенно отделяться отдельные профессиональные группы, создававшие свои профессиональные общественные организации.

Одним из первых выделились летчики, еще в советское время создав ассоциацию летного состава гражданской авиации (АЛС) СССР, затем и российские – ассоциацию летного состава (АЛС) России и Всесоюзный профсоюз – ассоциацию летного состава гражданской авиации (ВПАЛС ГА), ныне профсоюз летного состава (ПЛС) России, а также несколько однопроизводственных профсоюзов, в том числе существующий до ныне Шереметьевский профсоюз летного состава (ШПЛС).

Такое поведение для профессиональной группы летчиков является, по нашему мнению, ожидаемым. Это обусловлено следующими причинами:

- особое положение этой профессии в иерархии советских профессий;
- особое положение этой профессии в иерархии профессий в отрасли гражданской авиации;
- высокий уровень образовательной и профессиональной подготовки работников данной профессии;

- специфические способности и качества, в том числе способность к стратегическому и тактическому мышлению, предъявляемые к кандидатам при отборе в летные училища;

- высокий уровень профессионального и личного самосознания, являющийся непосредственным результатом вышеперечисленных факторов.

В силу всех этих причин еще в конце 80-х летчики сочли, что в общей массе интересов всех авиаработников их, летчиков, интересы просто теряются, эффективная защита профессиональных интересов летчиков единым профсоюзом авиаработников невозможна, поэтому существует просто безусловная необходимость создания собственного профессионального объединения, причем даже не профсоюза, как было принято в СССР, а именно ассоциации по примеру Европы (АЛС). Неудивительно, что уже в течение 1991–1992 гг. из состава профсоюза авиаработников (тогда ФПАР) выделались остальные наиболее крупные и системообразующие [1] профессиональные группы, создавшие собственные общероссийские профсоюзы, которые существуют и в настоящее время (ПАР-РиС (радиолокация, навигация), ПРИАС (авиационные инженеры и техники), ФПАД (диспетчера)).

Необходимо отметить, что практически все эти профсоюзы, в отличие от других независимых профсоюзов, и не только в сфере транспорта, были сразу возглавлены людьми, уже имевшими немалый опыт в профсоюзной работе, в том числе в ЦК профсоюза авиаработников. Это не значит, что инициатива отделения шла сверху, наоборот, чаще всего именно с мест. Тем не менее важность профессиональных знаний и опыта работы в общественной организации изначально признавалась (и признается в общей массе до сих пор) членами авиационных профсоюзов как обязательная и, в первую очередь, для общероссийского профсоюзного лидера.

Показательно и то, что, кроме АЛС, никакие из общероссийских профсоюзов гражданской авиации более не выдвигали политических (как и политэкономических) требований и старались не принимать никакого участия в политической борьбе или событиях. Это демонстрирует адекватность и соответствие руководства этих профсоюзов задачам, которые они ставили перед собой, и сущности профсоюзного движения как выразителя интересов профессиональных групп в общественном взаимодействии без политической составляющей.

Кроме создания вышеуказанных общероссийских и иных крупных отраслевых профсоюзов, с начала 1990 гг. и по настоящее время в отрасли практически непрерывно, хотя и с замедлением темпов, проходит процесс создания и одновременно исчезновения

более мелких и совсем мелких «профессиональных» союзов на уровне смены, цеха, предприятия, группы предприятий, региона и даже межрегиональных. Такое мелкое деление в нашей стране юридически правомерно, так как по действовавшему законодательству можно было создавать профессиональные союзы без создания и регистрации юридического лица. Причинами такого процесса по степени убывания значимости мы считаем следующие.

1. Особенности интересов, а также личностных и профессиональных качеств лиц, инициировавших создание тех или иных профсоюзов, или каких-либо действий с их стороны. Примером может служить наличие во ФГУАП «Пулково» в 1996–2005 гг. одновременно несколько разных первичных профсоюзных организаций авиадиспетчеров, каждая из которых объединяла одну – две рабочие смены (10–20 диспетчеров). В мурманском авиаотряде завышенные требования и неконструктивная позиция профсоюзных лидеров в 2000 г. стали, по оценкам экспертов, одной из причин банкротства и ликвидации авиапредприятия и как следствие невыплаты задолженности по заработной плате.

2. Организационно-правовой статус конкретного предприятия и позиция собственника или руководителя авиапредприятия. Примером могут служить частные авиакомпании «Трансаэро», «Сибирь» и «Истлайн»¹, где профсоюзы не были вписаны в управленческую модель в принципе, а профсоюзные активисты всячески преследуются. В других авиакомпаниях с подачи руководства мог быть создан «карманный» профсоюз одного предприятия, позволяющий формально соблюдать трудовое законодательство. Показателен в этой связи пример «Внуково», ещё в 90-е гг. достаточно мощного авиапредприятия: тогда же возникла конфронтация между первичкой одного из общероссийских профсоюзов и специально созданным тогдашней администрацией «карманным профсоюзом», результат – председатель первички был убит при невыясненных обстоятельствах, авиапредприятия и прежнего трудового коллектива «Внуково» больше нет, существует лишь «ведомственный» аэропорт, периодически меняющий хозяев, трудовой коллектив которого первичных профсоюзных организаций общероссийский профсоюз не создал. Зарубежные работодатели сегодня также не проявляют себя достойными социальными партнерами (см. пример с ВВСС в «Пулково»).

3. Особенности отношений существовавшего в авиапредприятии профсоюза, его лидеров и работодателя. Примером может служить одно из уральских авиапредприятий, где очень хорошие отношения командира авиаотряда и председателя профкома авиа-

¹ В настоящее время деятельности не осуществляет.

работников в принципе исключили даже рассмотрение возможности создания первичных профсоюзных организаций других общероссийских профсоюзов.

Всё вместе это обусловило, по нашему мнению, неадекватное представительство интересов различных профессиональных и социальных групп гражданской авиации, вызвавших как следствие и дисбаланс интересов, и описанные ранее проблемы систем социального партнерства на уровне и предприятий, и отрасли. В этой связи на основании своих наблюдений мы можем сделать вывод о том, что всегда основной технической проблемой в системе социального партнерства в сфере труда, и не только на уровне отрасли, будет являться легитимность персональных представителей субъектов системы социального партнерства в переговорном процессе и, соответственно, адекватность декларируемых ими интересов интересам представляемого субъекта.

Эта проблема в отечественной отрасли гражданской авиации, безусловно, может быть решена. Для этого необходимо, в первую очередь, сформировать истинные отношения социального партнерства в отрасли, т. е. отношения, основанные на «совпадении общих интересов (интересов обеспечения существования и развития индивида, организации, отрасли и страны в условиях ограниченности природных ресурсов), уважении частных интересов и характеризующиеся совместной конструктивной и эффективной деятельностью для удовлетворения всех этих интересов» [1, с. 82]. Учитывая специфику сложившегося взаимодействия в отрасли, первым шагом в этом направлении, по нашему мнению, должны стать шаги федеральных министерств и ведомств по контролю за соблюдением действующего трудового законодательства авиапредприятиями, их собственниками и менеджментом в рамках процессов лицензирования и сертификации. Учитывая очевидную разность политико-экономического статуса работника и работодателя, а также дух и букву российских законов, основными критериями надзорной оценки в этой области должны стать:

- факты наличия или отсутствия коллективного договора на предприятии;
- наличие и качество первичных профсоюзных организаций, действующих на предприятии (имеют ли они вышестоящие органы вплоть до общероссийских);
- конкретные действия менеджмента предприятия (по имеющимся жалобам, фактам присвоения полномочий, отказа в сотрудничестве с общероссийскими профсоюзами или оказания им противодействия и т.д.);

· факт и качество участия организации в коллективных переговорах на уровне отрасли.

Мы уверены, что действующие отраслевые профсоюзы в состоянии помочь Министерству транспорта и надзорным ведомствам разработать и внедрить методику оценки авиационного предприятия в сфере труда. Использование же такой методики будет являться реальным и, к сожалению, единственно возможным рычагом влияния государства и общественности на неэффективных менеджеров и собственников, не способных (не желающих) по разным причинам соблюдать дух и букву российских законов в сфере труда и нарушающих тем самым права на жизнь в социальном государстве, которым наша страна является по Конституции РФ.

Список литературы

1. Бадхен М.Л. Организация современной системы социального партнерства в сфере труда (на примере гражданской авиации России): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – экономика труда. – М.: РГБ, 2007.
2. История профсоюзов России: этапы, события, люди. – М.: Академия труда и социальных отношений, 1999.
3. Черкасская Г.В. Социально-экономические аспекты приватизации системы пенсионного обеспечения в России в период проведения рыночных реформ: дис. ... канд. экон. наук: 22.00.03 – экономическая социология. – М.: РГБ, 1997.

Вопросы управления конкурентоспособностью предприятий розничной торговли

В статье рассмотрено формирование инновационного управления предприятий розничной торговли. Представлены авторские результаты исследования понятия «конкурентоспособность», уточнения классификации типов стратегий конкурентоспособности и характеристик основных стратегий конкурентоспособности розничного предприятия.

The paper covers the formation of innovative retail management. The author presents the results of researching the concept «competitiveness»; of giving more precise features to the strategies of competitiveness typology and characteristics of the main strategies of competitive retail enterprise.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятия розничной торговли, инновационное управление, стратегии конкурентоспособности.

Key words: competitive, retail trade, innovation management, strategy for competitiveness.

Возрастание значимости торговли в условиях мировой экономики и страновой специализации производства очевидно и признается многими экономистами. Рассмотрим современное состояние и тенденции развития как зарубежных, так и отечественных торговых сетей. В динамике товарооборота 250 ведущих мировых торговых сетей за период с 2005–2010 гг. до 2008 г. наблюдался ежегодный существенный прирост суммарного товарооборота торговых сетей. Например, в 2008 г. суммарный товарооборот 250 ведущих торговых сетей составил 3,82 трлн долл. США, что обеспечило прирост данного показателя по сравнению с 2007г. на 5,5 %. Общий темп роста товарооборота за 2005–2008 гг. составил 126,9 %. При этом наблюдался значительный прирост товарооборота не только в фактически действовавших (114,7 %), но и в сопоставимых ценах (104,7 %) [29]. Однако в результате финансово-экономического кризиса и уменьшения покупательной способности населения в 2009 г. общий объем товарооборота снизился на 6 % по сравнению с 2008 г., соответственно упали и остальные показатели. Следует отметить, что около 30 % общего товарооборота торговых сетей приходится

на долю 10 крупнейших, из которых более 10 % составляет доля ведущей розничной сети Wal-MartStores.

Начальная стадия развития продовольственного ритейла в России приходится на 1994–1998 гг. В этот период появились отечественные компании, которые стали активно развивать сетевую торговлю в формате супермаркета. В последующие два года отмечался переход в более низкие ценовые сегменты и в России появились дискаунтеры. Самым активным периодом развития российского ритейла считают период с 2000 по 2006 г. Среднегодовые темпы прироста современных форматов в рассматриваемом периоде составляли 48 %. В настоящее время рынок российской сетевой торговли вышел на этап зрелости, что характеризуется замедлением темпов его роста. Однако российские розничные торговые сети современных форматов, несмотря на некоторое снижение темпов роста, по-прежнему находятся в стадии активного развития. При этом рыночное влияние сетевой торговли неуклонно возрастает при одновременной высокой конкуренции между торговыми сетями. Всё больше сетей выходят в различные регионы страны, осваивая в том числе небольшие города. Основными способами экспансии продовольственных сетей в регионы являются покупка готовых уже выстроенных сетей нужного формата и франчайзинг.

Крупнейшими компаниями на рассматриваемом рынке в настоящее время являются X5 RetailGroup, сеть «Магнит» (ЗАО «Тандер»), ООО «Лента», ОАО «Дикси групп», Торговый Дом «Копейка», ОАО «Седьмой Континент» и ГК «Виктория» [29]. Совокупный товароборот этих сетей в 2009 г. составил 693,5 млрд руб. В начале 2010 г. перечисленным компаниям принадлежали 4715 торговых предприятий различных форматов с общей торговой площадью 3095 тыс. кв. м, кроме того, значительное количество торговых предприятий работают с данными компаниями на основе франчайзинга.

Кроме этих компаний значительная доля российского рынка продовольственных товаров приходится на зарубежные фирмы, крупнейшими из которых являются MetroAG (Германия) и GroupeAuchanSA (Франция), занимающие в рейтинге 250 ведущих торговых сетей соответственно 3 и 13 места. Самыми популярными являются два формата: «гипермаркет» и «дискаунтер», их доли рынка 39 и 33 % соответственно. Значительно уступают им «супермаркеты», занимая 20 % сетевого рынка. Удельный вес остальных форматов в рыночной доле сетевых торговых предприятий составляет около 8 %. В настоящее время развитие продуктового ритейла в регионах [30] происходит быстрее, чем это

было ранее в Москве и Санкт-Петербурге, в основном по двум причинам: использование более совершенных бизнес-моделей и опыта развития федеральных компаний. Это приводит к тому, что прирост оборота сетевой торговли в регионах выше, чем в столичных городах, причём основной рост обеспечивают компании, работающие в одном или нескольких регионах России.

Как видим, вопросы конкурентной борьбы и конкурентоспособности торговых розничных предприятий достаточно актуальны. Однако в настоящее время нельзя сказать, что «управление конкурентоспособностью» – это вполне сформировавшийся научный и практический термин. В отечественной экономической науке вопросы управления конкурентоспособностью компаний недостаточно изучены и отражены лишь в контексте формирования рыночных отношений. Проведенный автором анализ работ, посвященных управлению конкурентоспособностью [13; 14; 15; 17; 22; 23; 24; 25; 27; 28], показал, что в самом общем виде применительно к экономическим процессам управление конкурентоспособностью подразумевает сознательное воздействие человека на объекты и процессы, а также на участие в них людей, осуществляемое с целью придания определенной направленности хозяйственной деятельности и получения желаемых результатов в виде повышения конкурентоспособности.

В большей степени, по нашему мнению, разработаны аспекты управления конкурентоспособностью продукции/товаров, которые, как правило, сводятся к оптимизации таких показателей, как качество, стоимость, сроки. Управление конкурентоспособностью компаний – вопрос менее исследованный. В значительном количестве работ управление конкурентоспособностью предприятия розничной торговли (далее ПРТ) подменяется управлением конкурентоспособностью продукции предприятия. Однако, по нашему мнению, конкурентоспособность продукции лишь одна из многих сторон конкурентоспособности ПРТ.

Большинство трактовок понятия «управление конкурентоспособностью» сводят его либо к подсистеме управления маркетингом в розничном предприятии, либо к подсистеме стратегического управления. В ряде работ [5–7; 11; 15; 16; 18; 19; 26] управление конкурентоспособностью сводится к оценке её уровня, что является лишь одной из задач во множестве задач и подсистем системы управления конкурентоспособностью.

В работе Р. Е. Мансурова [14] управление конкурентоспособностью предприятия понимается как «деятельность, направленная на формирование управленческих решений, которые, в свою очередь,

должны быть направлены на противостояние всевозможным внешним воздействиям и достижение лидерства в соответствии с поставленными стратегическими целями».

В целом теоретические, методологические и методические аспекты развития систем управления конкурентоспособностью компаний в российских условиях остаются малоизученными, а имеющийся зарубежный опыт в области создания таких систем и их дальнейшего внедрения не может быть применен в полном объеме из-за специфики отечественных отраслей народного хозяйства в условиях нестабильного рынка.

Наше исследование показало, что достижение высокого уровня конкурентоспособности розничного предприятия лежит на пересечении следующих составляющих: 1) конкурентоспособных технологий, 2) конкурентоспособных методов организации производства и труда, 3) конкурентоспособного персонала, 4) конкурентоспособной продукции. Ведь именно посредством розничного предприятия осуществляется передача товара конечному потребителю.

В соответствии с этим мы можем предложить уточненное и расширенное определение термина «управление конкурентоспособностью торгового розничного предприятия», сущность которого в условиях рынка заключается в рациональном использовании имеющихся конкурентных преимуществ, наращивании перспективных, выявлении и создании потенциальных конкурентных преимуществ, а также в оценке, анализе и учете факторов рыночной среды, повышающих или понижающих конкурентоспособность розничного предприятия в процессе ее хозяйственной деятельности по производству конкурентоспособной продукции, товаров, услуг, в выборе и реализации соответствующей стратегии и тактики для достижения намеченной цели развития. Стратегии управления конкурентоспособностью ПРТ по своему смысловому содержанию ориентированы на выработку и реализацию стратегий обеспечения и развития конкурентоспособности ПРТ во всех ее аспектах.

Исследованию и развитию вопросов классификации стратегий конкурентоспособности, в том числе и ПРТ, посвящены труды И. Ансоффа [3], Г. Л. Азоева [1; 2], А. Гриффита [4], А. П. Иванова [6], И. И. Мазура [10], В. Д. Шапиро [10], И. Е. Петровой [19] и многих других.

Основное поле понятий содержит такие термины, как «стратегия», «миссия», «стратегическая цель» и «стратегическое управление». В литературе приводятся различные определения данных понятий, близкие по смыслу. основополагающим понятием является «стратегия». В самом общем виде термин «стратегия» (от греч.

stratos – войско, *ago* – веду) имеет военное происхождение. Первоначально под стратегией понималось искусство ведения войны. В работе известного российского специалиста по вопросам стратегического управления Г.Б. Клейнера [9] приводятся следующие определения термина: «стратегия — совокупность взаимосвязанных решений, определяющих приоритетные направления ресурсов и усилий предприятия по реализации его миссии». В работе И. Ансоффа [3] стратегия определяется как «набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности». В известной книге В.Д. Шапиро [10] дано следующее определение: «стратегия – генеральная программа действий розничного предприятия, установление приоритета проблем, ресурсов и последовательности шагов для достижения стратегических целей».

Существуют и различные классификации стратегий конкурентоспособности. Так, основатель теории стратегического менеджмента профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер [21] классифицировал конкурентные силы и виды стратегий, рассматривая группы компаний, которые производят продукты, близкие по своим свойствам и функциональному назначению, и его выводы вполне применимы в управлении конкурентоспособностью ПРТ. Во-первых, он определил, что состояние конкуренции в любой из отраслей экономики зависит от пяти конкурентных сил: 1) соперничества между действующими конкурентами; 2) угрозы вхождения на рынок новых участников; 3) угрозы появления субститутов (товаро-заменителей); 4) рыночной власти покупателей; 5) рыночной власти поставщиков. Во-вторых, исходя из этих пяти конкурентных сил, М. Портер определил, что существует три внутренне непротиворечивых и успешных стратегий поведения предприятия на рынке с целью достижения конкурентоспособности.

1. Минимизация издержек. Компания добивается самых низких издержек производства и реализации своей продукции, в результате чего она может за счет более низких цен на аналогичную продукцию добиться завоевания большей доли рынка.

2. Дифференциация. В качестве альтернативы лидерству в минимизации издержек Портер предлагает дифференциацию продукта, т. е. его отличие от остальных в отрасли. Фирма, проводящая стратегию дифференциации, меньше беспокоится по поводу издержек и больше стремится к тому, чтобы в пределах отрасли в ней выделила какую-то уникальность. В отличие от лидерства в минимизации издержек, допускающего наличие единственного подлинного лидера в отрасли, стратегия дифференциации позволяет существовать в пределах одной отрасли нескольким лидерам, каждый из которых

сохраняет какую-либо отличительную черту своего продукта. Дифференциация требует определенного увеличения издержек. Различные предприятия, следующие этой стратегии, должны больше инвестировать в исследования и разработки, чем это делают лидеры в минимизации издержек.

3. Концентрация. Компания, проводящая такую стратегию, сосредоточивает свои усилия на удовлетворении конкретного покупателя, на определенном ассортименте продуктов или на рынке определенного географического региона. Главное отличие данной стратегии от двух предыдущих состоит в том, что компания принимает решение конкурировать только в узком сегменте рынка. Вместо того чтобы привлекать всех покупателей, предлагая им либо дешевые, либо уникальные продукты и услуги, компания обслуживает покупателей вполне определенного типа. Действуя на узком рынке, такая компания может предпринимать попытки стать лидером в минимизации издержек или следовать стратегии дифференциации в своем сегменте.

Таким образом, мы можем сделать следующие выводы относительно применения существующих теорий в управлении конкурентоспособностью ПРТ:

- предлагаемые различными авторами определения и классификации конкурентных стратегий достаточно схожи;
- во всех классификациях и определениях конкурентных стратегий единым тезисом является то, что успешность конкурентной борьбы зависит от способности адаптироваться к изменениям внешней среды, совершенствуя внутреннюю среду в соответствии со стратегическими целями развития, объема потенциального рынка сбыта продукции и услуг розничного предприятия;
- начальным этапом выработки стратегий конкурентоспособности ПРТ является адекватная оценка условий внешней среды и соотнесение их с имеющимися возможностями и ресурсами.

Кроме того, анализ отечественных и зарубежных работ, посвященных вопросам стратегий конкурентоспособности, позволил установить, что в самом широком смысле существуют четыре основных типа стратегий развития розничного предприятия и тем самым обеспечения роста ее конкурентоспособности (рисунок).

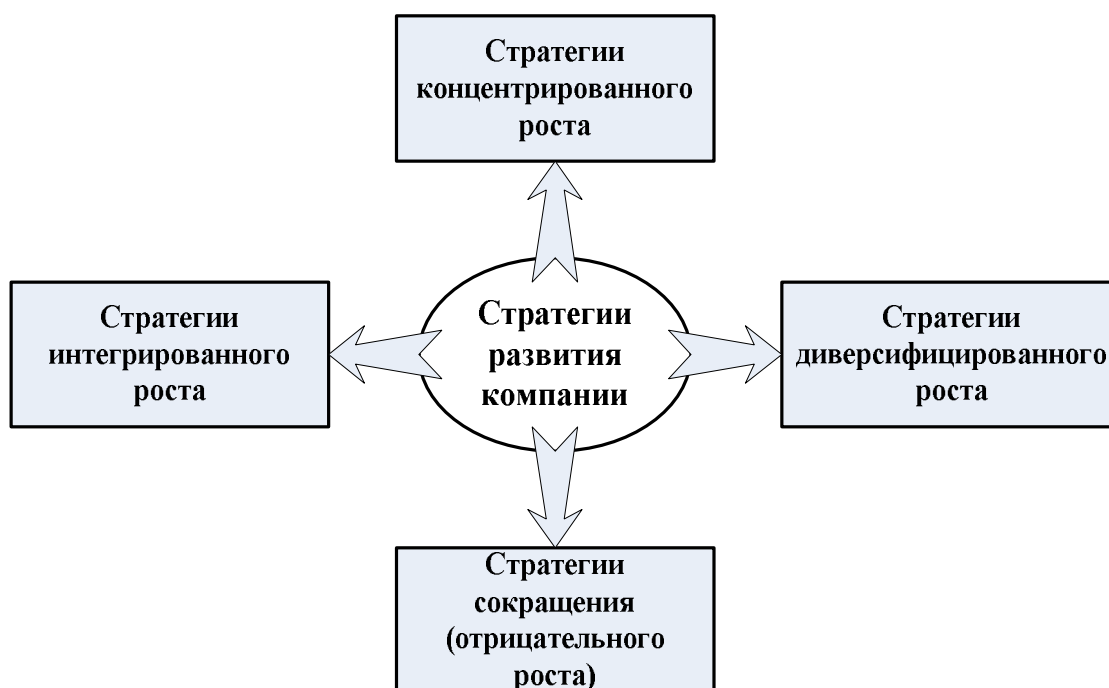


Рис. Классификация типов стратегий конкурентоспособности розничного предприятия

Характеристики основных стратегий конкурентоспособности ПРТ могут быть представлены в табличной форме.

Таблица

Характеристики основных стратегий конкурентоспособности розничного предприятия

Наименование групп стратегий по типам и стратегий в группе	Характеристики стратегий
Стратегии концентрированного роста (связаны с изменением продукта и/или рынка и не затрагивают другие элементы)	
Стратегия усиления позиции на рынке	Компания делает все, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции. Стратегия требует для реализации больших маркетинговых усилий
Стратегия развития рынка	Заключается в поиске новых рынков для уже производимого продукта, например, освоение новых, зарубежных рынков, включая не только расширение экспорта товаров, но и экспорта капитала, когда за рубежом создаются предприятия, реализующие на местах, в бывших странах-импортерах, товары, минуя ограничительные входные барьеры и используя существующие преимущества (дешевую рабочую силу, местное сырье и т. п.)
Стратегия развития продукта	Предполагает решение задачи роста за счет производства нового продукта, который будет реализовываться на уже освоенном компанией рынке

Продолжение табл.

Стратегия дифференциации	Одна из общих стратегий розничного предприятия, направленных на создание конкурентных преимуществ. Дифференциация заключается в стремлении розничного предприятия к уникальности в каком-либо аспекте, который является важным для большинства клиентов. Дифференциация может принимать различные формы: имидж марки, признанное технологическое совершенство, внешний вид, послепродажный сервис. Параметры дифференциации специфичны для каждой отрасли
Стратегия сфокусированной дифференциации	Компания в пределах выбранного сегмента усиливает дифференциацию продукции, пытаясь выделиться среди других компаний, действующих в отрасли. Размер целевой группы (сегмента) зависит от степени, а не от вида фокусирования
Стратегии интегрированного роста (связаны с расширением розничного предприятия путем добавления новых структур)	
Стратегия обратной вертикальной интеграции (интеграция «назад»)	Направлена на рост розничного предприятия за счет приобретения либо же усиления контроля над поставщиками. Компания может либо создавать дочерние структуры, осуществляющие снабжение, либо приобретать розничные предприятия, уже осуществляющие снабжение. Реализация данной стратегии может дать очень благоприятные результаты, связанные с тем, что уменьшится зависимость от колебания цен на комплектующие и запросов поставщиков. Более того, поставки как центр расходов для розничного предприятия могут превратиться в случае обратной вертикальной интеграции в центр доходов
Стратегия вперед идущей вертикальной интеграции (интеграция «вперед»)	Выражается в росте розничного предприятия за счет приобретения либо же усиления контроля над структурами, находящимися между компанией и конечным потребителем, а именно системами распределения и продажи. Данный тип интеграции очень выгоден, когда посреднические услуги расширяются или же когда компания не может найти посредников с качественным уровнем работы
Стратегия горизонтальной интеграции	Имеет своей целью усиление позиций розничного предприятия за счет поглощения конкурентов или усиления контроля над ними. Кроме этого, данная стратегия может предусматривать сотрудничество компаний-конкурентов на временной или постоянной основе в случае, если такое сотрудничество приносит им ощутимую выгоду
Стратегия создания стратегических альянсов	Направлена на постоянный поиск союзников и усиление позиций розничного предприятия за счет снижения конкурентного давления в результате заключения различного рода соглашений

Стратегии диверсифицированного роста (определяются состоянием или изменением одного или нескольких из пяти элементов: продукта, рынка, отрасли, конкурентной позиции, технологии)	
Стратегия горизонтальной диверсификации	Ориентирована на поиск возможностей роста на существующем рынке за счет реализации новой продукции, предназначенной для потребителей розничного предприятия, даже если эта продукция технологически не связана с имеющимися в распоряжении фирмы производственными мощностями
Стратегия конгломератной диверсификации	Направлена на освоение видов деятельности, не связанных с нетрадиционным профилем ни в технологическом, ни в коммерческом плане. При реализации данной стратегии цель розничного предприятия состоит в обновлении своего портфеля
Стратегия концентрической (центрированной) диверсификации	Базируется на поиске и использовании дополнительных возможностей производства новой продукции, которая соответствует существующим возможностям розничного предприятия, даже если она ориентирована на другие группы потребителей. В этом случае существующее производство остается основным в деятельности розничного предприятия, а новое возникает исходя из ее возможностей (технологических, маркетинговых и т. д.)
Стратегии отрицательного роста (сокращения) (направлены на сокращение деятельности розничного предприятия)	
Стратегия сокращения (свертывания)	Предполагает продажу хозяйственного подразделения или выделения его в самостоятельную структурную единицу, от которой материнская компания либо отказывается вообще, либо сохраняет лишь частичный контроль (частично владеет этим подразделением)
Стратегия сокращения расходов	Достаточно близка к стратегии сокращения, однако ориентирована в основном на сокращение сравнительно небольших источников затрат, связанных с деятельностью розничного предприятия, а не самих видов деятельности
Стратегия сбора (снятия) урожая	Отказ от долгосрочного взгляда на бизнес в пользу максимизации доходов в краткосрочной перспективе. Применяется по отношению к бесперспективному бизнесу, который не может быть прибыльно продан. Данная стратегия предполагает в период сокращения конкретного вида деятельности до нулевого уровня получение максимально возможного дохода
Стратегия ликвидации	Предельный случай стратегии целенаправленного сокращения. В данном случае компания в течение короткого периода времени ликвидирует (закрывает) отдельные хозяйственные подразделения, так как нуждается в перегруппировке сил для обеспечения роста эффективности своей деятельности. Либо компания отказывается от некоторых направлений своей деятельности

Таким образом, интеграция стратегического управления и управления конкурентоспособностью российской ПРТ в условиях реально складывающейся конкурентной ситуации позволяет установить взаимосвязь и взаимодействие между различными направлениями хозяйственной деятельности ПРТ (менеджмент, технологии, инновации, структурное соответствие, логистика).

Стратегический менеджмент является, по нашему мнению, основным инструментом обеспечения конкурентоспособности ПРТ. Он включает в себя и построение, и реализацию модели конкурентоспособности розничного предприятия. Как дополнение к стратегическому менеджменту можно рассматривать стратегический маркетинг – это один из методов обеспечения конкурентоспособности организации. В системе управления компанией он занимает подчиненное положение по отношению к стратегическому менеджменту и может быть эффективно использован при наличии определенных внешних условий.

Отметим, что стратегическая конкурентоспособность предприятия – это его возможность устойчиво функционировать и развиваться на рынке в долгосрочной перспективе, максимально адаптируясь к изменяющейся окружающей среде, обеспечивая оптимальные объемы производства и сбыта продукции. В этой связи стратегическая задача ПРТ при управлении своей конкурентоспособностью заключается не в максимизации объема продукции/услуг, минимизации затрат или максимизации рыночной стоимости акционерного капитала, а в оптимальном сочетании всех технических, экономических, социокультурных и других аспектов своего устойчивого функционирования и развития. Каждый из данных аспектов является фактором либо сочетанием группы факторов, влияющих на стратегическую конкурентоспособность ПРТ.

Также мы можем сформулировать цель управления конкурентоспособностью ПРТ – это выработка и реализация жизнеспособных и эффективных стратегий развития конкурентоспособности. Оценка конкурентоспособности в данной трактовке является инструментом определения имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ ПРТ, а первым этапом оценки выступает системный анализ ПРТ, ориентированный на установление стратегических и тактических факторов повышения его конкурентоспособности, эффективности и устойчивости функционирования.

Таким образом, мы можем предложить и определение стратегии управления конкурентоспособностью ПРТ – это экономически эффективная совокупность направлений и методов функционирования ПРТ, установленная на достаточно длительный период времени и обеспечивающая рост конкурентоспособности, а также

устойчивость развития ПРТ в конкурентной среде. В такой трактовке стратегия управления конкурентоспособностью ПРТ имеет целью формирование комплекса эффективных стратегий устойчивого развития ключевых компетенций ПРТ.

Список литературы

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2000. – 254 с.
2. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2003. – 208 с.
3. Ансофф И. Стратегический менеджмент. – СПб.: Питер, 2009. – 344 с.
4. Гриффит А., Стивенсон П., Уотсон П. Системы управления в строительстве / пер с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 464 с.
5. Захарченко В. И. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятия // Машиностроитель. 1999. № 11.
6. Иванов А. П., Хрусталева Е. Ю. Метод формирования и оценки конкурентной стратегии компании (финансовый аспект) // Финансовый менеджмент. 2005. № 5.
7. Иванова Е.В. Оценка конкурентоспособности предприятия: учеб. пособие. – М.: Феникс, 2008. – 298 с.
8. Календжян С. О., Бёме Г. Делегирование полномочий и ответственности. Система эффективного управления: учеб. – М.: Дело, 2007. – 280 с.
9. Клейнер Г. Б. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. – М.: Наука, 2001. – 516 с.
10. Корпоративный менеджмент: учеб. пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро [и др.]. – М.: Омега-Л, 2008. – 781 с.
11. Кротков А.М., Еленева Ю.Я. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 6. С. 23—25.
12. Курнышева И., Лыков С., Идрисов А. Конкурентоспособность и проблемы структурной модернизации // Экономист. 2008. № 9. С. 39—47.
13. Мазилкина Е. И. Управление конкурентоспособностью. – М.: Омега-Л, 2009. – 325 с.
14. Мансуров Р. Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 91—94.
15. Маракулин М. В. Реалистичный подход к формированию интегральных систем оценки и методов управления конкурентоспособностью современной компании // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 1.
16. Модельный подход к комплексной оценке конкурентоспособности строительного предприятия / В. Б. Мелехин [и др.] // Экономика строительства. 2006. № 6. С. 9—15.
17. Новикова А. В., Панченко В. М. URL: [122](http://library.gpntb.ru/cgi/irbis64r/62/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=4&S21FMT=fullw&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLORTERMS=0&S21STR=Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: моногр. – Брянск: БГТУ, 2007. – 387 с.18. Перухин А. М. Критерии и показатели оценки конкурентоспособности строительных организаций // Экономика строительства. 2005. № 10.</div><div data-bbox=)

19. Петрова И. Е. URL: [20. Повышение адаптивности и конкурентоспособности предприятий на современном этапе развития инвестиционно-строительного комплекса: сб. науч. тр. / под общ. ред. Б.Н. Небритова. — Ростов н/Д: РГСУ, 2008. — 190 с.](http://library.gpntb.ru/cgi/irbis64r/62/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=4&S21FMT=fullw&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLORTERMS=0&S21STR=Оценка конкурентоспособности специализированных строительных организаций: Моногр. — М.: Экслибрис-Пресс, 2007. — 147 с.</p></div><div data-bbox=)

21. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. О.Л. Пелявского и др. — СПб.: Вильямс, 2005. — 602 с.

22. Савельева Н. А. Управление конкурентоспособностью фирмы: учеб. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 382 с.

23. Строков В. А. Управление конкуренцией на фирме. — М.: Хорс, 2007. — 296 с.

24. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. — М.: Маркет ДС, 2008. — 432 с.

25. Харченко Е. В. Управление инвестиционными проектами и конкурентоспособностью в жилищном строительстве // Экономика строительства. 2006. № 4.

26. Царев В. В., Кантарович А. А., Черныш В. В. Оценка конкурентоспособности предприятий. — М.: Юнити-Дана, 2008. — 800 с.

27. Чурсин А. А. Управление конкурентоспособностью организации. — М.: Информтехника, 2006. — 372 с.

28. Эсетова А. М. Методические подходы к управлению стратегической конкурентоспособностью строительного предприятия // Проблемы современной экономики. 2008. № 1(25). С. 54–67.

29. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>.

30. Официальный сайт территориального органа федеральной службы государственной статистики Республики Татарстан [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tatstat.ru/default.aspx>.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 338.2-27:502.1/504:338.14

А. Г. Аникин

Система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в контексте обеспечения экономической безопасности государства

Научный и производственно-технический прогресс резко увеличил вероятность возникновения чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера, что с конца XX в. привело к росту числа создаваемых национальных систем предупреждения чрезвычайных ситуаций и обусловило интерес к исследованию ее особенностей в России.

Scientific, industrial and technological progress has dramatically increased risks of natural and anthropogenic emergency situations. Since the late 20th century it has led to the growth of the number of organized national emergency prevention systems and determined the interest to the study of its characteristics in Russia.

Ключевые слова: экономическая безопасность, чрезвычайная ситуация, техногенные и природные катастрофы, государственная система предупреждения, экономический ущерб, управление.

Key words: emergency situation, anthropogenic and natural disasters, state prevention system, damage to the economy, administration.

Эпоха индустриализации открыла новые возможности для предпринимательской активности в России и привела к количественному росту производства, усложнению технологических процессов и мощности хозяйствующих субъектов на территории нашей страны. Регионы стали объединяться в сложные технико-коммуникационные сети, постепенно образуя сложную социально-экономическую инфраструктуру, взаимное влияние элементов которой в последние годы резко увеличило риск и число фактически произошедших аварий и катастроф техногенного и природного характера. Можно предположить, что для современного состояния экономики и социально-политической стабильности России характерно нарастание внутренних угроз национальной экономической безопасности страны ввиду очевидной зависимости частоты возникновения чрезвычайных ситуаций и масштабов экономического ущерба от темпов роста и развития техносферы территорий.

В этой связи основным теоретико-методологическим вопросом, представляющим интерес для экономической науки, становится установление зависимости между экономической безопасностью и факторами возникновения чрезвычайных ситуаций, а также выявление возможности рассмотрения системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в качестве действенного инструмента обеспечения экономической безопасности государства.

Отметим, что «в эпоху индустриализации для высокоразвитых стран характерен быстрый темп освоения территорий с экстремальными условиями проживания и рост плотности населения. Все это увеличивает риск и масштабы экономического ущерба от аварий и катастроф техногенного характера и природных катаклизмов. Так, техносфера сама стала постепенно превращаться в фактор риска возникновения чрезвычайных ситуаций» [8]. Доказательством этому стали крупнейшие аварии на атомных электростанциях, природные катастрофы и стихийные бедствия, имевшие место в последние десятилетия в Японии, Китае, Америке, России, которые привели к негативным последствиям: унесли сотни тысяч человеческих жизней, причинили большой и часто невосполнимый ущерб окружающей среде. Прямые экономические потери и затраты на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций достигают сотен миллиардов долларов.

В действующей редакции Федерального закона от 21 декабря 1994 г. № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» в гл. 1, ст. 1 было дано следующее определение «чрезвычайной ситуации»: «это обстановка на определенной территории, сложившаяся в результате аварии, опасного природного явления, катастрофы, стихийного или иного бедствия, которые могут повлечь или повлекли за собой человеческие жертвы, ущерб здоровью людей или окружающей природной среде, значительные материальные потери и нарушение условий жизнедеятельности людей»¹. Данное определение вначале

¹ Официальный портал Министерства РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий. Раздел 2: Федеральный закон от 21 дек. 1994 г. № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера», 2010. СПб.: [Элект. ресурс]. URL: http://www.mchs.gov.ru/law/index.php?ID=709696&sphrase_id=529440/ (дата обращения: 22.01.2012); также см.: Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 117-ФЗ «О безопасности гидротехнических сооружений» (гл. 1, ст. 3); Устав службы пожарной охраны «Приказ МВД РФ от 5 июля 1995 г. № 257»; международные законодательные акты «Соглашении между Правительством Российской Федерации и Правительством Французской Республики о сотрудничестве в области гражданской защиты, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» (Москва, 18 окт. 1999 г.); «Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Португальской Республики о сотрудничестве в области гражданской защиты, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (Лиссабон, 9 окт. 1998 г.)».

было установлено в Федеральном законе «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера», а затем внесено в ГОСТ Р 22.0.02-94 в этом виде вместо старой формулировки¹.

Из вышесказанного следует, что чрезвычайная ситуация в общем случае – это специфическая обстановка на определенной территории, вследствие которой могут возникать негативные последствия: (1) человеческие жертвы; (2) ущерб здоровью людей; (3) ущерб окружающей природной среде; (4) материальные потери (порча и разрушение имущества); (5) нарушение условий жизнедеятельности людей; (6) выход из строя объектов хозяйственного и социального назначения.

Наносимый чрезвычайными ситуациями вред выражается через экономические последствия – потери и ущерб. Прямой ущерб обусловлен поражающими воздействиями, приводящими к разрушениям, повреждениям, нанесению вреда природной среде, выходу из строя объектов хозяйственного и социального назначения, а косвенный ущерб возникает из-за остановки хозяйственной деятельности, упущенной выгоды, необходимости затрат на ликвидацию чрезвычайной ситуации.

По данным МЧС, в нашей стране ежегодно происходит 300–350 стихийных бедствий и свыше 600 техногенных аварий. «Годовой экономический ущерб (прямой и косвенный) от чрезвычайных ситуаций составляет 1,5–2 % валового внутреннего продукта (от 675 до 900 млрд руб.), что безусловно тормозит экономический рост в нашей стране². В некоторых случаях чрезвычайные ситуации, произошедшие в регионах с малым бюджетом, могут нанести невосполнимый ущерб экономике данных территорий.

Можно утверждать, что в последние годы количество и масштабы последствий чрезвычайных ситуаций (ЧС) становятся все более опасными для населения, окружающей среды и экономики России, так как замедляют темпы роста благосостояния населения, оказывают негативное влияние на развитие инфраструктурного и производственного комплекса России, подвергают угрозе экономику отдельных регионов.

¹ Информационный портал «Библиотека стандартов и нормативов». Раздел ГОСТ Р 22.0.02-94. 2008–2010. СПб.: [Элект. ресурс]. URL: <http://www.bibl/products/ipo/prime/doc/2075057/> (дата обращения: 28.01.2012).

² Информационно-правовой портал «Гарант Плюс». Федеральная целевая программа «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2015 года» (утв. постановлением Правительства РФ от 7 июля 2011 г. № 555). Раздел III. Характеристика проблемы, на решение которой направлена Программа. 2010 год. Москва: [Элект. ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/2075057/> (дата обращения: 28.01.2012).

В связи с этим необходимость противодействовать чрезвычайным ситуациям природного и техногенного характера в России закрепились на уровне государственной политики в качестве значимого направления обеспечения национальной безопасности в контексте ее экономической составляющей. По нашему мнению, создание в России единой системы предупреждения и ликвидации ЧС с включенными в нее органами государственного контроля и надзора за экологичностью производств, структурами предупреждения риска возникновения техногенных и природных катастроф и явлений и борьбы с их последствиями обусловлено прежде всего экономическими причинами. Поэтому перспективы существования данной структуры в качестве механизма управления экономической безопасностью через прямое воздействие на риски ЧС необходимо исследовать более глубоко.

Очевидно, что состояние экономики – главный признак экономической безопасности, т. е. состояние защищенности основных национальных экономических интересов от внутренних угроз.

В. Паньков, анализируя экономическую безопасность, отмечает, что «это такое состояние национальной экономики, которое характеризуется её устойчивостью, "иммунитетом" к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование процесса общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения» [5]. В. Рубанов определял экономическую безопасность как способность национальной экономики обеспечивать благосостояние нации и стабильность внутреннего рынка [7].

Ряд авторов рассматривают экономическую безопасность как «уровень развития экономики, который обеспечивает экономическую, социально-политическую и военную стабильность в условиях воздействия неблагоприятных факторов» [6]. У других исследователей понятие экономической безопасности трактуется несколько иначе: «... это такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов» [2].

В данном определении автор акцентирует внимание на готовности государства к созданию соответствующих механизмов и структур для обеспечения экономической безопасности. Данное понимание созвучно с современными теориями государственного регулирования экономики [9], в которых одной из системообразующих функций признается защитная функция [3].

Раскрывая суть экономической безопасности, Л.И. Абалкин выделяет три ее важнейших элемента: экономическую независимость, стабильность и устойчивость национальной экономики, а также спо-

способность к саморазвитию и прогрессу. Составными структурными элементами экономической безопасности государства являются: технологическая, технико-производственная, валютно-кредитная, сырьевая, энергетическая, информационная и экологическая составляющие [1].

Из приведенных определений видно, что экономическая безопасность государства – это сложное социально-экономическое явление, отражающее большую гамму постоянно меняющихся условий и факторов материального производства (система отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ), внешних и внутренних угроз экономике страны. Отметим, что официальная статистика обращает внимание на формирующуюся в России группу внутренних угроз, связанных с параметрами факторов производства, усложнением технологических процессов, мощностью хозяйствующих субъектов, сложным строением современной социально-экономической инфраструктуры, взаимное влияние элементов которой резко учащает частоту возникновения чрезвычайных ситуаций в настоящее время и увеличивает риск возникновения аварий и катастроф техногенного и природного характера в будущем.

Следовательно, система предупреждения и ликвидации ЧС может рассматриваться в качестве одного из механизмов управления экономической безопасностью через прямое воздействие на риски возникновения чрезвычайных ситуаций. Рассмотрим структурные и качественные характеристики системы в условиях современной России подробнее.

По источникам возникновения чрезвычайные ситуации могут делиться на природные, техногенные и биолого-социальные и классифицироваться по опасным природным явлениям, опасным техногенным событиям и опасным биологическим проявлениям [10]. Существующие классификации служат основой при определении общего содержания и объема мер по противодействию различным опасным явлениям и событиям, планировании деятельности в этой области. Фактически ЧС сложно предотвратить (землетрясения, погодные аномалии и т. д.), а большинство техногенных ЧС с трудом диагностируются, поэтому необходима сложная система раннего обнаружения их признаков.

Это связано с тем обстоятельством, что в традиционных теориях чрезвычайных ситуаций их возникновение связано с резкими изменениями условий, т. е. скачкообразным переходом системы в новое состояние [4]. Между тем современная теория катастроф выделяет так называемый «пороговый подход», при котором в разрезе рисков возникновения ЧС, в том числе и техногенного характера, важна не динамика протекания процессов, которая в случае медленного нарастания кризисных явлений может быть трудно диагно-

стируемая, а значения ключевых допустимых пороговых значений, отражающих предельно допустимые границы нормального функционирования объекта или социотехнической системы. Так, достижение системой установленных значений символизирует о факте нарушении безопасности и риске возникновения техногенных сбоев.

Например, промышленные и бытовые отходы, различные утечки, антропогенные изменения и загрязнение ландшафтов в процессе постепенного накапливания могут в определенный отрезок времени достигнуть предельных значений антропогенной нагрузки на биосферу и привести к катастрофе. Для недопущения этой ситуации государство активно прибегает к пороговому подходу при разработке механизмов экономической ответственности хозяйствующих субъектов за нанесенный ущерб окружающей среде, при котором устанавливаются лимиты на выбросы и сбросы загрязняющих веществ и микроорганизмов, лимиты на размещение отходов производства и потребления, других видов негативного воздействия на окружающую среду (см. Постановление Правительства РФ от 12 июня 2003 г. № 344, от 28 августа 1992 г. № 632 и т. д.). В соответствии с «Концепцией социально-экономического развития РФ до 2020 года», актуальным направлением обеспечения безопасности становится «формирование новой системы нормирования допустимого воздействия на окружающую среду, предусматривающей отказ от установления индивидуальных разрешений для каждого предприятия и установление нормативов поэтапного снижения загрязнения до уровней, отвечающих мировым стандартам безопасности»¹.

Однако «в условиях ослабления государственного надзора недостаточная эффективность правовых и экономических механизмов предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций увеличивает риск возникновения катастроф техногенного характера во всех сферах хозяйственной деятельности России»².

Вполне закономерно, что по мере обострения проблем защиты экономик от рисков ЧС начиная с 1960-х годов в развитых странах стали создаваться централизованные административные системы управления рисками («командно-контрольные»). Данные системы базировались на законодательном ограничении вредных воздействий, что положило начало формированию систем государственного нор-

¹ Официальный портал Министерства экономического развития РФ. Раздел III Стратегическое планирование. 2010 год. Москва: [Элект. ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept/> (дата обращения: 27.01.2012).

² Официальный портал Совета Безопасности РФ. Концепция национальной безопасности России от 10 янв. 2000 г. № 24. Раздел 3. Угрозы национальной безопасности России. 2010 год. Москва: [Элект. ресурс]. URL: <http://www.scrf.gov.ru/searchhl?url=documents/1.html&mime=text/html&charset=utf-> (дата обращения: 20.01.2012).

мирования и контроля за рисками возникновения ЧС. Однако рост проблем выявления ЧС и рост затрат на управление риском показали малую эффективность мер административного управления из-за низкой восприимчивости к научно-техническим достижениям. Так, значительное внимание было переориентировано на вопросы эффективности формирования национальных высокотехнологичных систем информационно-аналитического распознавания, оповещения и реагирования на ЧС. Начиная с конца XX в. актуальными направлениями экономической политики развитых стран стало создание национальных систем предупреждения ЧС с соответствующими институтами власти с эффективными механизмами управления, инфраструктурой и высокотехнологичным оборудованием.

В этой связи в Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» в гл. 1 было введено специальное понятие: «*предупреждение чрезвычайных ситуаций*», под которым понимается комплекс мероприятий, проводимых заблаговременно и направленных на максимально возможное уменьшение риска возникновения чрезвычайных ситуаций, а также на сохранение здоровья людей, снижение размеров ущерба окружающей природной среде и материальных потерь в случае их возникновения. Разрабатывают и реализуют данные мероприятия специальные органы на различных уровнях управления государством и экономикой, которые представляют единую систему предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Поэтому в Российской Федерации в соответствии с вышеуказанным законом была создана Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, а Постановлением Правительства от 30.12.2003 № 794 определены ее структура, функции и задачи¹.

Единая система объединяет в себя органы управления, силы и средства федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, организаций. Структура единой системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций России состоит из территориальных и функциональных подсистем, расположенных на уровнях: (1) федеральном; (2) региональном; (3) территориальном (территория субъектов РФ); (4) местном (район города); (5) объекто-

¹ Единая государственная система ликвидации и предупреждения чрезвычайных ситуаций. Официальный портал МЧС РФ. Раздел II. Защита населения. 2010 год. Москва: [Элект. ресурс]. URL: http://www.mchs.gov.ru/rc/activity/index.php?rc_id=central&ID=710203%20%20&sphrase_id=538608 (дата обращения: 27.01.2012).

вом (площадь объекта производственного назначения). Эти подсистемы включают: координирующие органы (комиссии органов исполнительной власти субъектов РФ по ЧС); органы управления по делам ГО и ЧС; органы повседневного управления; силы и средства; резервы ресурсов; информационные системы связи и оповещения.

Структура Единой системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций показана на рис. 1.

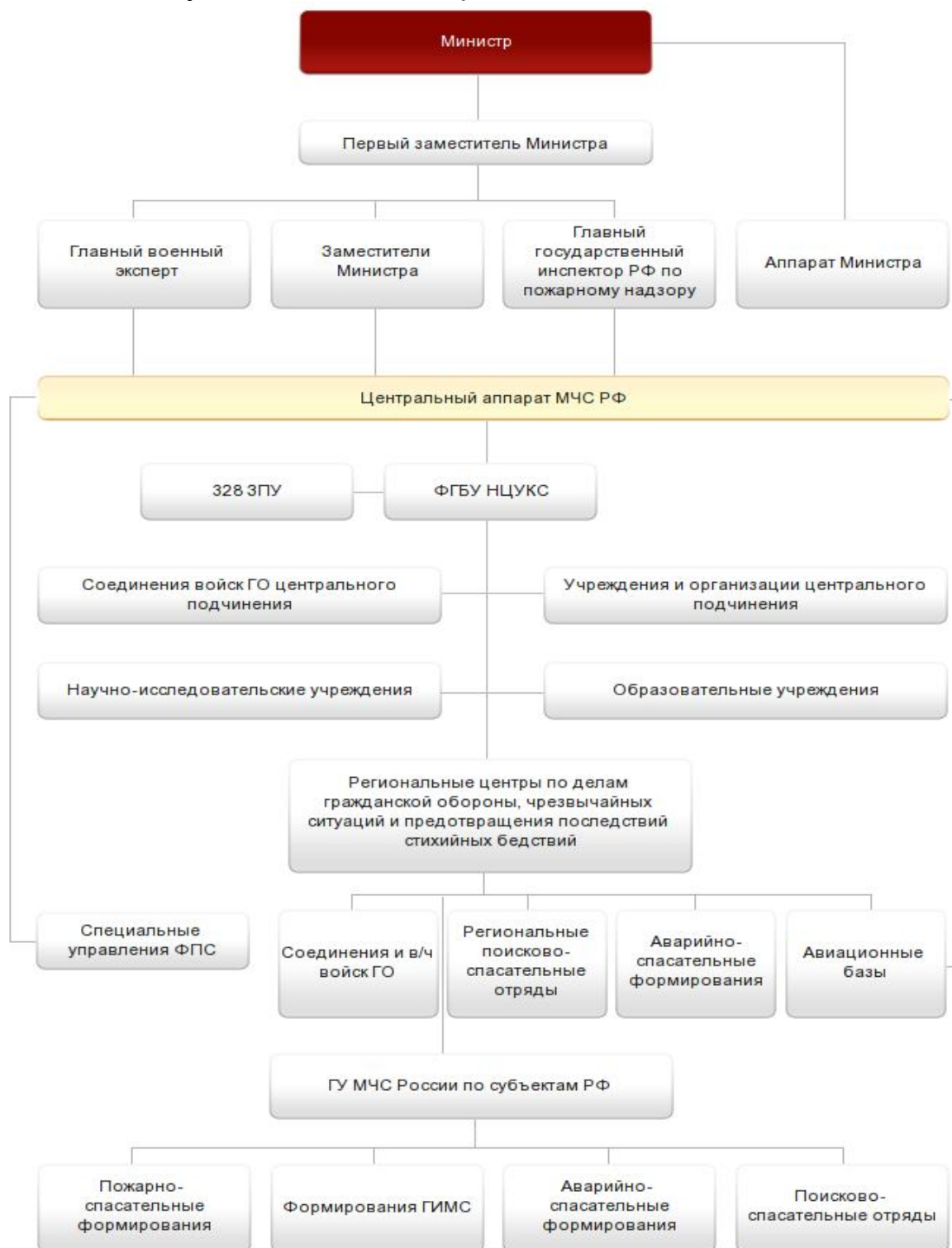


Рис. 1. Организационная структура Единой системы предупреждения ЧС [12]

Органом повседневного управления единой системы предупреждения и ликвидации ЧС в Российской Федерации (РСЧС) является Национальный центр управления кризисными ситуациями (НЦУКС), который представляет собой многоуровневый автоматизированный комплекс управления нового поколения. В его полномочия входит координация действий и организация взаимодействия региональных центров управления с оперативными службами и ведомствами при наступлении или возникновении риска ЧС (рис. 2.).



Рис. 2. Многоуровневый территориально-распределенный управляющий автоматизированный центр управления в кризисных ситуациях «НЦУКС»

НЦУКС представляет собой многоуровневый территориально-распределенный управляющий автоматизированный комплекс нового поколения, который решает задачи управления силами, средствами и ресурсами РСЧС и гражданской обороны в повседневной деятельности, а также в условиях кризисов и ЧС мирного и военного времени.

В полномочия НЦУКС входит организация взаимодействия и координация действий оперативных служб различных министерств и ведомств, региональных центров управления в кризисных ситуациях, а также антикризисных центров субъектов Российской Федерации.

Во всех субъектах РФ созданы территориальные подсистемы РСЧС, которые состоят из звеньев, соответствующих административно-территориальному делению этих территорий. Функциональные подсистемы РСЧС создаются федеральными органами

исполнительной власти для организации наблюдения и контроля за стихийными явлениями, состоянием окружающей среды и за потенциально опасными объектами. Подсистемы РСЧС каждого уровня включают в себя: координирующие органы; органы управления по делам гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций (ГО и ЧС); органы повседневного управления; силы и средства; резервы финансовых и материальных ресурсов; системы связи, оповещения и информационного обеспечения.

Основными задачами единой системы предупреждения ЧС согласно действующим нормативным документам являются:

- оперативное управление действиями подразделений при выполнении мероприятий по экстренному предупреждению и ликвидации ЧС;
- координация деятельности органов повседневного управления РСЧС при угрозе возникновения ЧС;
- сбор, обработка и предоставление органами управления РСЧС оперативной информации о ЧС, организация мониторинга и прогнозирования ЧС, а также учет сил и средств, ресурсов, задействованных для ликвидации ЧС.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «планируется поддержание высокого уровня национальной безопасности и обороноспособности страны, для достижения которого должна произойти смена приоритетов при защите населения и территорий от опасностей и угроз различного характера – вместо культуры реагирования на чрезвычайные ситуации на первом месте должна быть культура их предупреждения. Для этого необходимо проведение следующих мер:

- совершенствование систем мониторинга и прогнозирования чрезвычайных ситуаций, разработка и внедрение новых форм и методов защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
- завершение создания общероссийской комплексной системы информирования и оповещения населения в местах массового пребывания людей;
- развитие инновационной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры и ситуационного анализа рисков чрезвычайных ситуаций;
- разработка и реализация практических мер по повышению безопасности населения и защищенности критически важных объектов, в том числе объектов теплоснабжения;

- завершение создания межрегиональных и региональных центров управления в кризисных ситуациях;
- развитие и совершенствование технических средств и технологий повышения защищенности населения и территорий от опасностей, обусловленных возникновением чрезвычайных ситуаций, а также средств и технологий ликвидации чрезвычайных ситуаций;
- создание системы независимой оценки рисков в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера».

Таким образом, на сегодняшний день Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций является достаточно эффективным координирующим инструментом управления безопасностью страны (путем предотвращения или элиминирования рисков возникновения чрезвычайных ситуаций) и в этой связи может рассматриваться экономической наукой в качестве элемента и механизма обеспечения собственно экономической безопасности нашей страны.

Список литературы

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // *Вопр. экономики*. – М.: ИНФРА-М, 1994.
2. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. – М.: ИСПИРАН, 2001; Государственное регулирование рыночной экономики. – М.: Изд-во МГУ, 2002.; Институциональная экономика / под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИПФРА-М, 2005; Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Государственное регулирование рыночной экономики. – М.: Изд-во МГУ, 2002.; Институциональная экономика / под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИПФРА-М, 2005; Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / под общ. ред. А.А. Аузана – М.: ИНФРА-М, 2005.
4. Методы обеспечения экономической безопасности государства на основе развития системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций: дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05 / М. В. Герасимова [Место защиты: С.-Петерб. гос. ун-т ГПС МЧС России] – СПб, 2007.
5. Папков В. Экономическая безопасность: мирохозяйственный и внутренний аспект // *Внеэкономические связи*. 1992. – Вып. 8.
6. Попов В.В. Экономический рост бывшего СССР и России. – М., 1996.
7. Рубанов В. Безопасность - лозунги, теория и политическая практика // *Рос. эконом. журн.* – 1991. – № 17.
8. Экономические механизмы управления рисками чрезвычайных ситуаций / МЧС России. – М.: ИПП «Куна», 2004.
9. Экономическая безопасность. Производство, финансы, банки / под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Финстатинформ, 1998.
10. Экономические механизмы управления рисками чрезвычайных ситуаций / МЧС России. – М.: ИПП «Куна», 2004.

НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ: ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

УДК 338.24:331.101.262:658.3

Г. Г. Зайцев

О преимуществах и недостатках применения категории «человеческий ресурс хозяйственной деятельности» в отечественной теории менеджмента

В статье рассматриваются теоретико-методологические вопросы формирования понятийного аппарата отечественной науки об управлении персоналом. В связи с автоматическим переносом англоязычных терминов менеджмента в российскую теорию и практику, возникает некая теоретическая двусмысленность, которая должна быть устранена путём открытой дискуссии. Автор излагает и аргументирует свою (отрицательную) точку зрения на возможности применения научной категории «человеческий ресурс хозяйственной деятельности» в отечественном менеджменте.

The article covers theoretical and methodological problems of formation of notional apparatus of the personnel management. Because of the automatic transfer of English management terms into the Russian theory and practice, there appears some theoretical ambiguity which should be eliminated by means of open discussion. The author states his reasoned viewpoint (negative) on the occasion of the possibility to apply scientific category “manpower resource in the economical activity” to the management in our country.

Ключевые слова: менеджмент, теория менеджмента, управление персоналом, управление человеческим ресурсом, научная категория.

Key words: management, theoretical management, personnel management, to management manpower resource, of scientific category.

В настоящее время в силу разных причин, понятийно-категориальный аппарат отечественного теоретического менеджмента применительно к сфере труда (кадров) нельзя, по нашему мнению, назвать детально проработанным, устоявшимся и универсальным. Для того чтобы исправить эту ситуацию, нам следует уточнить как само понятие научной категории, так и требования, которые к ней предъявляются, и уже затем анализировать семантику и практику применения некоторых особо значимых дефиниций.

Итак, попытаемся в этом разобраться подробнее. Во-первых, уточним, что следует понимать под научной категорией. На наш взгляд, это понятие, отражающее общее свойства и связи явлений материального мира. Во-вторых, укажем, каким требованиям должен удовлетворять весь понятийно-категориальный аппарат:

1. Каждое категорийное определение должно содержать чёткую характеристику своего объекта (явление, процесс, группа работников, совокупность качеств и т. д.), связующих его элементов, причины формирования из указанных элементов единого объекта исследования, их отличия и т. п. Достаточно жёсткое, не позволяющее двойного толкования сути объекта, такое определение должно содержать и ясную картину места объекта в соответствующих социально-экономических процессах.

2. Явление, рассматриваемое в качестве объекта, обязательно должно быть хорошо измеряемым. Иными словами, у исследователя должно быть ясное представление о том, много или мало составляющих содержит анализируемый объект, интенсивны ли протекающие в нём процессы, имеются ли резервы дальнейшего развития и т. п. По результатам проведённых замеров следует указывать нормативы состояния тех или иных качеств.

3. По возможности каждое категорийное определение должно быть универсальным, т. е., чтобы его можно было использовать не только применимо к какому-то узкому, ограниченному социально-экономическому процессу или событию, но и ко всей совокупности процессов или событий, так или иначе связанных с данной категорией. Таким образом, исследователь должен чётко представлять всю совокупность процессов и явлений, связанные с данной категорией закономерности, регулирующие протекающие процессы, и факторы, влияющие на них.

На основании вышеизложенных требований можно осуществлять дальнейшую работу по формированию понятийно-категориального аппарата социально-экономических наук. Например, можно оценить перспективы сдвигов в анализируемых процессах или явлениях, и определить, развитию каких процессов или явлений следует способствовать, а каким – противодействовать и каким образом. Далее необходимо оценить эффективность тех или иных социально-экономических процессов и явлений. Для этого следует выявить формы и направленности проявления эффективности, определить, как замерить эти проявления, как сопоставить эти проявления эффективности в различных сферах – экономической, социальной, образовательной, в сфере безопасности и т. д. и т. п., и как в результате выйти на суммарную, общую эффективность. Дело в том, что имеются процессы, которые оценить, в де-

нежной, прежде всего, форме, достаточно легко – через затраты (финансовые, сырье и т. д.) и их сопоставление с эффектом.

Однако есть комплекс других процессов и явлений, эффект от которых в денежной форме оценить полностью невозможно. Например, перед зданием рабочего офиса разбили сквер и посадили цветы. Затраты на это посчитать можно, а как посчитать в данной форме эффект? Очевидно, что возможен некоторый положительный эффект – в виде повышения настроения у работников и клиентов, и его мультипликация. Поскольку таких факторов множество, необходимо искать какую-то методику расчёта суммарного эффекта, проявляющегося как в денежном выражении, так и в других формах.

И наконец, когда мы удостоверимся, что нам знакомы процессы, связанные с анализируемой категорией, факторы, влияющие на ход этих процессов, среда, как внешняя, так и внутренняя, в рамках которой они протекают, положительные и отрицательные оценки хода тех или иных процессов развития, тогда перед нами встанёт ещё одна проблема – необходимо сформировать комплекс качественных характеристик данной категории для небольших её состояний и дать ему количественную оценку.

Таких состояний может быть несколько.

В первую очередь, это минимально допустимый уровень. Например, для категории «рабочая сила» это будет комплекс таких характеристик, как например, размер категории (количество работников в стране, регионе, городе), который сможет организовать общественное производство, позволяющее накормить, одеть, обуть население по минимуму, создать ему нормальное минимальное условие, социально-бытовое обслуживание и т. п. При проведении расчётов важно обеспечить режим выживания как населения, так и страны в целом. К другим характеристикам, которые необходимо представлять, относятся: половозрастная, образовательная, профессионально-квалификационная структуры, потребность в рабочей силе, состояние социально-экономического развития и т. д. и т. п.

Второе состояние – минимально допустимый уровень развития. Применительно к названной выше категории «рабочая сила» – это тот размер, который при данном уровне социально-экономического развития может освоить страна, регион, город.

Третье состояние – оптимальный уровень развития категории, т. е. то состояние, при котором показатели занятости, уровня заработка, удовлетворенности трудом, производительности, социально-экономического развития объекта и т. д. достигнуты общего максимума.

Четвёртое состояние – промежуток целесообразных размеров развития, примыкающих к оптимальному. Дело в том, что для раз-

ных стран, регионов, городов, отраслей и производств оптимальные значения показателей всегда отличаются друг от друга, ибо условия внешней и внутренней среды, а также степень их развития будут всегда различны. Поэтому, скажем, качественные и количественные характеристики той же рабочей силы для Японии и России, Санкт-Петербурга, регионов Дальнего Востока и Северо-Запада будут различны. Соответственно и оптимум будет отличаться друг от друга, хотя и стремиться к оптимальному для большого объекта.

Обратимся теперь к комплексу категорий и показателей, характеризующих совокупность работников и массу затрачиваемого ими труда, и посмотрим, насколько они соответствуют перечисленным выше требованиям. Начнем с категории новых понятий, имеющих обобщающее положение.

«Рабочая сила» – это совокупность физических и умственных способностей человека, которые он использует для производства материальных благ и услуг. Применяется эта категория для характеристики элемента, без наличия которого невозможна организация производственного процесса (наряду с такими элементами, как основные и оборотные фонды и т. п.). Количественно оценивается числом людей (работников), что малофункционально, так как отдельные люди обладают различными способностями, склонностями, физическим состоянием, профессиональной подготовкой и т. п. Какого-либо другого инструментария, позволяющего оценить суммарные способности не одного человека, а хотя бы рабочей группы, ещё не придумано. То же самое можно сказать и применительно к другим характеристикам общего плана, рекомендуемым в отечественной литературе, такими как «человеческий фактор (ресурс)», «совокупный работник» и некоторые другие. Вопрос в том, что неясно, какой характер носит эта совокупность показателей – региональный, отраслевой, или они относятся к рамкам предприятия (организации)? Количественно и качественно это совершенно разные, не совпадающие друг с другом совокупности людей.

В отличие от предыдущего комплекса показателей такая категория, как «трудовые ресурсы», носит ярко выраженный региональный характер. Она характеризует контингент лиц, которые могут быть привлечены к трудовой деятельности в конкретном регионе. Сюда входят люди или уже вовлеченные в рабочую деятельность, так и уже те, кто не работает, но может это делать. Такие совокупности возможны к исчислению только в рамках региона.

Некоторые авторы предлагают термины «трудовые ресурсы предприятия». Но к числу лиц, которых организация может привлечь к себе на работу, относятся и уже работающие на соседних заводах, фабриках, вокзалах и т. п., если им предложить лучшую зарплату, условия труда, отношение в коллективе, возможности продвижения.

Сумма ресурсов предприятий и организаций региона значительно превысит региональные трудовые ресурсы и не будет иметь никакого социально-экономического смысла. Следует отметить здесь и смысловую неточность. Категория называется «трудовые ресурсы», т. е. ресурсы труда. Трудовые же затраты измеряются объемом рабочего времени, реально затрачиваемого и планируемого с поправкой на производительность труда, профессионально-квалифицированный разрез этой совокупности, режим работы и т. п. Данная категория на практике измеряется в людях, что не позволяет правильно оценить его размеры. В данном случае в качестве измерителя, по нашему мнению, лучше подходят показатели «масса труда» и «трудовой потенциал».

И наконец, ещё одна группа категорий и измерителей. Она относится к уровню предприятия (организации) и в отличие от первых двух групп рассматривает совокупность не потенциальных или обезличенных людей, а реальных, имеющих совершенно конкретные, индивидуальные профессиональную подготовку, физические возможности и опыт работы. Это категории «кадры» и «персонал». Для них можно просчитать не усреднённые, а конкретные показатели производственной отдачи, реальных затрат рабочего времени и эффективности его использования. В обычной практике эти категории различны, хотя теоретически «кадры» должны быть несколько меньше «персонала». Это понятие («кадры») охватывает лиц, имеющих специальную профессиональную подготовку и относящихся к постоянно числящимся в организации. Сюда, например, не относятся временные и прикомандированные работники, ученики. Но к «персоналу» эти категории занятых относятся. Сюда же относится категория «кадровый потенциал», относительно которой существует определённые различия в трактовках. Одни специалисты считают, что это профессиональная подготовка и квалификация, производственный опыт, набор личностных качеств человека, позволяющих оценить его возможную производственную отдачу, а другие имеют в виду массу труда, затрачиваемую этими людьми и объем продукции, который они могут произвести. Автору ближе первая точка зрения. Кстати, она близка и к понятию «человеческий ресурс», использующемуся в других странах.

В целом же, как видим, для оценки численности занятых на разных уровнях хозяйствования используются целый набор категориальных характеристик. Здесь указаны далеко не все из них. По нашему мнению, требуется упорядочение набора этих категориальных понятий и разработка набора показателей, характеризующих эти категории, и методов расчёта.

Следует упомянуть и о появившейся на грани XX и XXI вв. категории «человеческие ресурсы (или ресурс) производства». Родина

его – Соединенные Штаты Америки. Его авторами считаются Ц. Фамбрун, Н. Тихий, М. Девана (1984), а также так называемая Гарвардская школа (М. Вир, Р. Вальтон, П. Лауренс и др. (1984, 1985)). Название «человеческий ресурс» появилось из ресурсной теории производства в то время, как при других подходах работники определились как «элемент производственного процесса» и «человеческий фактор». Однако последние названия, по-видимому, не давали достаточно чёткой картины, в связи с чем и появился подобный подход.

Сторонники управления человеческим ресурсом (УЧР) утверждают, что, поскольку различные группы работников обладают различными характеристиками, склонностями и устремлениями, невозможно сформировать универсальные методики решения различных проблем в сфере персонала. Часть специалистов идёт дальше и утверждает, что фирменная стратегия жестко определяет содержание кадровой политики, как и политики в любой другой сфере производственной деятельности. Учебники же менеджмента по персоналу рассматривали лишь кадровую политику без ссылок на организационную стратегию, причем ряд направлений этой политики не совпадают до конца с комплексом стратегических целей организации. Например, если стратегическими целями могли служить выживаемость фирмы, увеличение объема получаемых прибылей, и соответственно экономия на затратах, то направлением кадровой политики могло быть решение принципиальной ответственности бизнеса за своих работников и окружающую среду, и как следствие, рост затрат на эти цели.

Третий ключевой момент – это представление об управлении человеческим ресурсом как о некоей специфической философии в сфере отношений по поводу производства, согласно которому в основе УЧР лежит не просто комплекс изначально закладываемых ценностей. Так, при планировании организационных мер в сфере персонала необходимо учитывать также обязательства перед работниками, уровень работы по мотивации, стиль менеджмента, организационную культуру и ряд других факторов. Иными словами, необходимо принимать во внимание не только цели, к которым следует стремиться, но и то, как организуется работа по их достижению. Краеугольным камнем такой философии являются отношения между высшей администрацией, службой персонала, профсоюзами и работниками. Как уже говорилось, «старые» кадровики считали себя специалистами, стоявшими «посередине» между этими группами, и стремившимися помочь им найти компромисс и соблюсти требования законов. Сегодня же настрой работников бизнеса, учебных заведений и их выпускников несколько иной: работники кадровых служб взяли на себя разбирательство мелких жалоб своих служа-

щих с позиций закона (оплата сверхурочных, переработки запланированного фонда рабочего времени и т. п.), исключив профсоюз из числа переговорщиков. Одновременно высшее руководство фирм, поскольку оно оплачивает труд кадровиков, стало требовать от них жёстче отстаивать интересы именно работодателей и не стремиться к роли посредников. Целью работодателя в данном случае совершенно очевидно является стремление сократить круг проблем, затрагиваемых в трудовом соглашении, ликвидировать посредническую роль как кадровиков, так и (прежде всего) профсоюзов, по возможности резко ограничив роль последних в трудовых отношениях или вообще исключив их из данного процесса. Отечественные работодатели уже давно ставят также вопрос о корректировке трудового законодательства, сокращении возможности использования таких инструментов, как забастовки и т. п. Иными словами, ставится и выполняется задача по ослаблению рабочего движения во всех его видах. Учитывая падающее влияние рабочих профсоюзов во многих странах в последние десятилетия, можно сказать, что в сфере персонала происходит серьёзное перераспределение прав и полномочий между сторонами, и что появление категории «управление человеческим ресурсом» является одним из проявлений этой деятельности, имеющим цель теоретического обоснования названных выше устремлений.

В этой связи целесообразно ли некритичное внедрение этой терминологии в России?

Во-первых, в России пока нет открытого острого антагонизма между законодателями, владельцами предприятий, профсоюзами и работниками, права и обязанности этих групп в трудовых отношениях установлены законодательством и практикой последних лет (при этом, как Закон о профсоюзах, так и Трудовой кодекс РФ, приняты в новой редакции сравнительно недавно). Это не даёт нам права говорить о целесообразности принятия стороны тех, кто ратует за «человеческий ресурс».

Во-вторых, с момента появления в нашей стране учения об управлении персоналом (кадрами), оно (управление) рассматривалось всеми именно как функция менеджмента. Это автоматически означало, что кадровая политика могла появиться лишь в рамках общей стратегии организации и никакими моментами, выходящими за рамки этой стратегии, она не обладает. Что же касается специфичности методики решения отдельных кадровых проблем применительно к различным группам персонала, а также роли социально-психологических методов при разрешении трудовых конфликтов, то и эти проблемы в России никогда остро не стояли.

В-третьих, имеет смысл рассмотреть категорию «человеческий ресурс» с позиций системного подхода. Если категория «персонал»

соответствовала уровню организации, и субъектом управления выступали администрация фирм и их владельцы, то применительно к понятию «человеческий ресурс» дело обстоит совсем не так просто. В русском языке слово «ресурсы» означает средства, источники, запасы. Оно имеет определенный потенциальный смысл (запасы могут быть использованы, а могут и не быть). Применительно к трудовой области в нашей экономической науке используется категория «трудовые ресурсы», т. е. та часть населения, которая может быть использована в хозяйственной деятельности, а может и не быть. Ресурсом можно управлять, но в этом случае (сравнительно с имеющимся персоналом) и цели управления, и методы управленческого воздействия будут совсем иными. Напомним, что в качестве «персонала» мы рассматриваем совокупность совершенно конкретных людей, каждый из которых обладает индивидуальной профессиональной подготовкой, производственным опытом, психофизиологическими характеристиками и т. п., что позволяет нам прогнозировать производственную отдачу непосредственно от него. В экономической науке это описывается категорией «кадровый потенциал».

Применительно же к понятию «человеческий ресурс» мы такой конкретикой обладать не можем. Касательно отдельной фирмы эта категория означает количество работников, которое может быть привлечено к работе здесь. Это и уже нанятые, и те, кого возможно нанять, и те, что работают на других предприятиях, но могут перейти на данную фирму. Иначе говоря, это совокупность потенциальных работников данного предприятия, практически не поддающаяся количественной оценке. Да и набор индивидуальных деловых и личностных характеристик, влияющих на результаты хозяйственной деятельности, не может быть в данном случае столь же конкретным, как применительно к «персоналу», ведь если мы не можем твердо сказать, кто входит в состав ресурса и сколько их, то как мы можем говорить о деловых характеристиках этих людей).

Упомянутые методы управленческого воздействия на «человеческий ресурс» и на «персонал» также разные. Целью управленческого воздействия в первом случае обозначают обеспечение максимальной занятости, а во втором – достижение высокопроизводительной отдачи от имеющегося персонала. Субъекты управления для этих категорий также различны: в первом случае – это службы трудоустройства, биржи труда, а во втором – службы кадров предприятий и организаций.

Таким образом, по нашему глубокому убеждению, всё вышеуказанное свидетельствует о том, что переход в российской экономической науке, в том числе в отечественной теории менеджмента, на категорию «человеческий ресурс» нецелесообразен.

Сведения об авторах

Аникин Алексей Геннадьевич – аспирант кафедры менеджмента и маркетинга, Санкт-Петербургский институт гуманитарного образования; e-mail: Pomeranceva81@list.ru.

Аристов Александр Михайлович – аспирант, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет; e-mail: armav17@yandex.ru

Ахметгареева Айсылу Амирзяновна – Набережночелнинский государственный торгово-технологический институт; ассистент кафедры менеджмента и маркетинга, аспирант, Казанский институт Российского государственного торгово-экономического университета, г. Казань. e-mail: ahmetice@mail.ru

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

Бухтиярова Татьяна Ивановна – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Пермская государственная сельскохозяйственная академия; e-mail: viola_1_49@mail.ru

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

Кантор Евгений Лазаревич – доктор экономических наук, профессор кафедры управления персоналом, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Кожаев Юрий Павлович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Московский филиал; e-mail: er521@mail.ru

Космачева Надежда Михайловна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экономики и управления, декан факультета экономики и инвестиций, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Крутчанкова Ксения Андреевна – аспирант, Курганская государственная сельскохозяйственная академия; e-mail: krutchankova@mail.ru

Куклина Евгения Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, кафедра экономической теории, Северо-Западный институт Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; e-mail: jeakuklina@mail.ru

Решиев Сулайман Сайпудинович – кандидат экономических наук, доцент, Череповецкий государственный университет, начальник отдела экономического и бюджетного планирования, Департамент отраслевой политики Администрации Главы и Правительства Чеченской Республики; e-mail: budgetdepchec@mail.ru

Сеньков Максим Игоревич – аспирант кафедры денег и ценных бумаг, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов; e-mail: senkovmx@gmail.com

Табаровская Мария Александровна – аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет; e-mail: tabmaria@hotmail.com

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

- 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

Петербургское шоссе, 10

тел. (812) 476-90-34

**Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина
ОБЪЯВЛЯЕТ:**

выборы заведующих кафедрами

- кафедра культурологии и искусства – 1,0 ставка;

- кафедра английской филологии – 1,0 ставка;

КОНКУРС НА ЗАМЕЩЕНИЕ ДОЛЖНОСТЕЙ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА: кафедра культурологии и искусства: доцент – 2,0 ставки; ст. преподаватель – 3,0 ставки; кафедра перевода и переводоведения: доцент – 2,75 ставки; ст. преподаватель – 1,25 ставки; кафедра педагогики и педагогических технологий: профессор – 1,0 ставка; доцент – 5,0 ставок; ст. преподаватель – 3,0 ставки; кафедра логопедии: доцент – 3,0 ставки; ассистент – 0,5 ставки; кафедра английской филологии: доцент – 4,5 ставки; ст. преподаватель – 1,0 ставка; ассистент – 1,75 ставки; кафедра общественных связей и психологии массовых коммуникаций: ст. преподаватель – 1,0 ставка; кафедра философии: профессор – 1,25 ставки; доцент – 2,5 ставки; ст. преподаватель – 2,0 ставки;

Срок подачи документов – месяц со дня опубликования объявления
АДРЕС: 196605, Санкт-Петербург, Петербургское шоссе, 10, учёный секретарь
Пн.-пт.: с 9.00 до 17.00; тел.: 451 – 91 – 73.

Научный журнал

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

**№ 2
Том 6. Экономика**

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

Подписано в печать 21.06.2012. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 9,25. Тираж 500 экз. Заказ № 787

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

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