

ISSN

**СБОРНИК
НАУЧНЫХ СТАТЕЙ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
НАУКА СЕГОДНЯ**



**Минск
Выпуск №1 (2013/1)**

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

С.Ю. Солодовников «Перспективы и механизмы развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь».....	5
Е.Б. Дорина «Институциональные аспекты инновационного развития национальной экономики в условиях глобализации».....	34
П.С. Лемещенко «От стоимости к институциональной ценности»...	46
Л.П. Васюченко «Между социалистическим предприятием и рыночной фирмой: белорусские ПОВ - предприятия, ориентированные на выживание».....	68

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

А.И. Лученок «Проблемы регулирования инфляционных процессов в Республике Беларусь».....	88
Е.В. Скворцова «Организационно-экономический механизм использования подземных вод в Республике Беларусь».....	114
Е.С. Ерёмченко «Гармонизация архитектуры системы ВПО в условиях интеграции России в Болонский процесс».....	132
А.Л. Пастухов «Управление образованием: опыт модернизации»	141
Т.А. Лелявина, П.А. Лелявин «Современные подходы в управлении, повышающие инвестиционную привлекательность предпринимательской деятельности в сфере услуг».....	152
А.В. Семенова «Анализ современного состояния и перспективы развития конкурентной борьбы на страховом рынке России».....	160
И.В. Соболева «Стратегии развития транспортных услуг города Санкт – Петербурга и Ленинградской области».....	170
В.А. Телегин «Контроллинг промышленных предприятий»	180
О.Д. Угольникова, А.Д. Ризов «Развитие моногородов в условиях модернизации экономики».....	188

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

С.В. Павловская «Формирование экономики знаний в Республике Беларусь: направления международного сотрудничества».....	197
Г.Д. Дроздов, А.С. Чурилин «Менеджмент и инжиниринг при решении проблемы очистки питьевой воды».....	206
И.В. Дроздова, А.С. Чурилин «Менеджмент повышения качества продукции в современных условиях изделий лёгкой промышленности».....	214

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Б.В. Капуста «Информационно-аналитическая поддержка принятия управленческих решений как инструмент совершенствования процесса управления социально-экономическим развитием региона».....	222
Т.Г. Гриненко «Аут-технологии: возможности и ограничения. (Взгляд с позиции HR-менеджера)».....	227
А.Г. Михайлов «О методологии принятия решений по обеспечению безопасности важных экономических объектов в условиях угрозы диверсионно-террористического воздействия».....	235
Г.В. Булах «Мотивация персонала – стратегический фактор эффективной системы управления вузом».....	252
С.В. Бабенко, Г.В. Бабенко «Экономико-математическая модель управления рисками при комплексном освоении территории».....	260

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

Е.И. Бахматова «Теоретические подходы к измерению добавленной стоимости готовой продукции на основе сыворотки молочной».....	271
Абу Шакер Мирват «Сущность инвестиций и их значение для развития национальной экономики».....	281

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 33:338

ПЕРСПЕКТИВЫ И МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ И КАПИТАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С. Ю. СОЛОДОВНИКОВ

д.э.н., заведующий кафедрой «экономика и право»
Белорусского национального технического университета

Аннотация:

Установлено, что специфическим свойством социального капитала является то, что совокупное количество «социального капитала» в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и потому, что этот капитал может использоваться не только в продукционных целях, но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. Разработаны механизмы новой стратегии развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь.

ВВЕДЕНИЕ

При достаточно глубоком рассмотрении любого экономического отношения в основе его всегда обнаруживается социальный обмен деятельностью. Прогресс человеческого общества неразрывно связан с оптимизацией этого обмена, критерием которого выступает снижение транзакционных издержек. Научно-технические достижения, разделение и кооперация труда, субординация и ординация между индивидами и многие другие социальные феномены и институты тем успешнее способствуют экономному получению человечеством необходимых вещества и энергии из природой, чем выше уровень социального прогресса в обществе. По мере усложнения общества разделенного труда названная зависимость усиливается. Это непосредственно предопределяется необходимостью предоставления большей степени экономической свободы хозяйственным субъектам, как основы для получения положительного синергетического эффекта от усложняющейся экономической системы общества. Во многом поэтому в XX веке в экономической теории возникло и бурно развивается социально-институциональное направление, концентрирующее внимание на социальных механизмах сокращения транзакционных издержек.

В современном глобализирующемся мире ни одно государство не может обеспечить свое устойчивое социально-эколого-экономическое развитие без непрерывного роста социального потенциала общества в целом, групп и классов в него входящих, отдельных индивидов. Именно увеличение социального потенциала на всех уровнях – вот важнейшая предпосылка социально-

экономической, экономической, политической и экологической безопасности Беларуси. Без роста цивилизованности (которая, как известно, «...формируется под воздействием внешних регулирующих норм социальности, часть которых так и не становится внутренним достоянием, соблюдается исключительно по необходимости» [1, с. 10] и представляет собой «...совокупность условий, избавляющих людей от затрат невосполнимого времени индивидуальной жизни на заурядное природное выживание. Именно цивилизация вырабатывает средства, сокращающие вмешательство человека в природный мир» [1, с. 10], т.е. способствует сокращению транзакционных издержек) и соответствующей культурной эволюции, включающей в себя нравственные, эстетические, религиозные измерения, невозможно обеспечить в длительной перспективе безопасное функционирование белорусского общества.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Социальный капитал как экономическая категория

Рассмотрев теоретические основы исследования социального капитала в условиях глобализации [3, с. 199-313; 4, с. 469-474; 5, с. 148-150; 6, с. 6-8; 7; 8, с. 33-45; 9, с. 88-90] нами было установлено, что в рамках существующей обществоведческой традиции, воспринятой современной экономической теорией и восходящей к работам Дж. Коулмана, Р. Патнема, К. Маркса, П. Бурдьё, а также некоторых других мыслителей, под этим социальным явлением понимаются суммы выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена, и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду.

Исходя из этого подхода (основанного на абсолютизации узкоэкономического и узкосоциологического подходов, на методологически абсурдном непрерывном разделении обществоведения на множество частных научных дисциплин со специфическими предметами исследования, которое сегодня не позволяет взглянуть на проблему в целом) следует, что функциональное назначение социального капитала в экономической системе общества, в макро- и микроэкономических системах заключается в оптимизации (снижении транзакционных издержек) взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности. При этом по гносеологической традиции, заложенной Дж. Коулманом и опирающейся на протестантский (англоязычная парадигма позитивизма, идущая от «теорий» общественного договора Т. Гоббса и Ф. Локка, через органицизм О. Конта и Г. Спенсера к современному структурному функционализму Т. Парсона и конфликтологизму Р. Дарендорфа, когда общество воспринимается как производная индивидуальных действий, либо индивидуальных интересов, либо индивидуальных габитусов и т.д.) (по сути выступающие воплощением атеистической, антидуховной традиции, восхваляющей индивидуальный и/или групповой эгоизм) происходит сведение всего социального богатства общества к социальному капиталу. В данном случае исследователями не учи-

тывается, что накопление социального капитала (как атрибута обществ с выраженной социально-классовой дифференциацией) частными агрегированными субъектами, ориентированными на оптимизацию своих эгональных социально-экономических интересов, не может не причинять в долгосрочной перспективе вреда (в том числе и экономического) обществу.

Установлено, что специфическим свойством социального капитала является то, что его совокупное количество в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и в связи с тем, что этот капитал социально-классовыми и хозяйственными субъектами может использоваться (и используется) не только на благо всего общества (или в продукционных целях), но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. В социальных системах с сильными социально-классовыми антагонизмами и перекосенной социально-классовой структурой (высокая степень дифференциации между субъектами в имущественной и объемно-правой структурах) это будет приводить к использованию социального капитала, накопленного внутри социальных классов, прежде всего в целях классовой борьбы, что приведет к значительному снижению созидющего действия социального капитала на уровне общества, снизит продукционный эффект от использования этой формы капитала на уровне групп, а значит, понизит эффективность функционирования национальной экономической системы [3, с. 199-313; 4, с. 469-474; 10; 5, с. 148-150; 7].

Именно на базе развития трудовых отношений в процессе становления и эволюции общества разделенного труда формировались (и продолжают развиваться) такие важнейшие составляющие социального капитала как: обязательства, ожидания и надежность социальной и институциональной структуры; возможность получения информации с наименьшими издержками; существование норм (включающих в себя альтруистическое поведение в интересах социальной общности) и эффективных санкций; относительная замкнутость и апроприативность (способность социальной группы, первоначально созданной для одних целей, или сформировавшейся для оптимизации своих социально-экономических интересов в определенных условиях, по мере выполнения этих целей и/или изменения условий, трансформироваться в группу, преследующую другие цели) [11].

Соответственно представляется методологически правильным рассмотрение формирования и функционирования социального капитала (ресурса) Республики Беларусь в неразрывной связи с динамикой трудовых отношений и персонифицирующей их социально-профессиональной структурой общества. При этом нами учитывалось то, что существование и изменение социально-экономических и хозяйственных субъектов (исследуемых соответственно политической экономией и макроэкономикой), которыми происходит накопление социального капитала, определяется не только трудовыми отношениями. Так

при выделении социально-экономических субъектов учитываются три группы факторов: материально-вещественные, финансовые и социально-институциональные. Хозяйственные (или как их иногда называют – экономические) субъекты выделяются по двум типам факторов: материально-вещественным и финансовым. Почти все названные субъекты могут быть юридически оформлены.

Нами было показано, что экономическое развитие Российской империи в первых десятилетиях XX века, сопровождаемое социальным и социально-экономическим кризисами в сельском хозяйстве, ускоренным индустриальным развитием страны, политическим бесправием большинства населения империи, резким и значительным ростом имущественной дифференциации, когда рядом сосуществовали крайние проявления нищеты и богатства, привело к резкому снижению количества социального капитала на уровне социума. Усугубляемое вырождением правящей элиты (которая не могла править по новому) и формированием у большинства социальных классов представления о сложившейся социально-экономической системе как крайне несправедливой (низы не могли жить по старому), привело к обострению классовой борьбы в обществе с присутствием последней преимущественным накоплением социального капитала на уровне социальных классов и социально-классовых групп [12, с. 205-258; 13, с. 136-158; 14; 7; 8, с. 26-30; 9, с. 60-67].

В этой ситуации социальный капитал социально-классовыми субъектами использовался не на благо всего общества (или в продукционных целях), а с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, в том числе, и за счет насильственного свержения существующей политической системы, физического и экономического подавления социально-экономических субъектов. Это был исторический период, когда легко возникали социально-классовые группировки путем объединения социальных классов и социально-классовых групп с целью совместной борьбы за оптимизацию условий реализации своих социально-экономических интересов. Поскольку главным условием названной интеграции выступало временное совпадение интересов объединяющихся субъектов и явное противоречие их социально-экономическим интересам других социальных классов, то такое объединение тех или иных социально-классовых субъектов происходило на достаточно короткий исторический промежуток, и, следовательно, накопления социального капитала на уровне данной надклассовой общности не происходило. По нашему мнению, это выступало важным фактором того, что в период гражданской войны бывшие классы-союзники и политические партии, отстаивающие их интересы, так быстро переходили из разряда друзей в разряд непримиримых врагов (например большевики и эсеры).

В эпоху гражданской войны, когда на первое место выступает эгональный классовый (групповой) интерес, когда усиливающееся доверие и взаимопомощь внутри класса используется, прежде всего, для социально-экономического (а часто и физического) подавления иных субъектов, когда место в системе трудовых отношений, отношений собственности и политической системе определя-

ется, прежде всего, не продукционными способностями индивидов, а их принадлежностью к тому или иному классу (с учетом исторически обусловленной степени социально-классовой мобильности) и социально-экономической силой этого класса, как правило, происходит деградация экономической системы общества. Эта деградация в свою очередь ведет к существенному снижению среднего уровня потребления в обществе, что, в свою очередь, также усиливает классовую борьбу, способствует разрушению остатков социального капитала на уровне социума и дальнейшему снижению продукционного эффекта от функционирования национальной экономической системы. Вырваться из этого «заколдованного круга» не возможно без ускоренного накопления социального капитала на уровне общества. А для того, чтобы это произошло, необходимо формирование национальной идеи, воспринимаемой как реальная цель значительной частью (большинством) населения [14; 7; 15, с. 26-30; 16, с. 60-67].

Нам удалось выяснить феномен становления советского класса государственных управленцев («партийно-государственной бюрократии»), легкости и быстроты, с которой он занял господствующее положение в обществе за счет того, что в исследовании были учтены:

во-первых, дифференциация социального капитала по определенным уровням и между различными социальными группами;

во-вторых, то, что практически на всей территории Российской империи (по-видимому, за исключением Латвии, Литвы, Финляндии, Эстонии, западных регионов Беларуси и Украины), а затем СССР существовала коммунальная материально-технологическая среда. Последняя, как известно, формирует соответствующие экономические институты и определяет не рыночный, а раздаточный характер хозяйственной системы. Коммунальность материально-технологической среды, подразумевающая ее целостность, неразрывность связей между элементами, ее представление как единого комплекса, состоящего под общим управлением, предопределяет скорейшее накопление социального капитала на уровне общества;

в-третьих, закономерности взаимозависимости динамики и высокой степени диссипативности таких социальных явлений как культура, институциональная и материально-технологическая среды. Названный тезис обозначает, что устойчивые, существующие как рамки для социально-экономического поведения, глубинные институциональные структуры, становление которых обусловлено материально-технологическими условиями возникновения и развития общества, неразрывно связаны (взаимообусловлены) не только с субъектными структурами их персонифицирующими, но и с культурой;

в-четвертых, историческую специфику форм и методов классовой борьбы в период 1917-1941 годов;

в-пятых, способности в этот период нового класса государственных управленцев не только эффективно формировать социальный класс на уровне общества, но и монопольно присваивать результаты от его использования [17, с. 104 – 106; 13, с. 136-158; 7; 15, с. 26-30].

Было выяснено, что по условиям необходимым для успешного формирования социального капитала на уровне общества, в Республике Беларусь имеется ряд преимуществ по сравнению практически со всеми постсоветскими странами. Сегодня по низкому уровню коррупции в органах государственного управления, по признанию значительной части населения, необходимости и полезности соблюдения законов наша страна лидирует в странах СНГ. В Беларуси растет искренняя религиозность населения, строятся новые храмы и туда приходит молодежь. У нас есть харизматический лидер, успешно выступающий в качестве инстанции, устанавливающей и поддерживающей статус этических норм. Вместе с тем, в республике по-прежнему не создана доминирующая, разделяемая большинством населения идеологическая доктрина, которая могла бы способствовать идеологической мобилизации общества, обеспечивающей дополнительный устойчивый прирост ВВП. Причин этому несколько: во-первых, по-прежнему наблюдается перераспределение финансовых потоков в пользу традиционных (аграрного, индустриального) технико-технологического укладов, а сферы экономики, формирующие постиндустриальный уклад и непосредственно определяющие уровень развития человеческого капитала, а также значительно влияющие на социальный капитал (наука, высшие и средние специальные заведения), финансируются по остаточному признаку; во-вторых, по-прежнему продолжается экономическая дискриминация гуманитарных наук, в то время как основной прирост ВВП в Беларуси достигается сегодня за счет административного, человеческого и социального капитала; в-третьих, недостаточный профессиональный уровень (и/или нежелание продуктивно работать) части государственных управленцев, которые подменяют идеологическую работу формальными отчетами. Это приводит к существенному понижению того идеологического эффекта, которому способствует деятельность А.Г. Лукашенко; в-четвертых, в стране отсутствует постоянное финансирование работ (и сами они носят спорадический характер) по созданию и постоянному совершенствованию национальной идеологической парадигмы и экономической идеологии. Следует помнить к чему привело СССР то обстоятельство (наряду, конечно же, с некоторыми другими), что по инициативе Политбюро ЦК КПСС полностью отсутствовало финансирование работ по выработке научной основы проводимой перестройки [18, с. 4-15; 19, с. 203-206; 20, с. 76-78; 14; 7; 21; 22, с. 148-154; 23, с. 155-158; 24, с. 75-79; 25, с. 187-191].

Опираясь на уже проведенные нами исследования можно выработать стратегию развития социального потенциала Республики Беларусь в современных условиях, когда проявились новые глобальные тенденции и императивы. Продолжающееся сегодня быстрое изменение характера мирохозяйственных связей, усиливающаяся политико-экономическая роль региональных лидеров (прежде всего стран БРИК), переход части экономически развитых стран к экономике знаний, ускорение НТР и ужесточение глобальной конкуренции за все виды ресурсов (включая рабочую силу), требует от Республики Беларусь эффективно использовать все виды экономических ресурсов.

По критерию экономической эффективности социальный капитал может быть сопоставим только с такими факторами производства как человеческий капитал и наука. В нашей стране уже накоплен значительный социальный потенциал (за счет проводимой социальной политики) и существует позитивный опыт его капитализации. Стабильно высокие темпы экономического роста в Беларуси не являются самоцелью, а прежде всего средством роста уровня жизни населения страны, то это (в условиях невысокой дифференциации доходов между децильными группами) объективно повышает уровень социального капитала на уровне общества. Исходя из специфики белорусской экономической модели (инновационная, социально-ориентированная, преимущественно рыночная) и современных глобальных императивов Республике Беларусь необходимо формировать устойчивый внутренний спрос как основу высоких темпов экономического роста за счет социальных эффектов, когда постоянный рост благосостояния, и, соответственно, спроса, населения, обеспечивает расширенное общественное воспроизводство за счет давления спроса.

Т. Натхов, проанализировав основные исследования, связанные с институциональной проблематикой, в контексте влияния образования и социального капитала на экономическое развитие [26, с. 112-123], справедливо отметил, что у институциональной гипотезы есть серьезные гносеологические конкуренты [26, с. 112]. Действительно, для устойчивого экономического роста необходимы свободные рынки и сильные институты [27] (под последним понимаются долговременные правила взаимодействия людей, дополненные механизмами принуждения [28]). Решающая роль институтов обоснована во многих новейших эмпирических исследованиях [29], однако основной вопрос заключается в том, какие из факторов оказывают большее влияние на экономический рост: человеческий и социальный капиталы или институциональная среда?

Согласно исследованиям Эд. Глейзера, Ла Порты, Лопес-де-Силанеса и др., человеческий капитал выступает более важной причиной экономического роста, чем институты, а совершенствование политических институтов происходит после того, как страна преодолевает бедность благодаря правильной экономической политике [30]. Анализ методологии оценки институтов, проведенный этими авторами, позволяет утверждать, как показывает Т. Натхов, «...что ни одна группа показателей качества институтов, которыми пользуются исследователи, не отражает долговременных характеристик институциональной среды: эти показатели весьма изменчивы и увеличиваются с ростом доходов на душу населения» [26, с. 113]. «Например, – отмечает указанный автор, – показатель риска экспроприации собственности был минимален для СССР и Сингапура в 1984 г., хотя здесь трудно говорить о наличии ограничений для власти. В Иране данный показатель увеличился с 1 до 9 (минимальный риск экспроприации) всего за 15 лет. Очевидно, что этот индекс не отражает постоянных правил, определяющих систему сдержек и противовесов верховной власти, хотя он может быть весьма полезен для оценки условий ведения бизнеса в соответствующих странах. Аналогичной критике можно подвергнуть и различные показатели эффективности государства: с учетом их субъективного оценочного харак-

тера, они отражают скорее результаты *ex post*, тесно коррелирующие с уровнем экономического развития, а не наличие политических ограничений как таковых» [26, с. 113].

Как показывают теоретические и эмпирические исследования, количественные оценки человеческого и социального капиталов характеризуются меньшими погрешностями, чем показатели качества институтов. К примеру, «...регрессии методом наименьших квадратов показали, что уровень образования гораздо более стабилен, чем показатели ограничений исполнительной власти» [26, с. 113]. Таким образом, человеческий и социальный капиталы являются более устойчивыми и объективными факторами, чем традиционные индексы качества институтов, т.к. последние не отражают ни ограничений власти, ни долговременные характеристики политической среды, ни качественные характеристики социальной среды. Анализ зависимости между институтами и развитием лишь доказывает, что «институты лучше функционируют в богатых обществах» [26, с. 113].

К примеру, из стандартного регрессионного анализа факторов экономического роста вытекает, что исходный уровень образования более значим для объяснения темпов роста, чем исходные показатели качества политических институтов. В данных регрессиях авторы оценивали зависимость десятилетних темпов экономического роста, начиная с 1960 г. от таких переменных как исходная продолжительность образования, исходный уровень доходов на душу населения и исходные ограничения исполнительной власти. Также представлены расчеты за весь период 1960-2000 гг. Результаты не подтверждают справедливость утверждения, что «институты являются причиной экономического роста» (количество наблюдений до 102 стран, $2 R$ до 0,55) [26, с. 113].

Исследование долгосрочного роста (с 1870 г.) по небольшой выборке стран (количество наблюдений до 31) также не выявил влияния исходных ограничений исполнительной власти на экономический рост. Более важным фактором оказывается исходная доля учащихся начальных классов. Страны были классифицированы по признакам накопленного человеческого капитала и политических институтов. Было выявлено, что почти во всех странах со стабильным демократическим режимом население высокообразованное. Напротив, практически во всех авторитарных государствах уровень человеческого капитала низкий. Более того, темпы экономического роста за период 1960-2000 гг. в странах с высоким исходным уровнем человеческого капитала (на 1960 г.) были, в среднем, в два раза выше, чем в странах с небольшой продолжительностью школьного обучения. Разброс темпов роста выше в странах с плохо образованным населением.

Интерпретировать эти результаты можно, используя работу американского политолога российского происхождения С. Липсета «Политический человек» [31], который утверждает, что основной эффект от образования носит не столько технологический, сколько политический характер. Положительные экстерналии образования снижают уровень насилия в обществе, укрепляют политическую стабильность, способствуют более надежной защите прав соб-

ственности и экономическому росту. Эта гипотеза подтверждается и А. Алезиной, который также показывает, что политическая стабильность благотворно влияет на экономический рост [32, с. 189-212].

Таким образом, основной переменной, определяющей производственные возможности общества, выступает уровень человеческого и социального капитала, а институты оказывают воздействие второго порядка и улучшаются по мере роста благосостояния. Эти выводы подтверждаются послевоенным экономическим развитием стран Юго-Восточной Азии, в особенности, КНР. Поэтому в целях выработки стратегий, обеспечивающих экономический рост и устойчивое развитие, необходим прежде всего поиск факторов, способствующих накоплению человеческого и социального потенциалов и их последующей капитализации [26, с. 114].

Экономисты С. Нэк и П. Кифер показали, что из-за повышения уровня доверия в стране на один пункт экономический рост увеличивается более чем на 0,5 п. [33, с. 1251-1288] Р. Ла Порта, Лопес-де-Силанес и др. выяснили, что при повышении доверия на один пункт эффективность судебных решений увеличивается на 0,7, а коррупция снижается на 0,3 п. [34, с. 333-338] С. Дьянков, Эл. Глейзер, Ла Порта и др. дали теоретическое обоснование данным взаимосвязям, согласно которой каждое общество сталкивается с выбором между различными вариантами организации, определяемыми кривой институциональных возможностей [35]. При таком подходе институты – лишь точки на кривой, положение которой зависит от накопленного социального капитала. Чем он больше, тем привлекательнее и альтернативные институциональные возможности общества. В связи с этим важно установить связь социального и человеческого капитала, так как социальный капитал «существует только во взаимоотношениях индивидов» [36, с. 126], это «характеристики социальной жизни – сети, нормы и доверие, – которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей» [37, с. 66] и возникает он лишь в тесной связи с человеческим капиталом и на его основе.

Одним из определяющих показателей человеческого капитала является уровень образования, который является важным, а иногда и важнейшим фактором социальной активности населения. Так, в работе Н. Ная и др. показано, в частности, как растущий уровень образования влияет на вовлеченность граждан в политический процесс [38]. Высокий уровень образования индивидов способствует созданию самоподдерживающегося климата доверия, отдача от которого увеличивается с ростом среднего уровня образования в стране. Дж. Хеллиуэлл и Р. Патнэм показали, что кумулятивный эффект от образования присутствует во многих видах социального взаимодействия, включая членство в различных клубах и организациях [39]. Высокий уровень доверия, формируемый общим уровнем образования, снижает затраты на контроль и принуждение к исполнению обязательств, вселяет уверенность в то, что цели организации будут достигнуты. Рост среднего уровня образования не только способствует перераспределению социального капитала в соответствующие группы, но и служит фактором его повышения. Дж. Хеллиуэлл и Р. Патнэм проводят регрессионный

анализ двух зависимых переменных – «Доверие» и «Честность». Так, например, каждый дополнительный год образования для индивида повышает его склонность к доверию на 4,4, рост среднего уровня образования на один год в определенном регионе повышает доверие на 2,4%.

Регрессионный анализ переменных социальной активности (членство в организациях, количество встреч в год в рамках клуба, работа в общественных проектах и участие в званых обедах) показывает, что образование индивида имеет решающее значение по сравнению с другими социально-демографическими показателями. Коэффициенты при соответствующих переменных максимальны и принимают значения от 0,23 до 0,71. Увеличение срока образования на один год ведет к росту социальной активности от 9% (званые обеды) до 14% (количество общественных проектов). Увеличение среднего уровня образования в регионе на один год приводит к росту участия в общественных проектах и в званых обедах (на 5% и 20% соответственно), не оказывает влияния на количество встреч в клубах и снижает участие в организациях на 1% и оказывает значимое негативное влияние только на участие в профсоюзах и церковных организациях [26, с. 117].

Таким образом, уровень образования является основной переменной, определяющей накопление социального капитала и, следовательно, набор институциональных альтернатив, доступных каждому обществу, что и определяет необходимость выявления механизма этого влияния. Теоретическая модель формирования социального капитала дает объяснение данному процессу [40].

Как правило, социальный капитал определяется как некий агрегированный показатель – например, как нормы и связи в определенном сообществе, однако, решения об инвестициях в социальный капитал (вступление в клуб, непрофессиональную организацию и т.п.) принимают индивиды, поэтому для понимания процесса формирования социального капитала необходимо определить данное понятие на индивидуальном уровне. С этой целью Глейзер проводит различия между общественным и индивидуальным социальным капиталом.

Общественный социальный капитал – это ресурсы сообщества, которые позволяют ему увеличивать свое благосостояние. Индивидуальный социальный капитал – это набор социальных навыков, которые увеличивают отдачу индивида от контактов с другими людьми (например, личная харизма, коммуникабельность, умение налаживать контакты, лингвистические способности). Подобные навыки могут быть как врожденными (экстравертный тип личности, харизматичность), так и приобретенными, т.е. это результат инвестиций в социальный капитал (количество знакомств и телефонных номеров в записной книжке). Такое «экономическое» определение близко к понятиям человеческого и физического капитала, поэтому можно провести аналогию с процессом инвестирования и накопления.

В теоретической модели, предложенной Эл. Глейзером, индивидуальный социальный капитал:

- увеличивается с ростом ставки дисконтирования;
- снижается с ростом мобильности индивида;

- снижается с ростом альтернативных издержек времени (opportunity cost of time);
- увеличивается с ростом отдачи от профессий, требующих социальных навыков;
- увеличивается со снижением нормы амортизации;
- снижается в течение жизни индивида.

В работе Эл. Глейзера и др. показана тесная связь между вероятностью переезда и членством в организациях (показатель, наиболее распространенный для измерения инвестиций в социальный капитал) [41]. Увеличение вероятности переезда на 20% снижает количество организаций, в которых состоит индивид на 0,15. Зависимость между возрастом индивида и социальным капиталом имеет вид перевернутой U-образной кривой – люди в возрасте около 40 лет более склонны к членству в различных организациях, чем в 20 или в 60 лет. Инвестиции в социальный капитал также сильно зависят от профессии, владения собственным домом.

Однако самый важный фактор накопления социального капитала – образование. Указанная переменная значима во всех возможных измерениях социального капитала. Организация местных сообществ, посещение церкви, уровень доверия, восприятие честности – все эти зависимые переменные зависят от уровня образования индивида в большей степени, чем каким-либо от других факторов.

Получение образования свидетельствует о том, что человек в большей степени ориентирован на будущее и, следовательно, у него сильные стимулы к инвестициям в социальный капитал. Согласно гипотезе Липсета, образование может снижать уровень насилия в обществе и повышать доверие к незнакомым людям. Эл. Глейзер и другие исследователи утверждают, что значительная часть образовательного процесса заключается в приобретении социальных навыков. Образование – не просто усвоение определенного количества информации, но и обучение взаимодействию прежде всего с одноклассниками и учителями. Существование университетских сообществ, поддержание многолетних связей выпускников подтверждает то, что университет был не только местом освоения новых знаний, но и способом накопления социального капитала.

Можно заключить, что накопление социального капитала происходит в результате многократного взаимодействия в относительно небольших группах людей. Поэтому годы совместного обучения в школе и вузе выступают наилучшим способом социализации и формирования у индивидов общих ментальных моделей (shared mental models). Однако данные теоретические построения еще требуют эмпирической проверки.

Как отмечают Эл. Глейзер и др.: «путь от индивидуального социального капитала к агрегированному сложен для понимания по причине огромной важности внешних эффектов (social capital externalities)» [41]. Индивидуальный социальный капитал, воплощенный в коммуникативных способностях, может быть весьма высок, но накопление общественного социального капитала очень

низким, а иногда и отрицательным по причине негативных экстерналий (например, организаторы финансовых «пирамид»).

Попытку построить теоретическую модель, учитывающую особенности социального капитала как общественного блага предпринял П. Дасгупта [42]. В какой-то степени ее можно рассматривать как продолжение идей Глейзера. Согласно этой модели, социальный капитал может влиять как на доходы отдельного индивида, так и на совокупную факторную производительность экономики.

Предположим, что экономика состоит из j агентов ($j=1,2,\dots$) и производит один продукт Y . Количество физического капитала обозначим как K , количество труда как L . Агрегированный показатель человеческого капитала обозначим как $H = \sum h_j L_j$, где h_j человеческий капитал одного агента (количество лет обучения). Таким образом, совокупная факторная производительность будет задаваться функцией:

$$Y = AF(K, H), \quad A > 0,$$

где A – индекс институциональных возможностей, включающий превалирующую систему прав собственности, доверие и общее знание.

При прочих равных условиях экономика будет производить больше, если агенты разделяют общие ценности, знания и доверяют друг другу. Обратное также верно: при неизменных институциональных возможностях вложения в физический и человеческий капитал увеличивают выпуск.

Предположим теперь, что в экономике растет уровень кооперации и доверия между агентами. Как это увеличение будет транслироваться на выпуск? Приведет оно к росту A или H , или к росту этих переменных одновременно? Если да, то в какой пропорции? Автор утверждает, что распределение влияния будет зависеть от степени, в которой социальный капитал является общественным благом. Если экстерналии ограничены небольшой группой людей, улучшения будут влиять в основном на h_j , т.е. по Глейзеру – на индивидуальный социальный капитал членов данной группы. Если же экстерналии распространяются за пределы группы и в большей степени являются общественным благом, то они будут опосредованно A , что увеличит производственные возможности экономики в целом [26, с. 120-121].

Д. Нараян и Л. Причет, проанализировав статистику расходов домохозяйств на примере 50 деревень в Танзании, обнаружили, что там, где люди чаще участвуют в общественных организациях на уровне своего поселения, доходы домохозяйств больше (на душу населения) [43, с. 871-897]. В данном случае, социальная активность оказывает положительное влияние на всех жителей деревни и в терминах модели увеличивает совокупную факторную производительность через переменную A . В одной из ранних эмпирических работ, посвященных оценке влияния доверия на функционирование крупных организаций, был проведен регрессионный анализ по выборке из 40 стран [9, с. 333-338]. Результаты, опираясь на классическую работу Патнэма и др. [44], подтвердили гипотезу о значительном влиянии доверия на многие переменные, в частности эффективность судопроизводства, коррупцию и бюрократию. Таким образом

следует признать доказанным, что в рыночной системе принципиально важны разнообразные отношения, основанные на доверии, которые складываются в обществе, между субъектами рынка (например, отношения между населением и властью).

Перспективы усиления продукционного эффекта рыночной системы Республики Беларусь за счет социального потенциала

Для усиления продукционного эффекта рыночной системы Республики Беларусь за счет наращивания и оптимизации использования социального потенциала необходимо пройти несколько взаимосвязанных (и зачастую параллельно протекающих) этапов:

- во-первых, необходимо законодательно закрепить за экономическими субъектами такие функции в обществе, которые соответствуют движению к социально-ориентированной экономической системе. При этом изменение законодательства должно происходить в направлении усиления целенаправленного конфигурирования государством (институциональными методами и созданием соответствующей этому правовой базы) социальной структуры общества на основе создания приоритетно стимулирующих условий для развития групп и классов, являющихся выразителями трудовых и системных интересов и определяющих успешность накопления социального капитала на уровне общества и перехода к постиндустриальному пути технологического развития, прежде всего таких как: интеллигенции, менеджеров, государственных управленцев, а также целенаправленное качественное изменение классов: рабочих и крестьянства (в направлении роста их профессионализма и адаптации к новым постиндустриальным технологиям), класса служащих силовых структур (в направлении сокращения их численности и роста профессионализма). При этом необходимо обеспечить защиту социально-экономических интересов детей и учащейся молодежи, сокращению деклассированных групп;

- во-вторых, для ослабления уравнилельных тенденций, которые неизбежно возникают в социально-ориентированной модели, базирующейся на некоммунальной материально-технологической среде, необходимо институционально содействовать формированию на уровне хозяйственных субъектов социального капитала («корпоративной культуры») в тех формах и объемах, пока он (социальный капитал) используется главным образом в продукционных целях, а не становится выразителем монопольных экономических интересов и не препятствует накоплению социального капитала на уровне общества. Важным механизмом при этом должна стать этика бизнеса, когда и процесс оценки экономических решений происходит на основе соотнесения их с моральными стандартами, присущими культуре данного общества и внутренняя работа в компании происходит в соответствии с этическими нормами;

- в-третьих, в трансформационных экономических системах необходимо, чтобы государство играло ведущую роль в конфигурировании социально-экономических интересов социальных субъектов (для снижения социальной напряженности в обществе, роста социального капитала на общественном уровне, увеличении социального капитала в социальных группах, в том числе в

классах, и хозяйственных субъектах в формах и пропорциях не искажающих сущность белорусской социально-экономической модели – социально-ориентированной, устойчивой, рыночной). При этом необходимо учитывать, что специфика функционирования социального капитала в Республике Беларусь позволяет говорить о потенциальных возможностях понижения производственного эффекта от социального капитала в масштабах национальной экономики за счет чрезмерного развития социального капитала как на уровне общества (ведущего к усилению уравнивательных тенденций в экономической жизни – раздаточный характер распределения, свертывание товарно-денежных отношений и т.д.), так и на уровне частных социально-экономических субъектов (приводящее к усилению монопольных тенденций);

- в-четвертых, необходимо проводить целенаправленную политику, делающую невозможным присвоение социального капитала, накопленного на уровне общества, частными экономическими субъектами – социальными классами, группами, крупными хозяйственными субъектами и т.д.;

- в-пятых, необходимо в ближайшие годы преодолеть ряд негативных факторов, отрицательно влияющих на накопление человеческого и социального капиталов: распределение средств государственного бюджета не в пользу науки; недостаточное число работников науки и научного обслуживания, что явилось следствием длительного сокращения их численности (за последние пятнадцать лет в республике численность работников, выполняющих научные исследования и разработки сократилась в 3,7 раза, в том числе исследователей – в 3,5 раза); снижение среднего квалификационного уровня преподавателей высшей школы, что не может негативно не сказаться на качестве подготавливаемых студентов; дискредитация фундаментальной науки, что негативно сказывается на уровне подготовки научных кадров; нехватка промышленных рабочих высшей квалификации (в Германии их 52% от общего числа индустриальных рабочих, в США – около 40%, в Беларуси – 12-16%, в России – 7%);

- в-шестых, необходимо формирование новой экономической идеологии путем:

- осознания социальными группами и классами своих социально-экономических интересов и на этой основе самоидентификация общественных групп в новом социально-экономическом пространстве (именно в регулярно повторяющихся актах борьбы за совместную реализацию своих экономических интересов происходит объединение индивидов в элементарные социальные группы и классы), что помимо прочего будет способствовать построению гражданского общества;

- осознания большей частью людей зависимости своего социального и экономического положения от успешности социально-экономического развития социума в целом (адаптация к новому статусу и роли);

- формирования у субъектов хозяйствования экономического поведения, адекватного социально-ориентированной экономике;

- формирования у большинства работников новой трудовой постиндустриальной культуры и адекватных ей социальных качеств;

- прекращения экономической дискриминации науки, системы высшего образования и возрастания роли науки о человеке, обществе, природе в процессе сознательного регулирования социальных и социально-экономических процессов;

- государственного финансирования системных мероприятий по научной разработке государственной идеологии;

- в-седьмых, необходимо формировать новую нравственную экономическую культуру путем:

- конфигурирования процесса организации неформальных объединений в виде деловых сетей, функционирование которых основано на высокой степени взаимного доверия, постоянных взаимных услугах, негласных договорах, которые лишь отчасти отражаются в формальных договорах, дополняя их. Экономический эффект от социального капитала в данном случае заключается в формировании этики внутрисетевых отношений, позволяющей оказывать широкий спектр неформальных услуг «для своих»: скидки, задержки оплаты, кредиты под низкий процент, вето на использование кабальных условий, запрет на применение силы при решении хозяйственных споров и т.д. В данном случае дополнение юридических (формальных) отношений межличностной системой взаимопомощи, основанной на общих этических принципах, позволяет повысить уровень экономической безопасности бизнеса, т.к. является действенным способом снижения рыночных рисков и нестабильности, катализатором деловой активности;

- совершенствование социально-экономических механизмов получения и использования информации хозяйственными субъектами за счет социального капитала как способа экономии транзакционных издержек. Неравномерность в распределении информации и, соответственно, неполнота обладания ею является важным атрибутом экономической системы общества. Социальный капитал позволяет индивиду получить недостающую информацию путем обмена между участниками соответствующих социальных сетей. Таким образом, удается с наименьшими издержками уменьшить негативные хозяйственные последствия от асимметричности распределения информации и таким образом повысить безопасность экономических систем различной степени интегрированности;

- формирование новых посткапиталистических финансовых отношений на основе нравственных (в том числе и религиозных) принципов. В случае, если кредитные отношения внутри сообщества обладающего достаточным для этого социальным капиталом, строятся на оптимальном сочетании формальных и неформальных финансовых институтов, подкрепленных едиными моральными позициями, то они становятся более конкурентными чем формальные финансовые институты, работающие в рамках классического капиталистического хозяйственного уклада. В первом случае расширяется ресурсная база кредитования, облегчается получение кредитов, когда залогом выступают не только (и не столько) материальные ресурсы, а доверие, т.е. социальный потенциал кредитополучателя. Сегодня примером такой эффективной системы кредитования может служить исламский банкинг. Для Республики Беларусь становление но-

вых посткапиталистических (нравственных) финансово-кредитных отношений может стать важным фактором обеспечения экономической безопасности как за счет роста устойчивости национальных кредитных институтов в условиях глобального финансового кризиса, так и за счет расширения возможных потребителей кредитных ресурсов – основы для роста внутреннего спроса и расширения экспортного потенциала. В качестве одного из первых шагов в этом направлении может стать, например, создание христианских и исламских банков;

- внедрения новых посткапиталистических механизмов конфигурации управления персоналом (в хозяйственных субъектах и государственных учреждениях) на основе широкого использования социального капитала, накопленного как на уровне общества, так и на уровне экономических субъектов. Так, если на стадии поиска работы социальный капитал позволяет минимизировать асимметрию информации на рынке труда (т.е. снижает индивидуальные транзакционные издержки), то после трудоустройства социальные связи работника являются дополнительным ресурсом (социальным капиталом) для организации. Для самого работника использование возможных социальных сетей создает условия для повышения его индивидуального социального потенциала, в том числе и за счет ресурсов организации в которой он трудится. Последнее выступает фактором повышения индивидуального профессионализма и дальнейшего карьерного роста. В современных условиях хозяйствования этого однако не достаточно для укрепления экономической безопасности страны. Необходимо, чтобы при использовании работником социального капитала и его накоплении перманентно присутствовал «нравственный фильтр», ограничивающий пределы возможного эгонального поведения;

- в-восьмых, необходимо сформулировать новую социальную парадигму инновационного развития страны, для чего необходимо:

- чтобы в центре внимания всей прикладной науки находились нужды реального сектора экономики – ядра экономической системы общества, что требует разработки системы критериев для выяснения социально-экономической эффективности импорта той или иной технологической инновации или же разработки ее отечественными специалистами;

- обеспечить сохранение всех существующих сегодня фундаментальных научных школ – единственной основы для объективной и комплексной оценки тех научных разработок, которые к нам могут и будут поступать из-за границы;

- разработать критерии комплексной социально-эколого-экономической эффективности всех инновационных проектов для Республики Беларусь, в том числе с учетом уже понесенных обществом издержек;

- прекратить, а если это невозможно, то хотя бы сократить подготовку тех специалистов (в том числе за счет значительного повышения оплаты за учебу, чтобы таким образом хотя бы частично компенсировать те издержки, которые понесли общество и государство для того, чтобы вырастить и социализировать потенциального мигранта), которые сегодня не востребованы в Республике Беларусь, но легко найдут себе работу за рубежом;

- выработать государственную стратегию развития промышленности, включающую в себя механизмы перераспределения бюджетных ресурсов для быстрых структурных трансформаций отечественной индустрии. Если это не сделать прямо сейчас, то это придется выполнить уже завтра, но с еще большими социальными, экономическими и экологическими издержками;

- пересмотреть государственную парадигму развития общественных наук с учетом сегодняшних глобальных тенденций, когда реальностью становятся интеллектуально-идеологические войны [45, с. 233-237; 46], когда принцип «кто не хочет кормить своих гуманитариев, тот будет кормить чужих гуманитариев и чужую армию» перестает быть преувеличением. При этом следует сделать упор на сохранение и развитие, а в ряде случаев и создание, национальных научных школ фундаментальной направленности, позволяющих критически оценивать достижения зарубежной теории и вырабатывать новые методологические подходы для дальнейшего конфигурирования белорусской институциональной модели хозяйствования. Необходимо возродить значение социальной философии и политической экономии как наук не только прагматических, но и апологетических. Реализация названной государственной парадигмы должна сопровождаться обязательной независимой экспертизой всех учебников и учебных пособий (для школ, ВУЗов и т.д.) по гуманитарным и экономическим дисциплинам на предмет соответствия их белорусской государственной идеологии, социальным и хозяйственным реалиям нашей коммунально-материально-технологической среды. Это не только повысит уровень безопасности страны, но и будет способствовать росту социального потенциала Беларуси – важного фактора устойчивого экономического развития.

При этом было бы неправильным не учитывать того, что проблема преимущественно инновационного развития страны не сводится только к развитию фундаментальной и прикладной науки, отвечающей уровню современного развития человеческой цивилизации и возникающим глобальным вызовам: это условие необходимое, но не достаточное. Решение вышеназванной проблемы, по нашему мнению, невозможно без формирования социально-экономических институциональных механизмов эффективного распределения новых знаний и технологий по всей территории государства. Без преимущественно инновационного развития регионов невозможно устойчивое развитие страны. В противном случае, в любом государстве будет увеличиваться количество проблемных регионов, усиливаться социальное неравенство и сокращаться количество социального капитала, накапливаемого на уровне общества [3, с. 199-313; 47, с. 370-387; 48, с. 205-358]. Главное конкурентное преимущество в настоящем и будущем – это интеллектуальный потенциал страны, формирование которого должно рассматриваться как приоритетная задача. Совершенствование механизма продвижения наиболее талантливых представителей всех слоев общества в управленческую и интеллектуальную элиту предполагает ввод в нее не только новых людей, но и новых идей.

Глобальный институциональный кризис 2008-2010 гг., открывающий эпоху краха современного капитализма, который неизбежно будет сопровождаться

нарастанием международных противоречий, порождаемых эгоизмом стран «золотого миллиарда» и нежеланием большинства жителей планеты мириться с современными формами капиталистического (грабительского по своей сути) перераспределения материальных, интеллектуальных и культурных благ [49; 50, с. 55-65; 51], позволяет с большой степенью вероятности моделировать будущее общество (в том числе его экономическую систему) в случае благоприятного (не катастрофического) варианта развития человеческой цивилизации. В этом случае будущее общество, сумевшее преодолеть пороки классического капитализма, будет характеризоваться следующими признаками:

- многоукладностью, с возможным переходом частнокапиталистического уклада из доминирующего в периферийный, с сохранением его высокого предпринимательского потенциала как важного фактора общественного воспроизводства;

- нравственностью, т.е. выдвиганием морали в качестве важнейшего критерия и фактора формирования и развития международных политико-экономических отношений и национальных экономических систем;

- экологичностью, т.е. усилением экологического (природосберегающего) императива в процессах общественного воспроизводства;

- свертехнологичностью, воплощающейся в формировании в реальном секторе экономики 5-6-го технологических укладов.

Таким образом, переход экономики к «посткапиталистическому» этапу развития не может не сопровождаться становлением новой формы социальной организации общества – социально-научного общества. В связи с этим, по нашему мнению, до тех пор, пока не будет найдена более адекватная категория, будущее общество может быть обозначено как посткапиталистическое социально-научное общество. Названное определение подчеркивает с одной стороны возрастание нравственных и экологических (посткапиталистических) принципов оценки экономической эффективности общественного воспроизводства, а с другой стороны показывает увеличение роли научно-технической революции и новых институциональных форм использования ее достижений в экономической системе общества (формирование социально-научного сообщества).

Следует подчеркнуть, что в экономической литературе при рассмотрении институциональных последствий современного этапа НТР уделяется крайне мало внимания становлению такого важнейшего института, персонифицирующего процесс превращения науки в непосредственную производительную силу, как социально-научное сообщество. Это происходит не только потому, что многие экономисты, стоящие на позициях беккеровского экономического империализма [2], концентрирует свое внимание либо на виртуальных проблемах функционирования идеальной рыночной экономики, либо на локальных аспектах конкретных рынков, но и потому, что эта проблема по причине своей гносеологической сложности требует применения политико-экономических методов исследования, которыми сегодня владеют немногие ученые-экономисты. Вместе с тем, без уяснения политико-экономической природы такого сложного

институционального феномена, как социально-научное сообщество, невозможно в полной мере раскрыть социально-экономические последствия НТР.

Большинство зарубежных исследователей, говоря о будущем (посткапиталистическом, постиндустриальном, постпредпринимательском) обществе, подмечают, что в качестве базового элемента в нем, прежде всего, рассматривается прогресс теоретического знания. Д. Белл отмечает: «Постиндустриальное общество (посткапиталистическое социально-научное сообщество – С. С.) развивается сегодня на основе всемерного использования, заключенного в прогрессе теоретического знания» [52]. Он подчеркивает, что в этом обществе «главным ... стало доминирование теоретического знания, превалирование теории над эмпиризмом и кодификация знаний в абстрактные своды символов, которые... могут быть использованы для изучения самых разных сфер опыта» [52].

Уже упомянутый П. Жракер также подчеркивает, что важнейшее отличие современного этапа НТП заключается в том, что если раньше наука применялась для совершенствования орудий производства и развития новых форм его организации, то теперь она используется для получения нового знания [53]. Л. Туроу сумел доказать, что именно развитие экспериментальной науки в направлении науки системной, а затем теоретической (фундаментальной) предопределило последовательное становление лидерства Великобритании, Германии и США в экономическом и политическом отношении [54]. М.А. Измайлова по этому поводу заявляет: «Благодаря тому, что теоретическое знание приобрело роль основного производственного ресурса, облик современного общества изменился гораздо более существенно, нежели под воздействием любых иных процессов, определяющих социальную жизнь на протяжении последнего столетия. В результате образование превратилось в важнейшую социальную ценность, сформировались принципы меритократии, возник новый класс, который можно назвать «классом производителей знания» или «классом интеллектуалов», радикально изменилась мотивация деятельности современного работника и т.д.» [55, с. 37].

С появлением класса интеллектуалов и повышением экономической отдачи от его труда существовавшая в классическом капиталистическом обществе «тенденция к отделению капитала от работника сменяется на противоположную – к их слиянию» [56]. При этом ни одна из сторон (ни работники, ни предприниматели) не является ни зависимой, ни независимой, они взаимозависимы» [53], поэтому ими приходится «управлять таким образом, как если бы эти люди были членами добровольных организаций» [57].

У класса интеллектуалов формируется новая посткапиталистическая мотивационная система, их нравственные позиции, которые еще совсем недавно мешали оптимизации их экономических интересов (как, например, классу интеллигенции в СССР и в постсоветском переходном обществе [58, с. 50-52; 59, с. 364; 60, с. 388-437]), сегодня не только не препятствуют росту их политико-экономического статуса в обществе, но и вызывают эволюции всей социально-экономической системы общества, делая ее все более нравственной. Мораль, социальный потенциал, накопленный на всех уровнях общества и гуманистиче-

ские формы его капитализации [48, с. 205-358; 13; с. 23-140], обеспечивают устойчивое развитие, национальную безопасность и высокую конкурентоспособность отечественной продукции.

По мере развития класса интеллектуалов и увеличения его социально-экономической роли в обществе нематериалистическая мотивация, характерная, прежде всего, для этого класса, начинает проникать из информационного в другие уклады. Последнее уже само по себе также способствует увеличению значения нравственности в хозяйственной деятельности.

М.А. Измайлова справедливо отмечает, что «институциональная структура современного общества представляется его исследователям состоящей из шести элементов: экономических предприятий, социального комплекса, научных учреждений, предприятий по производству общественных благ, добровольных организаций и домашних хозяйств. Первые четыре элемента составляют формальную экономику, тогда как последние два представляют собой комплементарное хозяйство» [55, с. 3-39]. В посткапиталистическом социально-научном сообществе научно-исследовательские институты и вузы, осуществляющие проверку, систематизацию и формирование новых фундаментальных теоретических знаний, становятся доминирующим технологическим укладом. Это не означает, как подчеркивает М.А. Измайлова, что большинство «...граждан постиндустриального социума (посткапиталистического социально-научного сообщества – С.С.) будет представлено учеными, инженерами, техническими специалистами или интеллектуалами, хотя уже сегодня большинство населения не является бизнесменами; оно скорее привлекает внимание к той конструктивной роли, которую выполняет наука как коммерческое по своей сути предприятие при переходе к новому строю» [55, с. 3-39].

Стратегия развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь

Главную роль в формировании социального капитала, используемого в сфере экономики, играют первичные хозяйственные формирования (главным образом – фирмы) и межфирменное взаимодействие. Социальный капитал фирмы (предприятия) зависит от места и роли данной организации в общественном производстве, может быть представлен образом, репутацией, сложившейся в процессе ее деятельности, имиджем и формируется на основе взаимодействия отдельных индивидов.

Фирма функционирует в условиях неопределенности и поэтому внутрифирменное доверие должно быть фактором коммерческого успеха предпринимательской структуры (фирмы). Неопределенность экономической среды предопределяет и необходимость межфирменного взаимодействия и осознанного выбора стратегии развития, основывающегося на учете интересов избранных участников. Стратегический капитал фирмы в данном случае – весь комплекс личных контактов, связей, взаимодействий, доверия, которым располагает руководство фирмы. Особенностью социального капитала является то, что он способствует более производительному использованию всех других видов ка-

питала, которыми располагает фирма и росту экономических результатов фирмы.

В результате качественных трансформаций белорусской экономики растет доля фирм, предпочитающих строить свою деятельность на социальном капитале, полезном для общества. Как установил на примере российского опыта хозяйствования П.Н. Шихирев, коллективные (инвестиционные, пенсионные и т.п.) фонды, обладающие в настоящее время двумя третями инвестиционных капиталов, растут на 15 – 20% быстрее, если обладают хорошей репутацией, не дискредитированной попытками заработать «быстрые», но грязные деньги [61, с. 29]. Одновременно в случае повышения качества работы государственного аппарата возможно повышение уровня доверия населения и бизнеса к государству, что также может позитивно повлиять на экономический рост в стране. Очень важно понимание специфики современной конкурентной борьбы, которая ведется теперь не только традиционными методами с помощью экономических и политических технологий, но и с применением информационных технологий, в первую очередь воздействующих на сознание людей.

Разрушение позитивной репутации страны-конкурента, информационная «подача» страны в искаженном негативном свете стали весьма распространенными методами конкурентной борьбы в практике некоторых стран и компаний в мировых СМИ. В этой связи необходимость накопления и позитивного социального капитала белорусскими предприятиями и страной в целом становится одной из важнейших современных проблем развития Республики Беларусь.

Экономический рост будет иметь место лишь тогда, когда становятся неотъемлемой частью жизни общества нормы, правила, традиции, социальные сети, складывающиеся на протяжении длительного времени, отношения собственности стабильны, законодательство строго исполняется, происходит пресечение проявлений негативного социального капитала. В связи с этим совершенствование белорусского национального социального капитала должно происходить по трем основным уровням хозяйствования: на микроуровне (семьи и фирмы (предприятия), межфирменного взаимодействия), мезоуровне (между социально-экономическими субъектами, взаимодействующими в рамках различных региональных формирований) и макроуровне (формирование положительного образа страны, укрепление конкурентных позиций на мировых рынках). Таким образом, необходимы целенаправленные усилия фактически всех структур белорусского общества. Выполнение приоритетных национальных проектов в области образования, здравоохранения, обеспечения жильём населения, а также развития агропромышленного комплекса также положительно скажется на качестве социального капитала.

При выработке стратегии развития социального потенциала и форм его капитализации в Республике Беларусь необходимо так же учитывать, что социальный капитал характеризуется значительными внешними эффектами (экстерналиями). Как известно, экстерналии принято разделять на положительные эффекты, которые увеличивают благосостояние других субъектов, и отрицательные эффекты, уменьшающие благосостояние других субъектов.

Чтобы определить совокупное влияние социального капитала какой-либо группы на экономическое развитие территории, можно использовать критерий Калдора-Хикса, который позволяет оценивать результаты с позиции экономической эффективности. Согласно критерию, ситуация, при которой увеличение благосостояния одной группы лиц вызывает уменьшение благосостояния остальных групп, считается эффективной, если совокупное благосостояние увеличивается (причем имеется в виду потенциальная способность компенсировать потери благосостояния остальных группы, что не означает, что данная возможность будет реализована) [62, с. 12-14].

Структурный социальный капитал облегчает получение информации, способствует коллективным действиям и совместному принятию решений путем распределения ролей, формирования социальных связей и других социальных структур, связанных с правилами, процедурами и прецедентами. Когнитивный социальный капитал более субъективен и неосязаем, так как к нему относятся нормы, ценности, взаимное доверие, отношение и вера. Данные формы могут существовать как вместе, так и отдельно.

Цели социального капитала могут быть различными. В одном регионе ключевым направлением может стать снижение транзакционных издержек, в другом – достижение взаимного доверия, в третьем – решение проблем территории совместными усилиями.

Исходя из этого, выбор показателей для оценки влияния социального капитала на эффективность управления экономическим развитием территории зависит от области его исследования.

Как известно, существуют три основных типа координации: 1) взаимное приспособление, при помощи которого координация достигается в процессе неформального общения; 2) прямое управление, когда один человек осуществляет координацию деятельности других людей; 3) стандартизация рабочего процесса, конечного результата. Данные типы координации сопоставимы с известными типами администрации: иерархическая, патерналистская, партнерская. В рамках управления территориальным развитием особый интерес представляет первый тип координации в сочетании с партнерской формой администрации. Это означает, что управление развитием происходит на основе равных партнерских отношений между субъектами территориального образования, которые в процессе неформального общения вырабатывают стратегии достижения конечных целей развития. Взаимное приспособление согласуется с одним из четырех признаков местного сообщества (в рамках современной концепции развития местных сообществ), а именно с чувством сообщества, т.е. осознанием человеком своей принадлежности к данной территории, окружающим людям и процессам. Способность к кооперации, самоорганизации и координации своих действий играет основную роль в процессе управления территориальным развитием. В данном ключе социальный капитал выступает и как предпосылка, и как результат взаимного приспособления (первый тип координации). Такая двойственная роль социального капитала легко объяснима. С одной стороны, социальный капитал подразумевает добровольное участие людей в общем деле

на основе уважения и взаимного доверия. С другой стороны, люди, участвующие в этом процессе, имеют различные индивидуальные характеристики и, следовательно, они вынуждены приспосабливаться друг к другу и искать пути для созидательной работы.

Существует известное противоречие между понятиями «экономический рост» и «экономическое развитие». Всесторонний подход к развитию местных сообществ говорит о необходимости нахождения баланса между ними, так как, с одной стороны, экономическое развитие предоставляет местному населению новые возможности, с другой – увеличивает нагрузку на местное культурное наследие и социальную среду.

Для успешного функционирования экономики необходима не только четко налаженная система регулирования взаимоотношений субъектов хозяйствования, но и кроме всего прочего идеология, поддерживаемая большей частью населения. Установлена положительная корреляция между доверием и уверенностью индивида в своей способности поддерживать и контролировать свою жизнь. Такой философией существования граждан и является социальный капитал. В качестве наиболее значимого вклада социального капитала в экономическое развитие территории можно выделить следующие положения:

1) снижение уровня транзакционных издержек, т.е. ведение предпринимательской деятельности требует меньших по объему затрат необходимых ресурсов;

2) соблюдение норм взаимного уважения и доверия между субъектами хозяйствования;

3) наличие межличностного доверия, способствующего принятию формальных прав собственности;

4) активное гражданское участие, обязывающее политические институты быть более гибкими, прозрачными и доступными;

5) развитие интенсивных социальных сетей между индивидами и группами, облегчающих движение информационных потоков, а также способствующих быстрому распространению инноваций;

6) наличие социального капитала, служащего неформальным гарантом (граждане способны идти на риск при поддержке своих друзей, близких или других граждан) [86]. Таким образом, социальный капитал способствует решению и социальных, и экономических проблем. Процесс экономического развития требует комбинации различных типов капиталов. Социальный капитал обладает уникальными свойствами повышать эффективность вкладываемых ресурсов и увеличивать эффект от инвестирования в физический и человеческий капитал. Таким образом, социальный капитал – это не только вклад в функционирующее производство, но и фактор движения этого процесса. Получила подтверждение гипотеза о положительной корреляции между степенью удовлетворенности населения качеством жизни и объемом и качеством социального капитала, который способен мобилизовать индивид.

В связи с этим возникает необходимость «рационального использования социального капитала за счет конвертации его в экономический, репутацион-

ный, административный и другие виды капитала» [63]. Государственные институты призваны выполнять функции консолидации сообщества и формировать доверие в нем. Региональные власти обладают управленческими ресурсами для накопления социального капитала микро- и макроуровня, способствующего конструированию единого регионального пространства, формированию в нем системы устойчивых социальных связей и повышению качества жизни населения. В соответствии с этим, формулируется ряд рекомендаций, наиболее значимыми среди которых представляются следующие: заложить в основу социальной политики органов регионального управления концепцию социального капитала; рассматривать уровень доверия населения региона к органам государственной власти и местного самоуправления как важный критерий результативности управленческой деятельности; эффективным способом укрепления доверия населения региональным органам управления и служащим является обеспечение большей открытости и прозрачности их деятельности с использованием возможностей СМИ, Интернета, «электронного правительства» и непосредственных контактов с жителями; выдвинуть повышение качества жизни населения региона в разряд приоритетных направлений, успешная реализация которого взаимосвязана с инновационным развитием и реализацией национальных социальных проектов в регионе; в ситуации финансово-экономического кризиса, неопределенности и риска необходима разработка и реализация мер укрепления гражданской идентичности, которая выполняет интеграционную функцию в региональном сообществе.

ВЫВОДЫ

В результате многолетнего исследования феномена социального потенциала, нами установлено, что специфическим свойством социального капитала является то, что совокупное количество «социального капитала» в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и потому, что этот капитал социально-экономическими субъектами может использоваться не только в производственных целях, но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. Для экономической оценки здесь можно использовать критерий Калдора-Хикса.

Разработаны механизмы новой стратегии развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь, включающие в себя: пересмотр государственной парадигмы развития общественных наук с учетом сегодняшних глобальных тенденций; введение обязательной независимой экспертизы всех учебников и учебных пособий (для школ, ВУЗов и т.д.) по гуманитарным и экономическим дисциплинам на предмет соответствия их белорусской государственной идеологии, социальным и хозяйственным реалиям нашей коммунальной материально-технологической среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вишневская, С.Н. Социальный обмен деятельностью: механизм регуляризации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук / С.Н. Вишневская. – Калуга, 2006
2. Радаев, В.В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы «экономического империализма») / В.В. Радаев // Социологические чтения. – М.: Институт «Открытое общество»: Институт социологии РАН, 1997. – Вып. 2.
3. Демографический потенциал, человеческий и социальный капитал в условиях глобализации / С.Ю. Солодовников [и др.]; под общ. ред. Солодовникова С.Ю. – Минск: Право и экономика, 2006. – 396 с.
4. Солодовников, С.Ю. Эвристический потенциал и границы использования в экономической теории категории социальный капитал / С.Ю. Солодовников // Новое качество экономического роста. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 25-26 октября 2007 года г. Минск. – Минск: Право и экономика, 2007.
5. Солодовников, С.Ю. Теоретико-методологические основы учета феномена социального капитала при формировании перспективной модели социального развития / С.Ю. Солодовников // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы IX Международной научной конференции (Минск, 16-17 октября 2008 г.): в 4 т.; ред. С.С. Полоник и др. – Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Республики Беларусь, 2008. – Т. 2
6. Солодовников, С.Ю. Эвристический потенциал использования категории социальный капитал при моделировании социально-экономических процессов / С.Ю. Солодовников // Управление в социальных и экономических системах: материалы XVII международной научно-практической конференции (Минск, 2-6 июня 2008 года). – Минск: изд-во МИУ, 2008.
7. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: методология, теория, практика / С.Ю. Солодовников; науч. ред. П.Г.Никитенко; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Белорусская наука, 2009. – 303 с.
8. Солодовников, С.Ю. Принципы исследования категории «социальный капитал» в современной политической экономии / С.Ю. Солодовников // Новая экономика. – 2008. – № 11-12 (41-42).
9. Солодовников, С.Ю. Теоретико-методологические основы учета феномена социального капитала при определении тенденций развития мировой экономики / С.Ю. Солодовников // Республика Беларусь в системе международных экономических отношений. Сборник материалов Международной

научно-практической конференции 23-24 октября 2008 года, г. Минск. – Минск: Право и экономика, 2009.

10. Никитенко, П.Г., Солодовников, С.Ю. Социально-экономические системы Беларуси и России: эволюция и перспективы / П.Г. Никитенко, С.Ю. Солодовников. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 518 с.

11. Солодовников, С.Ю. Социальный капитал Республики Беларусь / С.Ю. Солодовников // Демографическая ситуация, человеческий и социальный капитал Республики Беларусь: системный анализ и оценка / С.Ю. Солодовников [и др.]. – Минск: Белорус. наука, 2008.

12. Солодовников, С.Ю. Роль социального капитала в развитии и протекании социально-экономических процессов в XX веке в Российской Империи и СССР / С.Ю. Солодовников // Сацыяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні. – 2008. – № 2.

13. Человеческий потенциал Республики Беларусь / С.Ю. Солодовников [и др.]; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Беларус. навука, 2009.

14. Солодовников, С.Ю. Социальный капитал и аграрный кризис в России и СССР в первой четверти XX века: взаимообусловленность, протекание и формы разрешения / С.Ю. Солодовников / С.Ю. Солодовников // Новая экономика. – 2009. – № 1-2 (43-44).

15. Солодовников, С.Ю. Влияние социального капитала на протекание и разрешение аграрного кризиса в России и СССР / С.Ю. Солодовников // Экономика и банки. – 2009. – № 1.

16. Солодовников, С.Ю. Влияние социального капитала на процесс становления советской бюрократии / С.Ю. Солодовников // Проблемы теории и практики формирования белорусской экономической модели (к 120-летию со дня рождения В.В. Куйбышева). Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 30 мая 2008 г., г. Минск. – Минск: Право и экономика, 2008.

17. Солодовников, С.Ю. Мировые технологические тенденции и социально-экономический рост Республики Беларусь: итоги, проблемы и перспективы / С.Ю. Солодовников // Вестник КРАГСиУ. Теория и практика управления. – 2007. – № 5 (10).

18. Солодовников, С.Ю. Проблемы инновационного социально-экономического развития Республики Беларусь / С.Ю. Солодовников // Управление инновациями – 2007: Материалы международной научно-практической конференции; под. ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: Доброе слово, ИПУ РАН, 2007.

19. Солодовников, С.Ю. Формирование социального капитала в Республике Беларусь / С.Ю. Солодовников // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы междунар. Науч. практ. конф., посвящ. 75-летию БГЭУ (Минск, 20 мая 2008 года). – Минск: БГЭУ. – Т.1.

20. Современная социоэкологическая динамика Республики Беларусь в контексте экономической безопасности / С.Ю. Солодовников [и др.]; науч. ред.

П.Г. Никитенко; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Белор. Наука, 2009. – 503 с.

21. Nikitenko, P.G., Solodovnikov, S.J. The concept of innovative socio-economic development of the Republic of Belarus / P.G. Nikitenko, S.J. Solodovnikov // Wplyw idei zrownowazonego rozwoju na polityke panstwa i regionow.. – Bialystok: Wydawnictwo Wyzszej Szkoły Ekonomicznej w Bialymstoku. – Т.1.: Problemy ogolnopanstwowe i sektorowe. Monografia naukowa pod redakcja Bazylego Poskrobki

22. Solodovnikov, S.J. The role of social capital in the conditions of innovative socio-economic development / S.J. Solodovnikov // Wplyw idei zrownowazonego rozwoju na polityke panstwa i regionow.. – Bialystok: Wydawnictwo Wyzszej Szkoły Ekonomicznej w Bialymstoku. – Т.1: Problemy ogolnopanstwowe i sektorowe. Monografia naukowa pod redakcja Bazylego Poskrobki

23. Солодовников, С.Ю., Жуковская, О.Ю. Влияние социального капитала на конфигурацию рыночной системы Республики Беларусь в контексте национальной безопасности / С.Ю. Солодовников, О.Ю. Жуковская // Журнал международного права и международных отношений. – 2009. – № 1.

24. Солодовников С.Ю. Инновационные методы социально-экономического развития регионов: на примере Республики Беларусь / С.Ю. Солодовников // Проблемы развития экономики и сферы сервиса в регионе: материалы III Всероссийской научно-практической конференции: в 2 ч. – Сыктывкар, СФ СПбГУСЭ, 2009. – Ч. 1.

25. Натхов, Т. Образование, социальный капитал и экономическое развитие (обзор основных исследований) / Т. Натхов // Вопросы экономики. – 2010. – №8.

26. Easterly, W. The Elusive Quest for Growth: Economist's Adventures and Misadventures in the Tropics / W. Easterly. – MIT Press, 2001.

27. North, D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D.North. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

28. Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth / D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson // Handbook of Economic Growth. Vol.1A / P.Aghion, S.N.Durlauf. – N.Y.: Elsevier, 2005.

29. Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. Do Institutions Cause Growth? / E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // NBER Working Paper, 2004. – № 10568.

30. Lipset, S.M. Political Man: The Social Basis of Modern Politics / S.M. Lipset. – N.Y.: Doubleday, 1960.

31. Alesina, A., Ozler, S., Roubini, N., Swagel, P. Political Instability and Economic Growth // **Journal of Economic Growth**. 1996. Vol. 1, № 2.

32. Knack, S. Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation / S. Knack, P. Keefer // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112, № 4.

33. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. Trust in Large Organizations / R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny // American Economic Review Papers and Proceedings. – 1997. – Vol. 87, № 2.
34. Djankov, S., Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. The New Comparative Economics / S. Djankov, E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // NBER Working Paper. – 2003. – № 9608.
35. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // **Общественные науки и современность**. – 2001. – №3.
36. Putnam, R. Who Killed Civic America? / R. Putnam. – Prospect, March 1996.
37. Nie, N. H. Education and Democratic Citizenship in America / Nie, N. H., Junn, J., Stehlik-Barry, K. – Chicago: University of Chicago Press, 1996.
38. Helliwell, J. Education and Social Capital / R. Putnam // Eastern Economic Journal. – 2007. – Vol.33, No. 1.
39. Glaeser, E. The Formation of Social Capital / E. Glaeser // Canadian Journal of Policy Research. – 2001. – № 1.
40. Glaeser, E., Laibson, D., Sacerdote, B. The Economic Approach to Social Capital / E. Glaeser, D. Laibson, B. Sacerdote // NBER Paper. – 2000. – № 7728.
41. Dasgupta, P. Social Capital and Economic Performance: Analytics / P. Dasgupta // Mimeo. Faculty of economics, University of Cambridge, 2002.
42. Narayan, D., Pritchett L. Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Tanzania / D. Narayan, L. Pritchett // Economic Development and Cultural Change. – 1999. – Vol. 47, № 4.
43. Putnam, R. Making Democracy Work: Civic traditions in Modern / R. Putnam, L. Leonardi, R. Nanetti. – Princeton: Princeton University Press, 1993.
44. Конев, А.А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике: автореф. дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / А.А. Конев. – Иркутск, 2007. – 171 с.
45. Солодовников, С.Ю., Черныш, С.Л. Мозговые центры Запада / С.Ю. Солодовников, С.Л. Черныш // Наш современник, 2008. – № 12
46. Бессонова, О.Э., Кирдина, С.Г., О’Салливан Р. Рыночный эксперимент в розничной экономике России / О.Э. Бессонова, С.Г. Кирдина, Р. О’Салливан. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1996
47. Никитенко, П.Г., Солодовников, С.Ю. Социально-экономические системы Беларуси и России: эволюция и перспективы / П.Г. Никитенко, С.Ю. Солодовников. – Минск: Белорусская наука, 2008
48. Демографическая ситуация, человеческий и социальный капитал Республики Беларусь: системный анализ и оценка / С.Ю. Солодовников [и др.]. – Минск: Белорусская наука, 2008
49. Исламский рынок банковских услуг: сущность, развитие опыт / Ж.А. Майсак [и др.]. – Минск, Белорусская наука, 2009. – 142 с.
50. Внешняя торговля Беларуси: состояние, проблемы, перспективы / С.Ю. Солодовников [и др.]. – Минск: НО ООО «БИП-С», 2002

51. Никитенко, П.Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития / П.Г. Никитенко. – Минск: Белорус. наука, 2006
52. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М., 1999
53. Drucker P.F. Post-Capitalist Society / P.F. Drucker. – N.Y., 1995
54. Thurow, L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals, Companies, and Countries in a Knowledge-Based Economy / L. Thurow. – L., 1999
55. Измайлова М.А. Социально-экономические последствия постиндустриального этапа развития общества // Вестник российского государственного торгово-экономического университета. – 2008. – № 6 (27)
56. Sakaiya, T. The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future / T. Sakaiya. – Tokyo-N.Y., 1991
57. Drucker on Asia. A Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi. – Oxford, 1997
58. Солодовников, С.Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск: 2003
59. Солодовников, С.Ю. Класс интеллектуалов // Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономика./ Главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Мн.: МФЦП, 2002
60. Никитенко П.Г., Солодовников С.Ю. Социально-экономические системы Беларуси и России: эволюция и перспективы / П.Г. Никитенко, С.Ю. Солодовников. – Минск: Белорусская наука, 2008
61. Шихирев, П.Н. Природа социального капитала: социально психологический подход / П.Н. Шихирев // Общественные науки и современность. 2003. – № 2. – С. 17–32
62. Фейзба, М. Я. Социальный капитал как фактор экономического развития территории: Автореф. . дис. кандидата экономических наук: 08.00.05 / М.Я. Фейзба. – М., 2007. – 25 с.
63. Утина, М.С. Социальный капитал как фактор качества жизни населения региона: социолого-управленческий анализ: автореферат дис. на соискание учен. степени кандидата социологических наук: 22.00.08 / М.С. Утина. – Волгоград, 2010.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Е. Б. ДОРИНА

Аннотация:

В статье рассматриваются актуальные вопросы институционализации национальной экономики Республики Беларусь с учетом глобализационных процессов и инновационного развития. Рассмотрены институциональные аспекты экономических отношений во взаимосвязи с глобализацией мировой экономики и инновационным развитием. Сделаны выводы о том, что институционализация — это замена спонтанного поведения на предсказуемое, которое ожидается, моделируется, регулируется в процессе институционального проектирования. Особую актуальность приобретает формирование концептуальных направлений реализации институциональной стратегии как основы функционирования и инновационного развития национальной экономики.

ВВЕДЕНИЕ

Циклические процессы, особо остро проявляющие себя в виде кризисов, становятся неотъемлемым элементом развития мировой экономики. Для общества важно, чтобы экономическая динамика служила средством социального и инновационного развития, а не рассматривалась лишь как способность экономических агентов к согласованному действию, партнерству между бизнесом и органами управления.

Экономические кризисы становятся глобальными, поскольку мир глобализован и интегрирован. Причина всех глобальных экономических кризисов лежит в сфере смены технологической парадигмы развития. Кризис является расплатой за инерцию в смене технологической и, как следствие, экономической парадигмы.

Неоклассическая теория оказалась неспособной как к прогнозированию глобальных кризисов, так и к выработке механизмов их предотвращения. Экономическая наука переживает переломный этап своего развития, обусловленный формированием новой институциональной парадигмы, основанной на синтезе научных достижений, междисциплинарном подходе к исследованию постиндустриальной экономики, развивающейся под воздействием как революционных, так и эволюционных инноваций, способной заменить ортодоксальную теорию, обосновывающую экономические проблемы в рамках саморегулирующегося рыночного механизма, в отрыве от решения глобальных вопросов, изучения глубинных и долговременных изменений в обществе и мире в целом.

В экономической литературе недостаточно полно исследованы многие фундаментальные вопросы, связанные с институциональным анализом проблем

трансформации институтов и их функций через призму категорий «глобализация» и «инновация». Требуют обоснования многие проблемы, обусловленные выявлением и сопоставлением основных тенденций и закономерностей развития институтов в отдельных странах или группах стран в условиях глобализации.

Представляется, что главной задачей экономической науки должны стать исследования, формирующие целостное видение экономических процессов. Важнейшие среди них: институционализация инновационного развития национальной экономики, целенаправленное конструирование и постепенное «выращивание» экономических и социальных институтов, обеспечивающих конкурентоспособность и экономический рост. Поэтому необходимо развивать новые направления исследований, анализирующие изменение экономических институтов в переходный к инновационной экономике период. В этом смысле институционализм можно считать наиболее перспективным направлением современной экономической науки.

Очевидно, что повышенный интерес ученых к институциональной теории и методологии исследования проблем социально-экономического развития обусловлен их существенными возможностями. Институциональный анализ позволяет более глубоко осмыслить инновационные процессы, оценить их сценарий; разработать стратегию научно-технического развития на перспективу; обозначить круг субъектов и объектов институционального воздействия.

Среди ключевых факторов эволюционного обновления общества на первый план представители институциональной теории выдвигают научно-техническую революцию, преобразующую индустриальную структуру общества в постиндустриальную. Источник перемен они видят в развитии науки, техники, в создании принципиально новых технологий. Технологическую трактовку приобретают проблемы экономического роста, экономических кризисов, а также сдвиги в социальной структуре общества. Институционалисты исходят из того, что научно-технический прогресс непосредственно определяет экономическое и социальное развитие общества, является решающим фактором его обновления. Техника, технология, по существу, отождествляется с социально-экономическими структурами. На принципе технологического детерминизма базируются теории индустриального, постиндустриального, супериндустриального, технотронного, информационного обществ и др.

Д. Белл, Дж. К. Гэлбрейт, О. Тоффлер и другие ученые исследовали современные аспекты методологии технологического детерминизма, информационного и постиндустриального общества. Реализация идеи социального контроля посредством планирования, разработка рекомендаций по преодолению экономической отсталости и нищеты в рамках мирового хозяйства, предложений по практическому решению социальных проблем, а также анализ влияния институтов на динамику развития национальной экономики осуществлены в работах Г. Мюрдаля, Р. Нельсона, Ф. Перру, С. Уинтера.

Теория технотрантуры, конвергенции. Современные аспекты методологии технологического детерминизма, общей концепции социально-

институционального направления, его целей и задач наиболее ярко и широко представлены в трудах Дж.К. Гэлбрейта, критиковавшего основные постулаты неоклассической теории. По его мнению, традиционная экономическая теория оперирует понятиями и методами, которые относятся не столько к современной, сколько к прошлой экономической системе. Современная экономика состоит, в сущности, из двух подсистем – плановой и рыночной. Первая из них представлена большими корпорациями, вторая – мелким и средним бизнесом.

Объединение людей в крупной корпорации Гэлбрейт назвал техноструктурой, к которой относит тех, кто обладает специальными знаниями, способностями и опытом группового принятия решений. Главная роль в техноструктуре принадлежит ведущим менеджерам, принимающим основные управленческие решения. Анализ и выводы Дж. Гэлбрейта по вопросам структуры и управления корпорацией и планирующей системой опираются на выявление власти техноструктуры и институциональной власти корпораций. Анализирует влияние, которое оказывает техноструктура на поведение индивидов. Дж. Гэлбрейт развил также теорию «конвергенции» социализма и капитализма. Особое внимание Гэлбрейта направлено на разработку системы реформ, которые в состоянии обеспечить решение острых социально-экономических проблем, существенно улучшить положение общества.

П. Друкер анализирует социальную сторону постиндустриальных преобразований и характеризует новое общество как общество знаний, уже не являющееся ни капитализмом, ни социализмом.

Методологическим основанием концепции постиндустриального общества, информационного общества, теории информации являются принцип технологического детерминизма и гуманистический подход к характеру социально-экономических отношений в обществе. Согласно Д. Беллу, постиндустриальное – это общество интеллектуалов, «познающее общество», в котором первостепенное значение придается всестороннему развитию его членов. В нем главную роль начинают играть теоретические знания, поэтому его основной проблемой, по Беллу, являются вопросы организации науки. Трансформация охватывает и формы собственности на средства производства, и социальную структуру общества. Развитие информационного производства, по его мнению, осуществляет переворот как в технике и технологии производства, так и в характере социальных отношений в обществе.

Согласно Д. Беллу, постиндустриальное – это общество интеллектуалов, «познающее общество», в котором первостепенное значение придается всестороннему развитию его членов. В нем главную роль начинают играть теоретические знания, поэтому его основной проблемой, по Беллу, являются вопросы организации науки. Трансформация охватывает и формы собственности на средства производства, и социальную структуру общества. Развитие информационного производства, по его мнению, осуществляет переворот как в технике и технологии производства, так и в характере социальных отношений в обществе.

В сфере социально-экономических отношений Д. Белл выделяет вертикальные подразделения, включающие четыре функциональных «ситоса» (научный, технологический, культурный и административный) и пять институциональных (экономические предприятия, правительственные конторы, университеты и исследовательские центры, социальные комплексы, военная сфера). В результате у Белла получается, что основные классы индустриального общества с переходом к информационному обществу сами собой растворяются и тем самым формируются различного рода локально-профессиональные группы.

Э. Тоффлер оценивает постиндустриальный этап как компьютерно-информационную цивилизацию третьей волны в истории человеческого развития. Новый образ информационного общества, по его мнению, формируется на следующей основе: коммуникационный спутник – кабельное телевидение – персональный компьютер.

Гуманистический подход к анализу и решению проблем системы «человек – экономика – окружающая среда» характерен для К. Флекснера. Каждый человек, отмечает он, должен быть в центре внимания экономического прогресса в отличие от современной позиции, где в центре внимания – экономические затраты. В связи с этим он считает, что необходимо заменить социальный дарвинизм, благоприятствующий тем, кто стремится к власти, на систему, направленную на улучшение условий жизни человека.

Проблема трансформации общества выдвинута на первый план и занимает центральное место в теоретических построениях институционалистов на основе разработки футурологических сценариев, прогнозов развития общества в ближайшем и более отдаленном будущем. Одним из вариантов институциональной интерпретации трансформации общества под влиянием НТР является концепция Р. Хейлбронера. По его мнению, на ранних стадиях развития индустриального общества основным механизмом трансформации и адаптации был рынок. Со второй половины XIX века важнейшим фактором развития экономики становятся наука и техника. В организации социального контроля Р. Хейлбронер возлагает надежды на социальные программы, призванные расширять и укреплять экономическую базу государственного регулирования экономики и повышать его действенность.

Общим методологическим принципом построения национальной инновационной системы является следование идеям Й. Шумпетера о конкуренции на основе инноваций в корпорациях как главном факторе экономической динамики, о роли институционального контекста инновационной деятельности как фактора, прямо влияющего на ее содержание и структуру.

В связи с процессами глобализации необходимо создавать инновационную национальную экономику с новейшими институциональными формами и технологиями функционирования. Переход к новой модели, в том числе в сфере государственного управления требует своего институционального оформления, своих специфических организационно-функциональных и координирующих структур.

Главной задачей экономической науки должны стать исследования, формирующие целостное видение экономических процессов в условиях глобализации. Важнейшие среди них: институциональные формы инновационного развития национальной экономики и управления. Глобализация усилила информатизацию, базирующуюся на новейших достижениях в области электроники и систем связи. Поэтому необходимо развивать новые направления исследований, анализирующие изменение экономических институтов при переходе к информационному обществу и инновационной экономике.

Не нашли отражения в экономической теории вопросы заимствования и адаптации институтов с учетом уровня зрелости и состояния национальной экономики, изучения условий их перехода к инновационной экономике, разработки эффективного механизма реализации институциональных преобразований как основы модернизации экономики.

Сегодня мировая экономика находится в состоянии перманентной трансформации. Мощнейшим фактором ее развития являются процессы глобализации и стремительная смена современных технологий, что ускорило инновационную динамику экономики развитых стран. Так, информационные технологии в настоящее время обеспечивают не менее трети валового национального продукта США. Наноиндустриализация может стать основой обновления национальной экономики многих стран, повышения экономической устойчивости и роста благосостояния нации, а также исчезновения и появления множества отраслей промышленности. Вместе с тем новейшие разработки в области новых технологий и их влияние на бизнес и экономику означают, что стратегические прогнозы становятся менее точными. Тем не менее, нанотехнологии способны придать развитию глобальной экономики невиданную ранее скорость, которая опасна сама по себе.

Современное состояние мирового хозяйства, стремление к усилению, с одной стороны, интеграционных процессов, а с другой - ориентация стран на сохранение индивидуальных моноэкономических особенностей выдвигают перед экономической наукой задачу более глубокого и всестороннего исследования тенденций развития с учетом процессов глобализации.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Существующие трактовки и подходы к глобализации отражают ее сложность, многогранность, внутреннюю и внешнюю противоречивость. С институциональной точки зрения глобализация, с одной стороны - это исторический процесс, эволюционно развивающийся, который обусловил приверженность стран, народов единым ценностям, обычаям и нормам поведения на основе единых культур, с другой - процесс, сопровождающийся растущей взаимозависимостью, разрушением национальных особенностей государств, научно-техническим, инновационным и инвестиционным превосходством транснациональных институтов в управлении мировой экономикой.

Глобализация неоднозначно влияет на внешнеэкономические отношения. В первую очередь нарушается механизм равноправного сотрудничества. Осо-

бенно негативно данные процессы влияют на страны с транзитивными экономиками. Отсюда стремление таких стран к интеграции и либерализации внешней торговли.

Мировые трансформационные процессы связаны, прежде всего, с глобализацией — объективным процессом превращения экономик отдельных стран из относительно замкнутых систем в элементы единого мирового хозяйства. В основе глобализации лежит международное разделение труда и связанные с ним экономические, политические и другие отношения между государствами, организациями, фирмами, объединяющие национальные экономики и формирующие единый мировой рынок.

В целом доминирующие тенденции в мировой экономике, создающие новую глобальную экономическую реальность, можно классифицировать как:

– переход от индустриальной к инновационной экономике в развитых странах;

– глобализация;

– экономическая и социальная либерализация;

– нарастание глобальной конкуренции и региональная интеграция.

В последней четверти XX в. развитые страны перешли от индустриальной стадии развития к стадии инновационной экономики. Большая часть ВВП в этих странах формируется в секторе услуг. В этих странах идет мощная концентрация интеллектуальных ресурсов и финансового капитала, а индустриальные производства постепенно переносятся в более отсталые в социально-экономическом плане страны мира.

Несмотря на широкое употребление термина «глобализация», этот процесс изучен недостаточно. Глобализация – широкомасштабный всемирный процесс, охватывающий все стороны жизни, интегрирующий национальные социально-экономические образования в единую мировую и общественную систему. Отличительной чертой глобализации является существенное переплетение ссудных капиталов, расширение объема кредитных ресурсов и возможности доступа к ним в любой точке мира. Для эффективного использования притока капиталов должны сформироваться соответствующие институты – отлаженные рынки финансовых инструментов, особенно государственных обязательств; законодательство о банкротстве; процедуры управления компаниями-банкротами; хозяйственное право в целом; защита прав собственности в патентной системе; правила хозяйственного учета; органы государственного регулирования для защиты интересов стран-участниц.

Глобальные процессы, происходящие в мировом хозяйстве, начиная с последней четверти прошедшего столетия, эволюционно создали общепланетарные контуры новой экономической системы. Эти процессы, постепенно охватившие все регионы и сектора мирового хозяйства, принципиально изменили соотношение между внешними и внутренними факторами развития национальных хозяйств в пользу первых. Ни одна страна оказалась не в состоянии рационально формировать и реализовывать экономическую политику, не учитывая приоритеты и нормы поведения основных участников мирохозяйственной дея-

тельности. Международные хозяйственные связи превратились в важный инструмент эффективного распределения ресурсов и обеспечения экономического роста в глобальном масштабе.

Главной целью социально-экономического развития на среднесрочную перспективу является формирование такой модели национальной экономики, которая бы обладала долгосрочным потенциалом динамичного роста, способностью обеспечивать последовательное повышение благосостояния населения, эффективное воспроизводство, постоянную модернизацию производственного потенциала, оптимизацию управления, укрепление инновационной сферы и конкурентоспособности страны. Для этого должны быть сформированы соответствующие институциональные формы и механизмы.

Институционализация — это процесс, когда некая общественная потребность начинает осознаваться как общесоциальная, а не частная, и для ее реализации в обществе устанавливаются особые нормы поведения, готовятся кадры, выделяются ресурсы [1, с. 153].

Формирование социально ориентированной рыночной экономики в Республике Беларусь происходит в сложных условиях мирового экономического развития, которые характеризуются возрастанием экономических, политических, культурных и других противоречий между различными странами. Современное мировое хозяйство характеризуется разрастанием и усложнением системы институтов, вызванных к жизни непреходящими и сверхновыми потребностями. Что неизбежно обусловило процесс институционализации общемировых экономических отношений и взаимосвязей.

Процессу институционализации способствовало создание транснациональных корпораций как новых международных институтов глобализационного характера. Транснационализация – это межгосударственная интеграция, основанная на становлении и развитии в мировой экономике крупных транснациональных по масштабам своей деятельности компаний - транснациональных корпораций (ТНК) реального и финансового сектора. К ТНК относятся корпорации, имеющие дочерние фирмы в двух или более странах независимо от юридической формы или сферы деятельности и осуществляющие координацию их деятельности. В настоящее время в мире насчитывается 63 тыс. ТНК. Число ТНК за последние два десятилетия увеличилось более чем в 6 раз. Они контролируют 2/3 всей мировой торговли и 80% иностранных инвестиций, на их долю приходится 80% патентов и лицензий на новейшую технику и современные технологии [4, с. 4-5].

Процессы глобализации теснейшим образом связаны с институционализацией мирового хозяйства. В международных экономических отношениях, также как и в рамках национальных экономических систем отдельных стран, формируются определенные институты, формальные и неформальные нормы, правила, институциональные регуляторы, а также организационные структуры, осуществляющие институциональное регулирование и прогнозирование.

Институционализация мирохозяйственных связей представляет собой процесс определения и закрепления норм, правил, статусов, ролей и организацион-

ных структур, приведение их в систему управления, которая способна действовать в направлении удовлетворения некоторой общественной потребности. Институционализация — это замена спонтанного и экспериментального поведения на предсказуемое поведение, которое ожидается, моделируется, регулируется в процессе институционального проектирования. В мирохозяйственных связях складываются и видоизменяются конкретные социальные институты, происходит институционализация международных экономических отношений.

Необходимость институционализации международных торговых отношений обусловлена следующими факторами:

- свободный обмен информацией и беспрепятственная торговля способствуют созданию институтов благодаря появлению спроса на их услуги, обеспечивающие деятельность рынка;
- взаимодействие с большим числом партнеров увеличивает спрос на услуги формальных институтов, обеспечивающих предоставление информации и условия выполнения заключенных контрактов;
- обмен информацией о новых технологиях, организационных и управленческих формах деятельности.

Переход экономики Беларуси в новое качественное состояние предопределяет значимость активизации инновационной деятельности, что в свою очередь требует институциональных изменений в структуре общественного производства, системе управления, образовании на основе знаний и информации. С учетом этого необходимо существенно преобразовать институциональные условия ведения бизнеса, сформировать благоприятный инновационный климат, осуществить прорыв в сфере использования современных информационных и коммуникационных технологий, как в области воспроизводства знаний, так и в отраслях, использующих нововведения.

Один из ключевых факторов повышения конкурентоспособности страны, развития в ее пределах эффективной НИС – государственное вмешательство. Государственная инновационная политика направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов (в том числе и на уровне регионов) и является связующим звеном между академической наукой и производством;

Институциональные структуры, заложенные в основу НИС развитых стран, объединяет, прежде всего, наличие нескольких уровней организации и управления. Так, НИС Норвегии и Австралии состоит из шести уровней, Германии и Великобритании – из четырех, Бельгии, Швейцарии, Австрии – из трех. НИС развитых стран отличаются по своей направленности и роли государства, прежде всего, за счет ориентации на удовлетворение особых национальных приоритетов: Финляндия – диверсификация экономики, Франция – создание сети мелких технологических фирм, США – поддержка реструктуризации экономики.

Можно говорить о создании к настоящему времени глобальной научно-технической и технологической среды, важными структурными элементами которой являются университеты и исследовательские сети. Становится очевид-

ным, что ядро современной науки образуют сети ученых, научных институтов, организаций, лабораторий всех стран мира, вовлеченных в проведение совместных исследований и выполнение совместных научно-исследовательских проектов. Для повышения эффективности их взаимодействия необходимо целенаправленное формирование научной среды и научно-исследовательской инфраструктуры, ориентированной на сотрудничество – так называемой кооперативной научной среды. Формирование кооперативной научной среды предполагает использование особой системы распространения информации, которая позволит каждому участнику исследования получать доступ к нужным сведениям и тесно взаимодействовать с коллегами на протяжении всего периода совместной работы. Очевидно, что примером подобной системы могут послужить компьютерные сети, обеспечивающие пользователям доступ к информации по всему миру.

Основными элементами институциональной структуры инновационных отношений являются формальные (например, юридические, экономические, финансовые, образовательные) и неформальные институты, которые задают правила и диапазон возможностей для инноваций; накопленные знания и научно-технические учреждения, которые предоставляют образовательные услуги; каналы передачи знаний, навыков, информации, что в значительной степени определяется социальными и культурными характеристиками населения; динамические факторы внутри субъектов инновационных отношений или в их непосредственном окружении.

В Республике Беларусь формируется национальная инновационная система на основе сочетания исследовательской среды, производящей новые знания и информацию, конкурентной среды, реализующей инновации и институционального механизма их взаимодействия.

С учетом институционального аспекта национальную инновационную систему можно определить как совокупность государственных, региональных, частных и общественных институтов, регуляторов и механизмов их взаимодействия, которые организуют деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий, поддержки, использованию стимулов и льгот для инвестирования средств в осуществление инновационной деятельности, производству инновационных конкурентных товаров и услуг, их продвижения и реализации на рынке с целью обеспечения устойчивого экономического роста и реализации конкурентных преимуществ национальной экономики в системе глобальных общемировых взаимосвязей.

ВЫВОДЫ

Таким, образом, исходя из вышеизложенного приходим к следующим выводам.

1. Инновационное социально-экономическое развитие Беларуси требует разработки новой парадигмы восприятия общественного прогресса, который рождается одновременно с революционным приходом шестого технологического уклада. Основой такой парадигмы должна стать институциональная тео-

рия, учитывающая, что воспроизводство новых знаний, в процессе которого участвуют наука, образование и экономика, является важнейшим системообразующим фактором социально-экономических преобразований.

2. Перед национальной экономикой и системой государственного управления сегодня стоит важная задача планирования необходимого объема и качества воспроизводства интеллектуальных ресурсов страны. Важнейшее значение в этом вопросе отводится фундаментальной науке. Там, где под контролем общества развивается фундаментальная наука, там последовательно осуществляются и востребованные экономикой прикладные исследования. Особая роль фундаментальной науки заключается в воспитании образованной нации как неперемennого условия самостоятельного и сильного гражданского общества.

3. Фундаментальная экономическая наука должна не только сохранить ведущие научные школы, но и обеспечить транспарентность своей деятельности, создав при этом новые условия для развития перспективных направлений исследований, прежде всего в области нанотехнологий, обеспечив экономический прорыв для Беларуси.

4. Особую актуальность приобретает формирование концептуальных направлений реализации институциональной стратегии как основы функционирования и инновационного развития национальной экономики в целях реализации концепции устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности страны. Однако, несмотря на большое внимание к изучению данной проблематики, системных исследований в данном направлении до сих пор не существует - отсутствует разработанная методологическая основа институционального развития национальной инновационной системы, сохраняется проблема создания действенных институтов отечественной инновационной сферы в условиях глобализации.

5. Быстрое развитие «новой экономики», растущая взаимосвязь между рынками капитала и новыми технологиями, усиление социальной ориентации последних, масштабный характер создания и использования знаний, технологий, продуктов, услуг обусловили возникновение национальных инновационных систем как институциональной основы инновационного развития стран. Эти глубинные процессы создали те необходимые предпосылки, без которых было бы невозможно органичное соединение субъектов и объектов инновационной деятельности в единую целостную систему. К таким предпосылкам можно отнести единое информационное пространство, сетевые технологии, системный кадровый квалифицированный ресурс, единую экономическую и правовую среду, крупные проекты национального масштаба, интегрирующую роль государства, инновационную культуру общества.

6. В сфере корпоративного управления необходимо активизировать процесс интеграции промышленных предприятий с финансовым, инвестиционными и другими организациями транснациональные корпорации и межгосударственные финансово-промышленные группы, активное формирование которых произошло с развитием интеграции Российской Федерации и Республики Беларусь, должно способствовать восстановлению кооперационных связей и това-

рооборота между ними и другими странами СНГ, ближнего и дальнего зарубежья.

7. Особенность современной хозяйственной системы - её динамичность. Если когда-то корпорации могли позволить себе составлять долгосрочные планы развития и старательно отслеживать насколько близок результат, то теперь они вынуждены иметь целый пакет возможных проектов, которые принимаются к реализации в зависимости от ситуации. Более того, если учесть, что довольно узкая группа лидеров крупных корпораций постоянно отслеживают стратегии друг друга и прямо или косвенно согласуют их, то новый тип корпоративного эффективного управления экономическими процессами можно сформулировать так: управлять сегодня надо не результатом и даже не решением, а процессом принятия решения. Очевидно, что институт глобальных альянсов и есть та форма, которая позволяет принимать участие в самом процессе принятия решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дорина, Е.Б. Проблемы институционализации в контексте глобальной интеграции и трансформации мировой экономики / Е.Б. Дорина // Вестник экономической интеграции. - 2009. - №11-12. - С.152-162.

2. Дорина, Е.Б. Национальная инновационная система Беларуси: проблемы развития и пути их решения / Е. Дорина // «Посткризисное очертание инновационных процессов» материалы X Друкеровских чтений / под ред. Нижегородцева Р.М., Москва - Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2010. - С. 392-399.

3. Дорина, Е.Б. Институциональные меры по регулированию регионального развития / Е. Дорина // Сборник трудов института экономики и управления. - Выпуск X, Таллин, Институт экономики и управления, ЕСОМЕН, 2010. - С.47-57.

4. Янсен, Ф. Эпоха инноваций / Ф.Янсин: Пер. с англ.- М.: ИНФРА, 2002.

5. Дорина, Е.Б. Инновационное развитие национальной экономики Беларуси: институциональные условия и принципы / Е. Дорина // Интеграция науки, образования и производства - стратегия развития инновационной экономики [Текст]: материалы I Междунар. науч.-практич. конф. (Екатеринбург, 25-26 января 2011 г.) / [отв. за выпуск М.В. Федоров, Э.В. Пешина, В.П. Иваницкий]. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. Секция 1. Инновационная экономика: теория и практика. Ч. I. - С.79-82.

6. Дорина, Е.Б. Институциональная теория и решение проблем глобального развития экономики и управления / Белорусский экономический журнал. - 2010. - № 3. - С. 48-55.

7. Дорина, Е.Б. Инновационное развитие белорусской экономики: приоритеты и факторы достижения нового качества экономического роста / Е. Дорина // Управление инновациями - 2011 / Материалы межд. науч. прак. конф. 14-16 ноября 2011 г. / под ред. Р.М. Нижегородцева. - М. : ЛЕНАНД, 2011. - С. 72-77.

8. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р.Рихтер: Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005.
9. Ожигина, В. Инновационная политика регионального интеграционного объединения / В. Ожигина // Журнал международного права и международных отношений – 2011- № 2 - С.85-90.
10. Молчанова, О.П. Формирование стратегических альянсов для реализации высокотехнологичных социально-ориентированных проектов: сравнительный анализ российского и зарубежного опыта / О.П. Молчанова, А.М. Шестоперов // Интеграл – 2012 - Том 2 - № 64 - С. 111-116.
11. Bellman L., Knowledge transfer and the integration of research, policy and practice / L. Bellman, J. Webster, A. Jeanes // Journal of research in nursing – 2010 - № 16 - pp. 254 – 270.

ОТ СТОИМОСТИ К ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЦЕННОСТИ

П. С. ЛЕМЕЩЕНКО

заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики,
д.э.н, профессор; БГУ, Минск, liamp@bsu.by

Аннотация:

Экономическая наука не только познает, открывает, рекомендует, проверяет... Она, если действительно находится в хорошем «рабочем» состоянии, занимая достойное место в социальной структуре, явно или неявно объединяет людей общим представлением об окружающем мире, о нормах взаимоотношения между людьми, об эффективности и справедливости. И никто этого не может сделать лучше нее...

ВВЕДЕНИЕ

Отличительная особенность науки современного этапа эволюции заключается в том, что она единственная из всех наук, которая не имеет своего ядра. Любая наука имеет свою первооснову, свой атом, ген, клетку, молекулу, закладывающая не только методологическую основу познания своего объекта, но и тем самым определяющая начало своего предмета.

Было две попытки построить единые известные теоретические политико-экономические системы: из категории стоимости, а также из категории ценность. Нельзя сказать, что они неудачные. При всех своих эвристических ограничениях, которые можно заметить лишь с позиций текущего дня, все-таки каждая в рамках определенного периода времени раскрывала потенциал для производственно-экономического и социального развития. Первая, если говорить о классической политэкономии, в производстве, фокусируемой в рамках воспроизводства; вторая – интенсифицируя субъективистско-психологическим инструментарием фазу обмена.

Но каждая из научных дисциплин, возникнув и имея для своего времени свои теоретические преимущества и практические достижения, все же должна меняться в своем парадигмальном основании, дополняясь исследованиями частных наук и обогащаясь практикой. Если это игнорировать, то хозяйственная реальность может уйти далеко вперед от своей идеальной политико-экономической картины, либо последняя, дополненная стремительной фантазией человека уйдет в область, если даже и хороших, но все-таки вымышленных фактов и иллюзий. И то и другое является первым исходным институциональным конфликтом между воображаемым миром и его реальностью. Последствия последнего – самые разные и самые непредвиденные: от проигрыша на выборах лидеров и партий до разрушения больших и сильных империй.

По определению, главная институция – это доминирующий образ мышления о структуре, формах и закономерностях функционирования хозяйственной системы определенного периода с учетом ее пространственных и временных изменениях. Однако этот образ мышления, выступающий парадигмальным основанием для теории, все же имеет, как пространственное, так и временное ограничения. Иначе говоря, каждая из фундаментальных теорий имеет свой цикл, как отражения реального хозяйственного процесса, так и влияния (!) на него. Люди на самых разных уровнях, когда они мыслят категориями одного порядка и в рамках одной системы координат, т.е. парадигмы, не только лучше понимают друг друга. Они создают основу того, что иногда называют системой, чем обеспечивают прирост знания и его целостность. Этот цикл равен примерно протяженности 80-110 лет, после чего обнаруживает себя закономерность смены политико-экономической доктрины. Эту мысль следует подчеркнуть, поскольку, кроме всего прочего, любая доктрина имеет свою гуманитарно-идеологическую компоненту, выражаемую культурой, интересом, мотивом, эмоциями и пр. В контексте этого заметим, что прошедшие десятилетия современной экономической реформы не обеспечили главного – единого институционального образа или определенной целостной доктрины с ее набором категориального аппарата. Административно-бюрократический набор понятий, характеризующий риторику современного политического процесса, не принимается в расчет, хотя его влияние существенно, правда, не обязательно в сторону общественного развития¹.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Этапы и циклы экономической науки и практики

Чтобы знать, понимать (!), что сегодня происходит в изменившемся мире, отношениях, мотивации и поведении все-таки надо позитивно-критически смотреть (правда, при условии, что он все-таки освоен пишушим) на прошлый инструментарий познания и видеть тенденции формирования методологических подходов, фокусирующих внимание на общем мирохозяйственном устройстве, его структуре, тенденциях эволюции. И чтобы практики, политики ни говорили, пренебрежительно относясь часто к теории, они всегда находятся в плену своих бывших познаний, заимствованных или у плохого учителя, или

¹ Понятие «развитие» далеко выходит за пределы «экономического роста». Данная проблема сформировала предмет классической политэкономии. Неокейнсианство и неоклассика под влиянием возникших хозяйственных проблем разработала методологию и инструментарий исследования экономического роста. Но рост может быть и без развития, о чем показала практика 70-х годов 20-го века. Экономическое развитие – это такая комбинация интеллектуальных, ресурсных и институциональных изменений системы, которые создают условия для накопления кумулятивного потенциала, 1) способного осваивать совершенные технологии, 2) создавать новые виды продукта, 3) осваивать иные рынки сбыта, 4) увеличивая реальный продукт для потребления, 5) обеспечивая благоприятные условия для жизнедеятельности человека, продолжительности его жизни (И.А. Шумпетер). Иначе говоря, экономическое развитие – это расширенное воспроизводство доминирующего уклада и соответствующих отношений общения в процессе хозяйственной деятельности. Вполне уместен вопрос, а заложен ли хотя бы потенциал для развития за период рыночных преобразований в бывших социалистических странах?

же накопившегося отрицательного небольшого личного опыта, помноженного иногда на элементарное невежество.

Мы признаем факт глобализационных процессов в различных проявлениях. Но почему-то не задумываемся над тем, что и мышление должно идти и оно реально в этом расширяющемся направлении движется, чтобы воссоздать в первом приближении общую картину современной мир-системы. Оценивая причину современного общего кризиса, П. Кругман пишет: «Истинная редкость в мире – это не ресурсы и даже не добродетели, а понимание происходящего... Единственными важными структурными преградами на пути к процветанию мира являются устаревшие доктрины, которые затуманивают мышление людей [1, с. 296]. И действительно, как показывает практика и история науки, преодолению любых кризисов предшествует новая идея, являющейся результатом стихийного возникновения или целенаправленной интеллектуально-практической работы.

Сегодня почти незаметны различия в ведущих научных экономических направлениях по основным методологическим критериям, от выбора которых зависит и исследовательский результат. Почему? Дело в том, что стала более или менее очерченной и устойчивой в рамках понимания и определений объектно-предметная база. Поиск истины, сущности, законов, доказательности и пр., которые создавали прецеденты для дискурса ушли из научного оборота. Полезность экономической науки объявляется главным ее свойством. Вместе с тем самой общественной практикой обострились вопросы о стратегии политико-экономического развития, методах реализации этой стратегии как в мире, так и в отдельных странах под влиянием доминирующих международных институтов, формах и источниках богатства, принципах и законах его распределения и пр. Ответ на эти и другие многие вопросы может быть лишь в том случае, если сделать шаг к новому теоретическому уровню – Новой политической экономии, которая является следствием отражения изменений в самой теории и практике². В современной экономической науке явно обнаруживается закономерность завершения методологического цикла, сформулированного классиконеклассической доктриной и тенденция интеграции идей, гипотез и пр. методологических свойств, фиксирующих современный уровень хозяйственной практики и дающих старт нового цикла развития. Экономическая наука должна быть не только полезной для частного круга лиц, но и все-таки раскрыть сущность многих возникших явлений современности, реализуя общественную полезность и общие интересы существования индивидов, бизнеса, государства, финансовых институтов и пр. И описательности, а также утилитарного рационализма, к которым обратились представители мейнстрима, здесь уже явно недостаточно [2].

² На эту тему автором опубликовано ряд статей и других изданий. См., например, «Экономика. Университетский курс: Учебное пособие / Под ред. П.С. Лемещенко, С.В. Лукина. Мн.: Книжный Дом, 2007, с. 11-34.

То, что данный термин «новая политическая экономия» как бы занят известной теорией о политическом процессе (Бьюкенен и др.), лишь подтверждает мысль о том, что выводы этой теории должны быть существенно расширены и дополнены, поскольку политический процесс и соответствующие изменения могут быть признаны успешными (или же нет), если они способствуют эффективной реализации объективных экономических тенденций и законов. Но каких законов?, каких тенденций?, каков критерий эффективности координации и регулирования государства и других институтов? сегодня мало кто скажет об этом. Ведь политический процесс – это понятно, демократия – тоже нужна, но кто ответит за высокий рост цен, техногенные или природные катастрофы? Кто, как и за чей счет выполнит функции обеспечения многоликостью национальной безопасности?

Экономическая наука, пожалуй, единственная из наук, позволяющая в рамках одной парадигмы классифицировать несколько школ. Поэтому и под «Новую политэкономия» необходимо «подвести» определенную аксиоматику, отражающую сложившиеся онтологические и гносеологические изменения. Одно из таких аксиоматических свойств – это институциональная ценность. Она приходит на смену стоимости, проявляющейся через цену производства, совокупности монопольных цен и ... системы нормативов, стандартов, брендов, трансфертов. Последние являются доминирующими, до-производственными, до-рыночными и осознанно сформированными(!). Правда, вопрос о том, кто разрабатывает эти нормы и стандарты, правила и нормы, кому они в большей степени служат – вопросы эти как-то не принято задавать в научном сообществе. Политики же, как правило, оформляют новые институциональные нормы в рамки общих цивилизационных ценностей, хотя очевидным является устойчивый факт нарастания различного рода диспропорций, политико-экономической и социально-психологической нестабильности. Современный порядок из хаоса – это весьма глубокое наблюдение и вывод о порядке, состоящем из хаоса [3]. «...История предполагает, что экономика свободного рынка может оказаться на длительное время в ловушке, – пишет П. Кругман, – достигнув плохого равновесия, когда хорошее не запрашивается потому, что его никогда не предлагали, и не поставляется, потому что нет достаточного количества людей, его требующих» [4, с. 458].

Качественные изменения в глобальной экономике обусловлены новым технологическим прыжком пятого цикла, для которого характерно, прежде всего, наличие Software, мультимедиа, доминирование информационных и биотехнологий, глобальных сетей (см. таблицу о циклах).

**Технико-экономические циклы, промышленные приоритеты
и страны–лидеры мировой экономики**

Циклы	Годы	Ведущая отрасль, вид инноваций	Энергетическая революция	Революция на транспорте и в связи	Сети	Ведущий вид капитала	Общественная экономическая форма организации	Страна-лидер
I	1770-1850 гг.	1770 г. – прядильная машина; 1785 г. – ткацкие станки; текстильная промышленность	1769 г. – паровозный двигатель, уголь	Первая железная дорога	Торговые сети	Торгово-денежный	Свободная конкуренция, кооперация, мануфактура; стоимость, цена	Великобритания
II	1850-1990 гг.	1856 г. – Бессемеровский метод плавки стали; металлургия, железные дороги	1860 г. двигатель внутреннего сгорания, 1867 г. – динамомашин	Железные дороги, телеграф; 1876 г. – изобретение телефона	Сети транспорта	Производительный, промышленный	Межотраслевая конкуренция, фабрика; цена производства	Германия, становление Франции и США
III	1900-1930 гг.	1901 г. – радио 1903 г. – синтез аммиака; производство автомобилей, электричество, химия, машиностроение; 1929 г. – изобретение телевидения	Нефть, Газ	Самолет и автомобиль	Энергосети	Монопольно-банковский	Монополия; монопольная цена	США, СССР, Германия
IV	1935-1970 гг.	1935 г. – нейлон; автомобиль и авиатранспорт; 1946 г. – компьютер; 1968 г. – полиэстер, электроника, нефтехимия	1954 г. – атомная энергетика; атомная энергия	Авиатранспорт	Коммуникационные сети	Финансовый капитал	Государственно-монополистический альянс; трансферты, нормативы	Становление Японии, США, Германия
V	1980-нач. 2000 гг.	1982 г. – космические технологии, биотехнология, новые материалы, нанотехнологии	Новая энергия (поиск источников и поставщиков)	Информатика, связь, глобальные сети	Глобальные информационные сети, знания	Глобальный капитал	Международные институты; институциональная ценность	ТНК, ЕС, (США), др. региональные союзы

Экономическое сознание как объект экономической науки

Рассматривая основополагающий компонент социальных изменений – экономическую сферу человеческой деятельности, можно констатировать, что основным средством приращения, возрастания капитала стали не производство и технологические инновации, а манипуляции сознанием практически всех слоев населения от потребителя до государственного деятеля. Именно в этом суть основных социально-информационных технологий, а не в росте знания и использовании компьютеров и интернета. Технологии по формированию определенного типа мышления и манипуляции сознанием открыли постиндустриальную эпоху почти так же, как технологии работы угля и пара открыли век промышленного капитализма с его основанием – стоимостью. Социально-экономическую основу для этого создал экономический кризис 1873 г., который обусловил отрицание индивидуальных форм капитала и активное развитие акционерного капитала. Последний стал не просто более организованным и контролируемым, но и более влиятельным на общественно-политические процессы. Сформировались основные сети транспорта, использование телеграфа изменило и ускорило систему банковских расчетов, усилив одновременно возможности и масштабы спекуляций на фондовом рынке. Накопление знаний в области электричества и изобретение динамо-машины открыли новую сферу вложения капитала – электроэнергетику. Электростанции, телеграфно-телефонные станции, метро, судостроение выступили главными объектами капитальных вложений, которые осуществлялись с помощью акционерного капитала, но недооценка возможностей частных потребителей и ограничение спроса снова подвели к кризису 1903 – 1907 гг.

Возникшая после этого монополия существенно изменила и сам хозяйственный мир в целом и мир капитала, отношения найма, подчинив, а где-то и поработив более мелкий бизнес. Выйти из круга влияния монопольной цены как главного инструмента регулирования экономики сегодня стало вообще невозможно. Важно также подчеркнуть, что хозяйствование на основе монополий – это уже принципиально новый порядок отношений, где рынок в своих традиционных проявлениях носит вспомогательный характер лишь в определенных сферах деятельности.

Но сила и влияние монополий как формы производственного процесса дополнились в разных видах взаимодействия с банковским капиталом образовав финансовый капитал. В результате возникла и новая норма социального поведения: время – деньги. Доступ к этому ресурсу и его влияние стало во многом определяющим. И не задумываясь, эту норму денежного влияния приняли, оформив ее даже в поговорку. «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дела, – пишет Дж. Кейнс, – трудно ожидать хороших результатов» [5, с. 224]. Но все-таки время не деньги, а вся жизнь, поскольку деньги приходят и уходят, а жизнь только уходит. Она уходит вместе с разрушением производственной нормы, которую в свое время создал капитал как главный компонент рынка. Кейнс для сохранения капитализма создал, а точнее обобщил теорию за экономический

рост, за который надо было уже «бороться» всем миром, формируя «эффективный спрос».

Жизнь как ценность в начале 21 века приобретает иное звучание, но не у всех одинаково, как это требует демократическое общество. Возможным стало такое потому, что сформировалась новация в виде метакapитала, где около 98 % составляют финансово-валютные транзакции и только 2-3 % операции по обмену реальными товарами. Этот вид капитала явился следствием глубокой интеграции финансового капитала, организованного капитал-интеллекта в виде отдельных научных учреждений и СМИ и капитал-института, сросшегося с рядом государственных институтов. А уже следствием этого явилось то, что законы права и политики, олицетворяющие реализацию далеких от национально-государственных интересов, подавили и узурпировали законы экономические. Богатство не только материальное, но информационное, доступ к власти, социальный статус и пр. распределилось и распределяются далеко не в соответствии с демократическими принципами, но и законами рынка. А в результате, как пишет П. Кругман, начинаешь ощущать, что «словно отменили закон всемирного тяготения. Ловкие юнцы – только что из колледжа – в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» [4, с. 55].

Жизнь в кредит усилила отрицание частной собственности, создав в экономической сети дополнительные риски для расширенного воспроизводства. Права собственности и право пользования углубили обособление капитала и социума. Также капитал мира оказался разнесенным в пространстве и во времени. В силу сложившегося разделения труда и капиталов на севере (N) работает рынок ценных бумаг. Западные агенты (W) предпочитают пока использовать рынки физических капиталов, технологий и труда. Восточные же (O) отдают предпочтение рынкам потребительских товаров, элементарную сборку, а южные (S) сориентированы на первичную обработку сырьевых товаров и поставку дешевой рабочей силы на мировой рынок.

И если ранее связующим звеном капиталов выступала цена производства, регулируя не только отношения между ними, но и доли распределения совокупным капиталом добавленной стоимости. В рамках метакapитала уже институциональная ценность в некоторой степени выступает связующим отношением, ориентиром или нормой для обеспечения относительного равновесия между глобальным спросом и глобальным предложением. По мнению многих известных экономистов, разрыв между ними и есть одна из острейших проблем современности. Дж. Стиглиц пишет: «Наиболее острой проблемой является разрыв между глобальным спросом и глобальным предложением» [6, с. 233]. Оказывается не всякое равновесие благо. Есть «плохое» равновесие, и оно современными экономистами никак не воспринимается, не анализируется [4, с. 458].

А что лежит в основе колебания этих агрегатов? С нашей точки зрения – это институциональная ценность, которая отражает не только меру затрат, но и

момент вмененных социальных ориентиров, ценностей, спекуляций. Финансовый рынок как доминирующая форма функционирования рынка в целом создает фиктивный капитал, который никак не может проявляться без субъективистско-психологического вменения. Но парадокс в том, что реальные активы в своей оценке зависят в первую очередь от движения и поведения игроков биржи, института, где формируется ложная социальная стоимость. «...Финансовые рынки по своей сути являются нестабильными; кроме того, существуют общественные потребности, которые не могут быть удовлетворены путем предоставления полной свободы рыночным силам. К сожалению, эти недостатки не признаются... Именно рыночный фундаментализм, – отмечает Дж. Сорос, – сделал систему мирового капитализма ненадежной, ибо он неверно трактует механизм работы рынков и придает им чрезмерно важное значение. Иными словами, рыночные силы, если им предоставить полную власть в чисто экономических и финансовых вопросах, вызывают хаос и, в конечном счете, могут привести к падению мировой системы капитализма» [7, с. 17, 23].

Последствия и проявления этой ситуации на практике самые разные. Но применительно к нашим трансформациям это означает, что страны, не являющиеся основными политико-экономическими игроками, свои реформы должны начинать под признаваемую идею и ориентиры, выражаемые в явных и неявных формах. И этот «стандарт» поведения будет искусно поддерживаться и контролироваться мировым сообществом. От выполнения разных рекомендуемых стандартов страной зависит возможность получения кредита, инвестиций, степень поддержки кадровой политики, приглашение к участию в работе каких-либо международных организаций, рейтинговые оценки, прогнозы развития «влиятельных» экспертов и пр.

В современных условиях, и тенденция эта усиливается, изменился приоритет влияния того, что называют факторами производства. Можно уже избежать «ресурсного проклятия», освоив научно-информационное поле не только как гносеологическую сферу, но и как бизнес-процессы. Иначе говоря, если предположить страну с ее неким душевым доходом, то при мировом запасе знаний этот доход страны есть функция от используемого страной всего мирового запаса знаний. Однако у всех стран довольно разные возможности внутреннего доступа к этому ресурсу, это с одной стороны, но с другой – создаются и весьма разные возможности доступа к современным перспективным технологиям и научным разработкам. Например, известный КОКОМ (комитет по контролю за экспортом высоких технологий) никто не отменял равно как и его функции.

Внедрение информационно-психологических технологий и внедрение их в сознание, не разрушая традиционных укладов (!), все же в целом создают новое качество взаимодействия техники и технологий, экономических отношений и форм, институциональных и социальных связей. В результате срабатывает синергетический эффект, (кумулятивный) у тех стран, у которых сложилась критически накопленная структура нового технологического уклада. Доля последнего в продукции ВВП не должна быть менее четверти. Институциональный

капитал³ сегодня обрамляет, организует (!) все виды капитала и укладов, приводя их в действие, обеспечивая определенный тип воспроизводства. Поэтому причина низкой эффективности функционирования как государственных предприятий, так и частного бизнеса, роста отчуждения наемного труда и его мотивации, отчуждения чиновников от результатов своей деятельности, т.е. обострения бюрократизма лежит в плоскости понимания и, следовательно, умения организации всей совокупности институционального капитала.

Уже сегодня накопленные данные позволяют заключить, что из всей совокупности циклов цикл информационный, в котором информация является главной сферой и средой деятельности институционального капитала, является доминирующим. От него зависят все другие циклы⁴. Информационно-образовательно-психологический цикл, подчеркнем – мировой цикл - отражает, прежде всего, способ мышления, а также способ работы с информацией: ее сбором, обработкой, производством, накоплением, обновлением, защитой, передачей, обменом и использованием целесообразной информации. Временные рамки информационного цикла выходят за пределы долгосрочного кондратьевского периода, а траектория его имеет дискретный S-образный характер, фиксирующая переход на качественно новую научную и образовательную парадигму.

Институциональная ценность как категория новой политэкономии

Норма прибыли, не взирая на общую ее тенденцию к понижению, сегодня также имеет значение. Это наиболее характерно для краткосрочного периода. Но институциональная ценность отражает норму влияния, деятельности и контроля метакapитала остальных видов капитала, давая последним эту финансовую прибыль. Но последнюю невозможно понять без понятия издержек.

Понятие издержек для просто экономиста и институционального экономиста несет разный смысл. Если просто экономиста интересуют оплачиваемые внешние издержки по производству товаров и услуг, а «хорошего» экономиста – издержки и внутренние, рассчитываемые по особым методикам, то институциональный экономист обязан кроме всего прочего обратиться к издержкам/полезности функционирования всей институциональной системы. Эти совокупные издержки/полезность отражают

³ Институциональный капитал – это накопленный и сохраненный в процессе общественного развития страны (мира) такой набор взаимосвязанных между собой институтов (формальных и неформальных), которые обеспечивают условия для расширенного и эффективного экономического роста и развития. Что касается воспроизводства, то речь идет об интенсивном типе данного явления, в котором обеспечивается, кроме всего прочего, воспроизводство *отношений развития*.

⁴ Как-то так получается, что именно информационный цикл является наименее изученным. Определенную лепту в раскрытие природы функционирования информации внесли Дж. Стиглер, Дж. Стиглиц, М. Спенс, А. Акерлоф. Однако главная проблема в прорыве понимания производства и воспроизводства информации заключается в том, что данное явление исследуется в рамках методологических традиций изучения и изложения рынка, денег и капитала.

ценность, а, следовательно, и эффективность функционирования определенной модели хозяйствования, которой институты задают стратегическую генерацию и вместе с тем ограничения развития. Их кратко можно выразить формулой:

$$TC = PC + TrC + TrCi, \text{ где}$$

TC – совокупные издержки,

PC – производственные издержки,

TrC – транзакционные издержки по товарным операциям,

$TrCi$ – транзакционные институциональные издержки, опосредуют институциональные транзакции реформы. Они включают не только издержки по ликвидации старых институтов, но и необходимые затраты по строительству новой институциональной системы. Институциональные транзакции являются условием и результатом реформ. Если будет перерыв и дискретность между ликвидированными старыми и формирующимися новыми институтами, то образовавшийся вакуум создаст отрицательный эффект хаоса и неопределенности. Это тот случай, когда возникает некооперированное поведение из-за отсутствия некоей идеологии, признаваемой большинством и позволяющей одинаково понимать текущие и планировать с более четкой определенностью будущее поведение и возможные его сценарии. Это ситуация переходных периодов.

Институциональная среда не просто превращает технико-технологические возможности в действительность, но и выступает исходным, базовым условием определенной модели хозяйствования, создающей условия для дополнительного социально-экономического эффекта, называемого институциональным доходом (R_i). По существу это рентный доход, поскольку он напрямую чаще всего никак не связан с капитальными или же трудовыми затратами. Например, система Интернет создает дополнительный полезный эффект с подключением каждого дополнительного его участника. Здесь предельный полезный эффект стремится к максимуму при стремлении к минимуму предельных издержек. Такого не может быть при производстве и потреблении обычных товаров.

Она, институциональная рента, кроме субъективированных ценностных оценок содержит элемент (большой или меньший по величине) добавленной, вмененной стоимости, создаваемой в других странах. Таким образом, институциональная ценность вменяется обществу и индивидам в отдельности и ее связь с затратами имеет косвенный характер. Она служит основой неэквивалентного обмена, по сути, хотя формирует видимость равнопартнерских отношений между странами или субъектами хозяйствования. Таким образом принцип демократического поведения внешне соблюдается и он вполне на явленческом уровне приемлемо описывается позитивистской методологией, но в рамках сущностного подхода уже более четко отражаются и другие аспекты современной реальности – отношение далеко не равных возможностей, свободы выбора и отношение явного «нарушения» закона стоимости. Однако в рамках категорий мэйнстрима последнего как раз-таки и нет. Вот поэтому и проблемы эксплуатации нет...

Институциональная ценность (V_i) равна: $(V_i) = PC + TrC + TrCi + Ri$. Она распадается на эти элементы, потому что она фиксирует качественную целостность общества или отдельного сообщества, группы. В конечном счете, именно данная норма, а эта есть общественная норма поведения всех участников хозяйственной деятельности и в первую очередь четко выкристаллизованных, сложившихся элементов социально-классовой структуры, определяет допустимые пределы производственных (PC) и трансакционных издержек (TrC). Это же относится и к размеру распределяемых рентных доходов. В меньшей степени люди на рациональном уровне далеко не одинаково понимают суть институциональных изменений (TrC) и всех выгод (Ri), получаемых от этих изменений. Лозунг «движение – все, конечная цель – ничто» часто лежит в основе инициатив или мотивов участия в реформах. Но это для масс, для электората. Элита же, иницирующая реформы, почти всегда понимает к чему она стремится. Ее целью является институциональная рента, которая выступает следствием разрушения старой системы норм и правил и построения таких новых «порядков», которые в той или иной степени обеспечат интерес не только реформаторов «первой волны», но и последующих ее участников. Институциональная рента делится далеко не со всеми членами общества. Ее законы распределения выходят за пределы привычных законов рыночно-капиталистического распределения. Ее формы также не только деньги и далеко не деньги: это должностные портфели, привилегии, возможности влияния, ордена и пр.

Стоимость и институциональная ценность взаимосвязаны между собой. Институциональная ценность указывает на развитие социально-экономических процессов, динамику происходящих изменений. Но стоимость отражает меру физической жизнедеятельности человека или фирмы, производящей услуги. Однако по мере решения этих злободневных проблем диапазон витальных потребностей человека расширяется и углубляется за счет социально-психологических переживаний, эмоций.

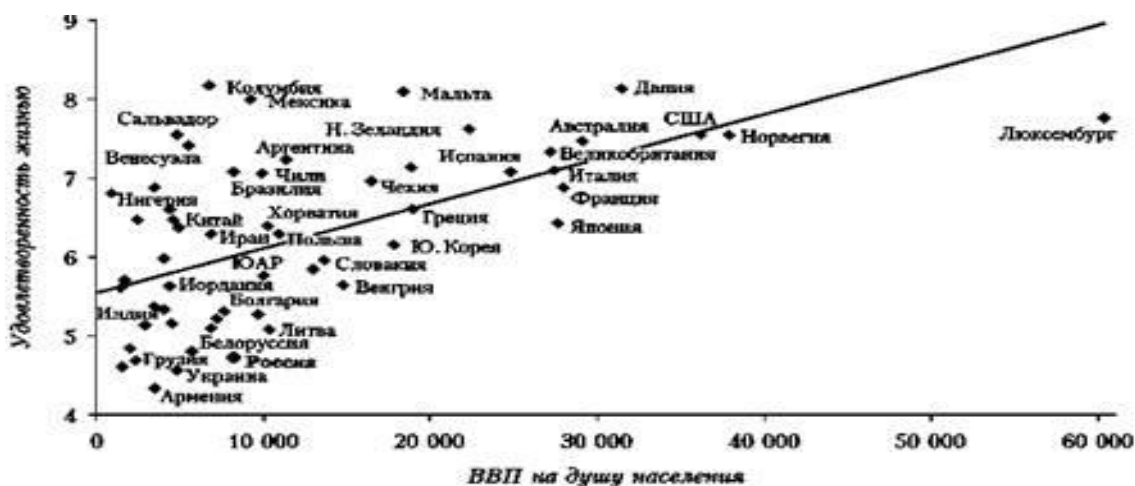
Экономическая сфера на текущий период уже не может рассматриваться отдельно от социальной, культурной, коммуникативной, психологической. Возрастает значимость институционально-социально-психологических и пр. потребностей, которые значительно расширяют рыночный обмен, виртуально увеличивают размер ВВП, условий и факторов, т.е. того, что входит в понятие социального капитала. Богатство народов сегодня вышло далеко за привычные рамки и формы, сформулированные еще А. Смитом. Для того чтобы обеспечить мир материальными благами текущего уровня в современной экономике вполне достаточно, чтобы их производило около 20% занятых. Остальные производят не просто услуги, а отношения общения. Таким образом, основным средством или, может быть, механизмом приращения и возрастания капитала стали не производство и технологические инновации, а манипуляции сознанием потребителя. Открыто то, что можно назвать душой экономики. А последняя слишком хрупкая и зависит от всего еще мало изученного комплекса социально-психологических и информационных факторов. Именно в этом суть

информационных технологий, которые практически не обеспечили качественный прирост знания о современной экономике. Причина – новые сферы человеческой деятельности или осознанно не замечаются, или их пробуют исследовать старыми методологическими подходами и инструментами. Например, деньгами, которые узурпировали уже практически все человеческие ценности, разрушающие даже капитализм как производительную систему. Сегодня от денег и соответствующего вида капитала и капиталистов далеко не предпринимателей надо защищать капитализм. Иначе говоря, институциональная ценность, которая во многом выстраивается из оценки смысла жизни, сегодня офинансирована или монетизирована, а вернее – демонизирована.

Естественно, под влияние фиктивного капитала и его разных производных начинает расти и объем ВВП, других не совсем стандартных экономических показателей за счет процесса и специфической экономики, имеющей субъективированные параметры. Например, объем ВВП страны, отражаемый в национальной валюте, по обменному курсу и по паритету покупательной способности не совпадают по причине субъективных оценок ценности и разной покупательной способности валют. Эта покупательная сила вменяется обществом под влиянием финансового капитала и реальные издержки здесь не имеют существенного значения. Интересно то, что покупательная сила денег стран развитых почти в полтора раза переоценена по сравнению с валютами стран более низкого уровня развития, ценность валюты которых занижена почти в два раза. Мировые ресурсы имеют 57,7% финансовой основы и только 42,3% материальную.

Если посмотреть на мировой ВВП по обменному курсу и сравнить его с уровнем по покупательной способности, то оказывается, что по последнему подходу он почти в два раза больше. Эта разница образуется за счет недооцененной валюты так называемых стран развивающихся и стран с формирующимися рынками и переоцененной валюты стран индустриально-развитых. И чисто экономических факторов здесь нет. Есть вмененная стоимость, а точнее ценность, которую благодаря субъективной оценке получает доллар США. Термин «денежная экономика» возник вовсе не зря, а потому, что можно, используя валютно-денежные и финансовые отношения, осуществлять перераспределение реального богатства.

Институциональная ценность характеризует в некоторой степени меру качества жизнедеятельности человека (!), уход последнего в психологические переживания и эмоции. Диапазон последних значительно шире, чем удовольствия и переживания, обусловленные материальными благами, размером ВВП. Возникла уже политэкономия счастья [8, с. 94-107], где имеют значение не только материальные блага (ВВП и пр.), но и субъективное восприятие многих моментов жизни и трудовой деятельности человека. С методологической точки зрения надо видеть расширение, как объекта, так и предмета экономической науки. Им становится сознание человека не только индивидуальное, но и общественное и пр. во всех формах проявления.



Источник: Антипина О. Экономическая теория счастья как направление научных исследования // Вопросы экономики. 2012, № 2, с. 98.

Итак, институциональная ценность – это в высшей мере субъективированные оценки потребляемой произведенной услуги, полезные качества которой формируются или в процессе коллективного пользования или же вследствие первоначально высокого общественного признания. В последующем эта высокая мера оценки, например, какой-то информации или услуги распространяется за счет субъективной оценки других субъектов хозяйствования, потребления их другими индивидами, институционализации всего хозяйственного процесса.

Когда индексы на фондовых биржах уменьшаются или увеличиваются, то размер реальных активов от этого не меняется, идет лишь перераспределение субъективных массовых оценок, зависящих от биржи, трейдеров и игроков от экономики. Сфера социально- и политико-экономической психологии только сейчас начинает приобретать определенное осмысление и значение. Речь идет об интерпретативной рациональности, смысл которой задают, например, эксперты, имеющие также свои интересы и мировоззренческий фокус.

Натурально-имущественная и стоимостная формы уходят как бы в основание общей структуры создаваемого (и произведенного) богатства, вершину которого замыкает богатство информационно-психологическое. Последнее имеет крайне специфическую потребительную ценность. Стоимость, созданная знанием, по своему характеру требует в высшей степени институционализованного общества, иначе она не сможет получить должного признания (пример, Айфон-5). Или цена модного костюма или косметики известной фирмы,кратно превосходящую цену на аналогичную продукцию менее известной фирмы. И покупатель платит не за дополнительные граммы или площади изделия, а за те особенности потребительной стоимости, технологическое своеобразие, которое придало в конечном итоге общественное признание марки этой фирмы ее популярность.

Хозяйственные изменения и их институциональные отражения

Институциональная ценность выступает, таким образом, субстанцией глобальной ренты. Это сегодня главная форма дохода. На этапе формирования мирового рынка глобальную ренту извлекали политико-экономические альянсы в

рамках закрепившегося международного разделения труда, специализации и кооперации. Этот политико-экономический эффект был все же следствием минимизации трансакционных издержек на международном уровне. Следовательно, в доходах от международной кооперации кроме рентного была часть дохода экономически оправданного, признаваемого и выгодного всему обществу. Войны между странами, характерные особенно в период образования монополистического капитализма, можно объяснить именно таким видом борьбы за глобальную ренту. Сегодня стремление стран Восточной Европы войти под «защиту» соответствующего союза, включая военный, также объяснимо с точки зрения желания извлечь ренту при изменении мирового экономического порядка без усиления экономической активности и «напряжения» своих хозяйствующих субъектов. Показательно то, что от конкуренции капиталов через конкуренцию стран в настоящее время осуществляется переход к конкуренции блоков, союзов, альянсов, корпораций. Речь идет о конкуренции институтов наднационального уровня. Здесь сообщество постиндустриальных стран играет ведущую роль, без согласия которых и без их поддержки ни одна страна не может изменить свое положение.

Параметры институциональной ценности вначале задает наука в целом и экономическая в частности, имеющая мощный идеологический импульс. Последняя, например, своими теориями и «теориями» определяет рамки и содержание экономического мышления, а, следовательно, и поведения. Она может очередной моделью создать очередную финансовую пирамиду, спровоцировав «научными прогнозами» о росте рисков кризис. А в кризисе, как известно, одни проигрывают, и их большинство, а другие выигрывают. И их меньшинство. Сегодня так «работает» мировая экономика. Как отмечает Нобелевский лауреат М. Алле, теория международной торговли, которую навязывают сторонники либеральной либерализации, лжива и не выдерживает научной критики [9, s. 65-66].

Однако заметим, что политико-финансовая сфера является лишь одной частью того, что относится к «информационной экономике», опирающейся на управляемую институциональную ценность. Но это область психологии и других наук, куда экономисты стараются по ряду причин не «влезать».

Информационно-психологический образ, т.о., формирующая институциональную ценность, есть субстанция современной экономики в отличие, например, от стоимости, которая несла в себе отпечаток общественного труда во времена представителей классической политэкономии. Но информация как, например, деньги, акции, права собственности и пр. может существовать и существует уже как самостоятельный ресурс, о чем уже отмечалось. В ней находят отражение единство понятий «экономического времени» и «пространства» нового качества. Однако это происходит лишь в определенной среде, где индивиды мыслят в рамках одной экономической идеологии. Реально это идеология выражается в разных идеальных и материальных конструкциях в том числе в системе брэндов, которые создают в людях образы явных и мнимых ценностей. Производство брэндов, образов, а не производство товаров и услуг является

уделом или целевой функцией новых империй. «Производство» этих образов является самым прибыльным видом деятельности, основной инновацией современной экономики. Реальное же производство осуществляется в третьих странах, где может никак не существовать для этого никаких условий. Более сложные товары производятся в десятках стран посредством подетальной кооперации. Сборка же и продажа готового изделия позволяет самим ведущим странам извлечь львиную долю добавленной стоимости, в которую входит составной частью мировой рентный доход или глобальная рента. Практическая реализация данного процесса осуществляется посредством субконтрактных отношений – аутсорсинга. Прямое соединение предпринимательского и финансового капиталов и передача на аутсорсинг производительного капитала вызвали к жизни и новую организационную структуру бизнеса – сеть. Формируют сеть крупные корпорации, продающие физический капитал, освобождая его огромные объемы, таким образом, для кредитования. Его объемы в мире равны примерно объемам банковского кредитования. Но направления последнего сориентированы по преимуществу на активизацию потребления, а не на производство. Конфликт производства, таким образом, и потребления усиливается, внося в воспроизводственный цикл дополнительный хаос.

Институциональная ценность проявляется также во всеобщей стандартизации, в ценности денег, которые не сберегают никаких накоплений, дешевых, но опасных нормах технологии, приводящих к техногенным катастрофам, антисоциальных нормах, минимизирующих издержки и дающих далеко не рыночные прибыли. Даже Ф. Хайек пишет: «...Вести счет в рыночных ценностях значит вести счет на человеческие жизни... Калькуляция издержек есть калькуляция жизней» [10, с. 226].

Кроме того, что за последние полстолетия экономическое неравенство между странами и людьми резко увеличилось, возникла новая форма эксплуатации и неравенства – информационная, т.е. разноступность стран и людей к достоверной (!) и научной (!) информации. Согласно данным ООН и ОЭСР, более 87% всех расходов на НИОКР сосредоточено в 31 стране, составляющих не более 13.4% общего количества национальных хозяйств. Остальные же 86.6% хозяйств лишь около 10% расходов осуществляют на научно-информационную и конструкторскую деятельность.

Возник новый вид частной собственности – право на формирование и управление новыми международными институтами. На этой первичной стадии страны, включенные в «первый список», извлекают глобальную ренту через институциональные инновации, обеспечивающие выгоды «первопроходцам», иницирующим если и новое знание, то новые смыслы. В последующем происходит дальнейшее распределение информационного продукта посредством денег. И законы этой стадии распределения также никак не отвечают известным экономической теории законам распределения совокупного общественного продукта: равенство предельных издержек предельным выгодам.

Современный капитал не делит уже самостоятельность и ответственность за свои действия как в прошлом, а предпочитает приватизировать доходы, поз-

воля национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки и другие негативные последствия. Трансакционные издержки в мировом ВВП уже составляют большую его половину (!), но которые за минимальную оплату принимают на себя «третьи» страны.

Формой регулирования институциональной ценности является институциональное планирование: это сознательное формирование таких норм, правил, порядков, которые, отражая закономерности противоречивых современных тенденций, позволяют оптимизировать отношения и интересы различных социальных групп и классов, достигая компромисса интересов, как на международном уровне, так и на уровне национально-государственного устройства.

Поэтому нельзя арену институционального строительства отдать на откуп только известным странам, международным центрам, как и управление деньгами отдавать на откуп лишь банкирам, которые сегодня превзошли даже ростовщиков по своему устремлению к извлечению денежной ренты. Влияние объемов кредитования на производство и потребление почти ликвидировало институт частной собственности, потому что до тех пор, пока кредитор не рассчитается с банком, собственность имущества юридически принадлежит банку. А банк – это переходный институт, в зависимости от рамок своего функционирования одинаково может «служить» общественным интересам или же узкой группе лиц.

Сегодня международные институты, включая ТНК и ТНБ, экспертные и бюро по стандартизации, являются главными законодателями (техническими, программными, инновационными), регуляторами и основными пользователями первичного продукта информационной деятельности. Далее. Существенно, исходя из ограниченности суверенитета страны, меняется содержание национальной политики, ее формы, структура, реализация стратегических и тактических целей. Центр, тяжесть конкуренции из сферы экономической влиявшей на национальную политику, переносится уже в политическую сферу, что диктует в свою очередь правила конкурентной борьбы в области экономической. Речь идет о конкуренции институтов, а точнее монополии, потому что формирует международную политико-экономическую стратегию лишь небольшое известное количество стран. Конкретные же субъекты «строительства» международного экономического порядка неизвестны. Поэтому глобальная политика определяет и необходимость увеличения открытости экономик, которая возросла с 16% в 1950 г. до 37% в 2000 г. Это принципиально иной вид либерализма. И в этом проявляется один из множества парадоксов, которые сопровождают мир-экономику. Суть его заключается в том, что увеличение открытости экономики какой-либо страны не только подрывает ее национальный суверенитет со всеми составляющими, но и создает в том числе условия для извлечения глобальной ренты ТНК и ТНБ. Этим закрепляется экономическое, политическое и социальное неравенство страны или стран. Но с другой стороны государство, создающее жесткие границы также лишается возможности извлечь выгоду от торговли, инвестиций, внедрения институциональных, технических и организационных инноваций. Но уже очевидно, что современные слаборазвитые государства

сами не сумеют преодолеть установленные для него различными способами пределы для своего развития, потому что за последние десятилетия разрыв между странами не только сократился, как прогнозировали, а значительно увеличился. Монополярная система, а именно так можно охарактеризовать современную мир-экономику, должна обслуживать на неэквивалентной основе центр, куда входит уже даже не известная семерка держав, а международный капитал – метакapитал – со всей своей инфраструктурой и специфическими товарами и услугами и периферию со своей товарно-сырьевой специализацией в экономике и производной подчиненностью в политике, науке, технологиях, идеологии. Это одно из самых значимых противоречий современного капитала, имеющих самые разные формы проявления.

Таким образом, парадоксально то, что рыночная система, функционирующая на принципах либеральных и демократических ценностей, осваивая в процессе развития новые ресурсы, технологии и формы отношений, создали экономическое пространство, утверждающее свою противоположность поведения – неравенство, информационно-финансово-политический тоталитаризм, автократию. Острые события последних лет все же заставляют более основательно задуматься о последствиях «расколота цивилизации».

Сейчас мы являемся свидетелями настойчивого поиска и внедрения, как у нас, так и за рубежом новых, более эффективных методик и образовательных технологий, отражающих происходящие научные, практические, информационные и психологические изменения людей. Но здесь мы, т.е. люди третьего тысячелетия, столкнулись с необычайно острым и гносеологическим и реальным противоречием. С одной стороны, нам надо (!) все-таки заглянуть в сущее современной мир-системы и честно попытаться его изложить. А с другой – это таинство, явные и неявные массовые заблуждения позволяют, институционализируя массовое поведение и провоцируя очередные риски, извлекать рентные доходы. Для этого необходимы феноменологические заблуждения, которые внедряются через институты образовательных стандартов. Мировой же информационный цикл обосновывают, разрабатывают и внедряют так называемые изотерики, т.е. посвященные. И это можно назвать первым уровнем высшего элитного образования, которое «производит» и «воспроизводит» нестандартно мыслящих профи для глобальной экономики. Второй уровень – это уже специалисты. Их задача честно и профессионально выполнять уже разработанные и намеченные функции будь это производственный процесс, финансы и пр. А третий образовательный уровень ориентирует молодых (и не только) людей на знания принципов индивидуально-потребительского свойства. Им действительно не надо объяснять как, почему и в каких пределах работает метарынок, метасистема. Они должны быть научены понимать символы и знаки уже работающей системы на одном языке, чтобы к ней потребителю мог адаптироваться. Для последних кризис – это когда он, потребитель, непосредственно потерял работу или ликвидные активы со всеми вытекающими последствиями. Выяснение же истинных причин и общих последствий кризиса не входит в компетенцию субъектов «обывательской экономики». К сожалению, «учиться рынку» в

нашей и других подобных странах предлагают только обращаясь к этому третьему уровню образования.

Для этого же создан особый порядок из свода условий и правил, по которым финансовый кризис лишает миллионы людей своих сбережений, а счет можно предъявить только к феноменологии рынка. То есть ни к кому. Действительно, вызывает не только недоумение, но и протест то обстоятельство, что американские граждане по результатам последнего кризиса потеряли 7 трлн. долл., а банки всего лишь 1 трлн. долл. Но самая массовая и активная помощь оказывалась не теряющим свое последнее богатство гражданам, а банкам. Налицо острейший институциональный конфликт современной мир-системы, в основе функционирования которой лежит глобальный капитал – создана анти-экономика, утерявшая первоначальный свой смысл – человеческой деятельности, равно как и классические либеральные традиции – право защиты частной собственности в современном рыночно-капиталистическом обществе. И если имущественное неравенство, вскрытое ранее, может как-то еще и не замечаться, то информационно-статусное неравенство, осознанно к тому же культивируемое, практически полностью исключает демократические принципы человеческого общения, свободу выбора и поведения. Рентная мотивация – это также один из первых признаков современного глобального капитала, функционирующий на институциональной ценности, а глобальная рента является ее конкретным видом проявления, механизм формирования и изъятия достаточно сложен и мало изучен.

Итак, М. Планк утверждал: Наука представляет собой внутреннее единое целое. Ее разделение на отдельные области обусловлено не столько природой вещей, сколько ограниченностью познания. В действительности существует непрерывная цепь от физики и химии через биологию и антропологию к социальным наукам, цепь, которая ни в одном месте не может быть разорвана, разве лишь по произволу [11, с. 246]. Поэтому нет ничего практичнее хорошей теории, которая в контексте этой статьи предполагается в возрождении на новой парадигмальной основе политической экономии. «Бывшие коммунистические страны после краха своей системы, сложившейся после второй мировой войны выбрали искаженный вариант рыночной экономики. Они поменяли своего прежнего бога Карла Маркса на нового – Милтона Фридмана, - пишет Дж. Стиглиц. - Но новая религия не служит им хорошо [6, с. 273]. Поэтому надо думать самостоятельно, понимая сложность и ответственность за предлагаемые выводы и то, кому ты служишь и за что и что из этого получается и создавать новые идеи и теории, соответствующие общим интересам мир-системы в целом и ее отдельных элементам странам национальным, не попирая их интересы и оскорбляя их за свою лояльность по отношению существующей несправедливости.

Некоторые прикладные аспекты институциональной ценности, или экономическая политика в контексте транзакционных издержек Современная экономическая наука все в большей степени вводит в поле анализа институциональ-

ную составляющую процессов и явлений. Этот факт означает признание важности не только количественной, но и качественной оценки функционирования экономической системы. Учет институциональных факторов позволяет сравнивать между собой различные экономические системы, производить межвременные сопоставления в рамках национальной экономики, а также может использоваться при разработке экономической политики и оценке последствий ее применения. Примером может служить анализ североамериканского и латиноамериканского путей развития в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» Д. Норта.

В современной экономической науке показателем, отражающим действие институциональных факторов, являются трансакционные издержки. В общем смысле – это издержки функционирования системы в целом, позволяющие судить о ее эффективности. Правда, в рамках уровня разработки существующей теории трансакционные издержки с трудом поддаются исчислению, но даже если и удастся подсчитать их, они станут лишь еще одной количественной характеристикой экономики.

Дело в том, что в отличие от трансформационных издержек, определяемых затратами факторов производства, трансакционные издержки можно зафиксировать лишь отчасти, т.к. они отражают влияние фактора неопределенности. Особенно это касается попыток их оценки на макроуровне. Правда, в рамках существующей теории, даже если и удастся подсчитать их, они станут лишь еще одной количественной характеристикой экономики.

По моему мнению, наиболее полное представление об экономической системе можно получить, проанализировав систему цен. Цена – это агрегированный показатель, который содержит:

- а) элемент общественно необходимых затрат (стоимость);
- б) элемент экономической политики (налоги);
- в) элемент рыночной конъюнктуры, отражающий приоритеты в области потребления (прослеживается при межвременных сопоставлениях).

Поскольку цена – есть денежное выражение стоимости, а стоимость – есть общественное отношение, институт, то институциональная природа цены очевидна. Через элемент общественно необходимых затрат в цене находят институциональное отражение экономические отношения по поводу производства и обмена. Посредством налогов в экономической системе происходит конечное перераспределение общественного богатства. Значит, в налоговой составляющей цены институционализируются общественные отношения в области распределения (экономическая политика). Третья составляющая цены, отражающая приоритеты в области потребления, тоже имеет институциональную природу. Т. Веблен через термин «демонстративное потребление» показывает, почему люди совершают те или иные приобретения.

Основные макроэкономические показатели позволяют дать количественную оценку функционированию экономики, в то время как система цен отражает качественную, институциональную сторону экономики через потоки трансакционных издержек (в количественном выражении).

При анализе системы цен следует учитывать следующие данные:

- 1) наименование товаров;
- 2) количество продаж каждого товара;
- 3) цены товаров;
- 4) элемент общественно необходимых затрат на производство каждого товара в цене (издержки неоклассического типа, трансформационные издержки);
- 5) налоговую составляющую в цене (включает не только налоги, но и другие подобные платежи государству, а также субсидии);
- 6) элемент, отражающий изменения рыночной конъюнктуры (используется при межвременных сопоставлениях);
- 7) другие издержки трансакционного характера (3-(4+5+6)).

Нижеследующая таблица дает представление о тех данных, которые следует учитывать при анализе положения дел в экономике, отраслях и т.п.

Наименование товара, j	Количество продаж, i	Цена, P	TfC	Трансакционные издержки (TaC)		
				Налоги (+, -)	Δ рыночной конъюнктуры	Другие TaC
1	2	3	4	5	6	7

При необходимости аналогичные таблицы могут быть составлены для анализа положения дел в отраслях, регионах, по формам собственности и т.д. Кроме того, при данном подходе существует реальная возможность подсчета трансакционных издержек на макроуровне. Для этого необходимо из цены (3) вычесть издержки трансформации (4), учесть количество продаж (2) и всю товарную номенклатуру (1), или:

$$TaC = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^k (P - TfC),$$

Анализ системы цен как общая характеристика экономики может быть применен для изучения любой экономической системы в любой период времени и при составлении любой экономической политики. Он поможет выяснить, как функционирует реальная экономическая система. При необходимости каждый элемент (п. 4-7) может быть разбит на подэлементы. Для наглядности информацию целесообразно представлять в виде таблицы (см. выше), в которой п. 1-7 будут расположены в виде столбцов. Информация в строках таблицы будет количественно характеризовать п. 2-7. В п. 5-7 находят отражение потоки трансакционных издержек. При межвременных сопоставлениях необходим учет инфляции. В случае необходимости аналогичные таблицы могут быть составлены для анализа положения дел в отраслях, регионах, по формам собственности и т.д.

Данный подход может дать наиболее объективные сведения о функционировании экономической системы в целом, так как цену исказить практически невозможно из-за ее наглядности и доступности (за любым изменением цены стоит изменение одного из ее компонентов). Но даже если цены некоторого количества товаров не будут соответствовать действительности (что в общем трудно), эти несовпадения не смогут серьезно изменить общую картину, т.к. система цен включает очень большое количество различных товаров и услуг. Трансформационные издержки (равные производственным издержкам неоклассического типа) показывают количественные различия в потреблении факторов производства, т.к. цены факторов производства одинаковы для всех производителей и для всех способов использования. Трансакционные издержки отражают качественные, институциональные условия производства различных товаров и услуг.

Потоки трансакционных издержек показывают, в чью пользу происходит реальное распределение национального богатства в стране. Таким образом, можно дать объективную оценку любой экономической политике.

Кроме того, при данном подходе существует реальная возможность подсчета трансакционных издержек на макроуровне. Для этого необходимо из цены (п. 3) вычесть издержки трансформации (п. 4), умножить на количество продаж (п. 2) и учесть всю товарную номенклатуру (п. 1).

Анализ системы цен как общая оценка функционирования экономики может быть применен для изучения любой экономической системы в любой период времени и при составлении любой экономической политики, в том числе и антикризисной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кругман, П. Возвращение великой депрессии / П. Кругман - М., 2009.
2. Современная политическая экономия / Под ред. П.С. Лемещенко – Мн.: Книжный Дом, 2005. – 472 с.
3. Пригожин, И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой/ И. Пригожин, И. Стенгерс: Пер. с англ. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 312 с.
4. Кругман, П. Великая ложь / П. Кругман - М.: АСТ, 2004.
5. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег/ Дж. М. Кейнс - М., 1978.
6. Стиглиц, Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после кризиса. / Дж. Стиглиц - М., 2011.
7. Сорос, Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос: Пер. с англ. - М., 1999.
8. Антипина, О. Экономическая теория счастья как направление научных исследования / О. Антипина // Вопросы экономики - 2012 - № 2.

9. Allais, M. L'Union europeene, la mondialisation et le cho mage / M. Allais // Rev. des Sciences morale et polit. P. - 1998 - N 2.
10. Хайек, Ф. Пагубная самонадеянность/ Ф. Хайек - М., 1992.
11. Цит. по: Чешков, М.Г. Интеграция науки (философский очерк)/ М.Г. Чешков - М., 1975.

МЕЖДУ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ И РЫНОЧНОЙ ФИРМОЙ: БЕЛОРУССКИЕ ПОВ - ПРЕДПРИЯТИЯ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ВЫЖИВАНИЕ.

Л. П. ВАСЮЧЁНОК

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и право» БНТУ

Аннотация:

Статья посвящена эволюции белорусских предприятий. На основе синтеза неоклассического, институционального и эволюционного подходов показано, что предприятие является воплощением специфической производительной силы обособленной экономической организации, не сводимой ни к рынку, ни к плану. Сформулирован парадокс: в неоклассической теории и в политической экономии социализма предприятие - производственная функция. Определена специфика социалистического предприятия, особенности белорусских советских предприятий, описано превращение белорусского советского предприятия в устойчивую переходную форму - предприятие, ориентированное на выживание - ПОВ, феномен которой стал вызовом экономической теории.

ВВЕДЕНИЕ

Обособленные специфические производственные единицы – предприятия – существовали задолго до индустриального общества, до господства рыночной системы. Но в последние 300 лет именно в них концентрировалась основная хозяйственная деятельность и создавалось богатство современного общества, именно они во многом определили облик доминирующих технологических, социальных, политических и культурных систем, тенденции, проблемы и перспективы мирового экономического развития. Хотя роль экономических организаций как творца существующего экономического порядка является серьезным стимулом к их исследованию, предметом пристального внимания со стороны ученых предприятия стали относительно недавно (последние 100 лет), и сосредоточено оно было на специфической форме предприятия – рыночной (капиталистической) фирме, особенные свойства которой часто рассматривались как универсальные качества любого предприятия. Отождествление общих и специфических свойств рыночных предприятий, скорее всего, не создает проблем при анализе их в сложившемся рыночном хозяйстве. Критичной терминологической и смысловая определенность становится при переходе от плановой (советской) к рыночной экономике, так как она позволяет уловить различия социалистического предприятия и рыночной фирмы, выявить специфику предприятий переходного периода, определить способы их трансформации в конкурентные рыночные организации. Преобразование существующих белорусских предприятий в фирмы, ориентированные на эффективное развитие, возможно, самая фундаментальная задача в обеспечении устойчивого роста экономики

республики. Практика двадцатилетнего постсоциалистического развития многих стран показала, что начать реформы, например, провести либерализацию или приватизацию, гораздо легче, чем добиться реальных изменений в поведении предприятий. Экономическая политика, проводимая без должного анализа ее воздействия на такие специфические феномены как белорусские «субъекты хозяйствования», отличные и от социалистических предприятий и от рыночных фирм, получает неожиданные и нежелательные результаты.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

С началом преобразований в социалистических странах отождествление рыночной фирмы и предприятия стало в русскоязычной литературе практически тотальным, заполонило учебники по экономической теории и тиражируется отечественным образованием [1]. В определениях наличествует грандиозный разброс мнений по поводу предприятия – от предельно общей его характеристики как особой системы до длинного перечня конституирующих его сущность конкретных признаков, обилие которых лишь затемняет проблему. Свою лепту в многоаспектность предмета внесли и правоведы с продолжающейся поныне двухсотлетней дискуссией о предприятии как объекте или субъекте права. Анализом фирмы как феномена рыночной экономики исторически первыми занялись представители неоклассической теории. Неоинституциональный подход вырос из попытки Р. Коуза особым образом решить именно проблему природы фирмы. В 80-е годы XX века появился альтернативный ресурсно-ориентированный подход. Тогда же начала развиваться новая теория инновационной фирмы, не был забыт и эволюционный подход, генетически связанный с идеями Й. Шумпетера.

В неоклассической теории фирма – передающий механизм, трансформирующий колебания спроса на товары в колебания спроса на факторы производства. Преобразование ресурсов в товары происходит с помощью набора некоторых технологий, описываемых как производственная функция. Задача ее состоит в подборе такого объема выпуска, который обеспечил бы минимальные издержки и максимальную прибыль [2]. Фирма здесь – продукт действия эффекта масштаба существующих технологий и относительных цен. Вот почему неоклассическая теория фирмы получила название технологической. Фирма неоклассики является адаптирующейся организацией, которая не развивает новые технологии, товары, рынки сбыта, она их лишь выбирает. Ее деятельность определяется экзогенными ограничениями и меняется в ответ на внешние шоки. Потому фирма в неоклассике лишена внутренней структуры, принимает вид монолитного бильярдного шара, который катится в ту сторону, в которую его гонят изменения внешних для него величин: цен, технологий, вкусов.

Неоинституционализм не отказался от концепции фирмы как агента равновесия, реагирующего на внешние толчки. Но существование фирмы выводится в нем из провалов рынка: фирма возникает там, где рынок не справляется с аллокацией ресурсов [3]. Собственно производство оставлено неоинституционализмом в ведении неоклассической теории с ее абстрактными производ-

ственными функциями, а исследование природы фирмы сведено к анализу структуры контрактов. Современная фирма, активно конкурирующая с соперниками, создающая новые товары и технологии, генерирующая экономический рост, в этой экономической школе так и не появляется.

Ресурсно-ориентированный подход с самого начала вводит анализ конкуренции, конкурентных преимуществ, инноваций. Реальная конкуренция фирм, в отличие от предположений неоклассических и неинституциональных моделей, приводит к накоплению в них уникальных ресурсов, основу которых составляют знания, опыт, умения персонала компании. Эти знания накапливаются только в совместной коллективной деятельности, ими невозможно торговать, их нельзя купить на рынке, их можно только развить в конкретном коллективе. В силу этого знания становятся разными в отдельных командах и определяют разные результаты производства[4]. Однако ресурсно-ориентированный подход абстрагируется от персональных и социальных характеристик в анализе фирмы, в силу чего экономическая организация предстает как не структурированное целое, двойник неоклассической фирмы: единица, генерирующая безликие, социально не персонифицированные знания.

Неоклассический, неинституциональный и ресурсно-ориентированный подходы, затронув каждый существенную сторону явления, так и не обнаружили собственную природу фирмы, что нашло выражение во всеобщей неудовлетворенности определениями, вспыхивающих дискуссиях с прямо противоположными выводами. Конструктивное решение проблемы, на наш взгляд, предложено М. В. Белоусенко в рамках разработанной им общей теории эволюции экономических организаций, в которой предприятие, фирма, бизнес рассматриваются как проявления общей сущности - экономической организации[5]. Под экономической организацией понимается производственная единица, состоящая из команды специализированных субъектов, совместно эксплуатирующих локализованный технологический комплекс, которая координируется совместными соглашениями и иерархией менеджеров. Вспомогательным механизмом, обеспечивающим координацию и устойчивость команды, является кластер формальных и неформальных норм поведения (институциональный кластер), а целью команды – производство продукта для его потребления вне самой организации. Экономическая организация обладает специфической производительной силой, существующей только в деятельности специализированных субъектов, координированной определенным образом.

Специализированная деятельность, а также используемые технические системы индустриального типа таковы, что позволяют сравнительно небольшой группе индивидов получить выигрыш в затратах, качестве и количестве продукта относительно другой такой же команды производителей за счет выявления внутренней экономии. Внутренняя экономия – это любой процесс, происходящий в рамках координируемой группы субъектов, который повышает производительность используемых в ней ресурсов и определяет форму кривой издержек независимо от внешних ограничений функционирования организации. Чтобы производить внутреннюю экономию и таким образом обеспе-

чить устойчивость доли рынка команды, высокую прибыль, которая может служить источником повышения доходов и расширения масштабов производства, что охватывается понятием устойчивого конкурентного преимущества, необходимо сознательное и целенаправленное конструирование особой структуры отношений, которая называется организационной.. В зависимости от того, как в организации накапливаются знания о внутренней экономии, о свойствах рыночных продуктов и сделок, комбинируют факторы производства, повышают их интенсивность, создают новые ресурсы, так складываются издержки трансформации и рыночных трансакций. Величина трансформационных и трансакционных издержек зависит от третьего типа процессов – от механизма управления (организационной структуры).

Задача организационной структуры конкурентной экономической организации состоит в следующем. Фирмы в борьбе за устойчивые конкурентные преимущества должны инвестировать в процесс создания технологических и продуктовых инноваций, что означает рост постоянных издержек, ставящих организацию в конкурентно-невыгодные условия. Поэтому организационная структура фирмы должна сознательно и целенаправленно осуществлять действия, которые быстро трансформируют высокие инвестиции в капитальные активы (high fixed costs, HFC) в низкие издержки единицы новой продукции (low unit costs, LUC): $HFC \rightarrow LUC$ [5,с.94]. Извлечение внутренней экономии и трансформация структуры издержек предполагает перестройку всех процессов, субъектов, затрагивает жизненное положение людей, напряженность труда, доходы, отношения. Чтобы межсубъектные противоречия при познании и утилизации внутренних выгод не блокировали варианты создания устойчивых конкурентных преимуществ, требуется особая мотивационная система - сознательно спланированная, рационально разработанная система воздействий части субъектов организации на другую ее часть с целью направить их поведение на достижение организационных целей. Так как суть организации – особая производительность, особый продукт, то и целью создания мотивационной системы в организации является обеспечение производства организационно-специфического продукта. И достигается эта цель посредством «обратного стимула»: субъектам организации гарантируется значимая доля того особого продукта, который создается командой.

Итак, конкурентная фирма, будучи рыночным воплощением специфической производительной силы, возникающей в обособленной экономической организации, сознательно и целенаправленно реализует в своей деятельности стратегию по трансформации высоких инвестиций в капитальные активы в низкие издержки единицы новой продукции, специально выстраивая мотивационную систему на основе присвоения членами экономической организации специфического продукта их особой производительности (crew productivity income, CPI). Формула эффективного поведения конкурентной рыночной фирмы: $HFC \rightarrow LUC \rightarrow CPI$.

Организационно-специфическая производительная сила, особая производительность и прибыльность современной фирмы, которые достижимы лишь в

ее границах, не производятся не только рынком, что систематически совершенно верно подчеркивает ряд исследователей, начиная с Р. Коуза, но и централизованным планированием, директивной командно-административной системой. Конституирующей чертой предприятия является отделенное от домохозяйства производство продукции не для себя, для использования вне предприятия. При производстве не для себя предприятию необходимо соотнести производимый продукт как минимум с потребностью того, для кого он предназначен, т.е. производить благо, и знать, на каких условиях потребитель получит это благо, т.е. производить ценность. Что является благом, и какой ценностью последнее обладает, в разных системах определяется по-разному. В рыночной экономике продукты в виде денежных цен получают оценку, с одной стороны отражающую полезность и ценность товара для данного конкретного покупателя, готового за него заплатить, а с другой, полезность и ценность этого товара для всех участников обмена и его соотношение со всем миром продуктов, участвующих в обменах. Денежная цена в рыночной экономике, соединяя универсальную и индивидуальную оценку продукта, несет информацию как о предпочтениях и возможностях потребителей, так и о состоянии экономики в целом. Будучи регулятором поведения производителя (если он не следует ценовым сигналам, продукт не будет ни ценностью, ни полезностью), цены, тем не менее, предоставляют самим участникам экономической деятельности право принятия решения о том, что и как производить. Рынок – естественное условие и необходимая предпосылка существования организационно-специфической производительной силы, особой производительности современных экономических организаций, так как он создает пространство их развертывания. Можно согласиться, что не рынок производит организацию, у последней есть собственная природа, но именно рынок позволяет этой природе раскрыться. В свою очередь экономические организации придают «колесам обменов» мощь и глобальность, генерируют новые потоки спроса и предложения, новые продукты и новые потребности и в этом плане создают рынок. В особых экономических организациях, «которые знают, как вести дела» [6, с.284] с их идиосинкразической компетентностью и специфической производительной силой, рынок находит средство разрешения противоречия между всеобщностью и индивидуальностью цены продукта, между общественным, массовым характером производства и частным, персонализированным характером потребления.

В командной экономике оценка продукта формируется иерархией и доводится до участников экономической деятельности. Будучи обязательной, универсальной по форме, эта оценка индивидуальна по содержанию, несет информацию о представлениях иерархии о том, что нужно потребителю, и весьма опосредованно отражает состояние экономики. Производители и потребители не обладают правом принятия решений о том, что и как производить и потреблять. Теоретически командная экономика не предполагает наличия специфической производительной силы и особых экономических организаций. Предприятие здесь – пространственно локализованное технологическое звено единого народно-хозяйственного комплекса, производственная функция. Парадокс за-

ключается в том, что неоклассическая трактовка предприятия оказывается схожей с административно-командной - в обеих игнорируется природа экономической организации как особой производительной силы. На практике, например, в советской экономике, в той или иной мере всегда допускались товарно-денежные отношения, выполнение предприятиями плановых заданий не достигалось чистой технологией, так что предприятия наделялись некоторой самостоятельностью в принятии решений, и в этих границах происходило формирование их организационно-специфической производительной силы. Но организационно-специфическая производительная сила советских предприятий, во-первых, значительно меньше, чем у их рыночных конкурентов, так как всегда намеренно и целенаправленно ограничивалась. А во-вторых, она была направлена не на удовлетворение потребностей в виде платежеспособного спроса, не на трансформацию издержек по типу $HFC \rightarrow LUC$, а на выполнение плана. Все структуры и функции предприятия, его технологический комплекс, включая навыки и квалификацию персонала, учет и отчетность, структуру управления, механизмы принятия решений, характер компетенций, организация внешних контактов были ориентированы на план. Советский экономический ландшафт оказался заселен весьма специфическими, достаточно устойчивыми экономическими организмами, отличными от рыночных фирм. И отличие их состояло не в частностях, к которым в данном контексте можно отнести и уровень технологии, и отношения собственности, и организацию производства, а в главном – в характере их системно-специфической производительной силы.

Сильной стороной централизованной экономики была ее способность мобилизовать масштабные ресурсы и направить их на решение конкретной задачи. Люди и организации в ней рассматривались не в качестве источников особой производительной силы, а в качестве «винтиков», не имеющих самостоятельного значения. Достижение максимального эффекта происходило за счет реализации эффекта масштаба, выбора универсальных жестких технологий и универсального оборудования. Основным мобилизуемым ресурсом был мало-квалифицированный ручной труд, приходилось использовать такую технику, на которой могли работать привычные к простому физическому труду бывшие крестьяне. Этому условию удовлетворяло универсальное оборудование, что создавало предпосылки для массового производства ограниченного числа стандартных изделий [7, с.42]. Технический прогресс внутри предприятий, организованных таким образом, собственно, и не предполагался. Новые технологии применялись на новых заводах, на них же производилась новая продукция. Наибольшее развитие получала не реконструкция существующих мощностей, а новое строительство.

Трудности, с которыми сталкивались предприятия-гиганты, были связаны с проблемой обеспечения выпуска необходимыми ресурсами. В условиях углубляющегося разделения труда внутри каждого из предприятий усиливались натурально-хозяйственные тенденции. Основное производство обрастало комплексом дополнительных производств. Увеличение вспомогательных служб вызвало разбухание ремонтной базы, рост ручного и изменение характера ин-

женерного труда. Главной функцией последнего стало обеспечение производства сырьем и материалами, а не разработка и внедрение новой техники. Собственная творческая роль инженера в поиске внутренней экономии и разработке технических путей ее утилизации на советском предприятии была подавлена. В советской экономике усилия по развитию НТП были сосредоточены не на предприятии. Инициатива чаще всего шла «сверху», критерии эффективности внедряемых новшеств не были определены, отсутствовал реальный заказчик, заинтересованный и ответственный за внедрение достижений. Административная система продуцировала число работ, удовлетворяющих интересы вышестоящих организаций в ущерб как разработке приоритетных направлений в развитии науки и техники, так и потребностям предприятий.

Ориентация на крупное производство не учитывала местные и региональные потребности, которые могли быть более эффективно удовлетворены мелкими и средними предприятиями. Массовое негибкое производство ограниченной номенклатуры изделий способствовало углублению дефицита товаров. Длительный период строительства заводов-гигантов, медленные сроки их окупаемости были одной из причин инфляции. Недооценка мелкой механизации препятствовала повышению эффективности. Снижение производственных издержек преимущественно за счет эффекта масштаба на крупных предприятиях было ограничено и имело тенденцию к убыванию. Перестройка отраслевой структуры тормозилась на фазе распространения технологических нововведений в связи с нехваткой ресурсов и стремлением к получению максимального отраслевого эффекта. Новые технологии появлялись, но не становились преобладающими [8, с.96]. Вместо смены происходило наслаивание технологических укладов, в том числе и внутри предприятий. Экономика выключилась из нормального циклического обновления структуры. Если развитые страны находились в этот период в начале постиндустриального цикла, пройдя два цикла индустриализации [9], то в советской экономике не был завершен первый цикл индустриализации – расширение производства в традиционных отраслях на основе эффективных технологий, отмечалось зарождение второго цикла - перехода к ресурсосберегающей структуре производства, а постиндустриальные технологии использовались ограниченно на предприятиях оборонного комплекса. Социалистические предприятия оказались неспособны обнаружить и утилизировать даже ту внутреннюю экономию, которую можно было извлечь в рамках традиционного индустриального уклада, по своим параметрам наиболее подходящего для централизованной организации. Осуществлять ресурсосбережение и информатизацию без предоставления соответствующих условий и изменения формы экономических организаций стало и вовсе невозможно.

Централизованная система снижала издержки предприятий на ведение операций друг с другом, хотя сами органы управления народным хозяйством тратили на ее создание немало сил. Первоначально (в 30-40-е годы) планирование осуществлялось на основе достаточно узких отраслевых проектировок, в натуральных показателях определялись задания по важнейшим отраслям тяжелой промышленности и на их развитие направлялись имеющиеся ресурсы. На

удовлетворение нужд других отраслей шло то, что оставалось от решения первоочередных задач. Даже тогда, при сравнительно небольшом количестве крупных предприятий - около 1100 по материалам Явлинского [10, с.38] - планы не были сбалансированными, содержали неувязки и диспропорции. В 60-70-е годы были предприняты попытки перехода к комплексному планированию. Число составляемых плановых показателей оценивалось в огромную величину — 2,7–3,6 млрд., в том числе в центре утверждалось порядка 2,7–3,5 млн. [7, с 41-42] Большая часть этих показателей (до 70%) приходилась на распределение материалов и планирование поставок. Госплан, Госснаб, министерства, региональные плановые органы активно занимались организацией транзакций.

Транзакционные издержки существовали и на уровне государства, и на уровне предприятия. Хотя, казалось бы, раз есть руководящие органы, то транзакционные затраты для предприятия излишни. На самом деле предприятия все равно должны были нести эти издержки. С расширением номенклатуры продукции, ростом количества предприятий плановые балансы приобретали все более обобщенный характер, происходило понижение качества согласования производства и распределения продуктов. Противоречие между продуктовой и отраслевой классификацией не решал и межотраслевой баланс. Планирование от достигнутого фактически основывалось на нормах затрат предыдущих лет, было хронически консервативным. Решения принимались и исполнялись медленно, адаптация к изменяющимся условиям тормозилась. Предприятия составляли проекты планов работы, защищали их в вышестоящих органах, потом корректировали их, и так повторялось не раз. Ресурсы расходовались не только на оплату труда специалистов, поиски информации, подготовку многостраничных документов, поездки в центр, но и на благосклонность нужных лиц при принятии решений. Чтобы получить недостающее оборудование, предприятие нередко выпускало сверхплановую продукцию, поставляло ее вне плана. Образовывались цепочки взаимодействий, которые обеспечивали хозяйственную деятельность «рядом» и помимо плана - параллельная экономика как реакция предприятий на «провалы» плана, на слишком высокие, почти запретительные издержки централизованной координации.

Любой план изначально разрабатывался в натуральных показателях. Цены, установленные государственными органами, при этом рассматривались как вспомогательный учетный инструмент, позволявший агрегировать плановые задания для отдельных предприятий в единые планы всего народного хозяйства. Однако итоговые плановые задания (за исключением важнейших номенклатурных позиций) утверждались в стоимостном выражении – в виде планов по валовому выпуску. Это давало возможность предприятиям играть на ассортиментных сдвигах, навязывая потребителям ту продукцию, которую проще было произвести с учетом дефицита ресурсов. План гораздо легче выполнялся при условии: большие объемы ресурсов → рост выпуска в стоимостном выражении при сохранении физического объема, т. е., при высоких удельных затратах на единицу продукции. Задача работы конкурентной фирмы по трансформации высоких капитальных издержек в низкие удельные издержки новой про-

дукции HFC→LUC для социалистического предприятия превратилась в задачу HFC (high fixed costs) → HUC (high unit costs,) – преобразовать высокие капитальные затраты в высокие удельные затраты единицы псевдо новой продукции. Для ее решения руководство предприятия вступало в постоянные переговоры с поставщиками о снабжении предприятия ресурсами и в торги с вышестоящими органами о признании плана по валовому выпуску выполненным, несмотря на отклонения по ассортиментным позициям[11]. Достижения в реализации стратегии HFC → HUC успешными «переговорщиками» приводили к целому ряду последствий, в числе которых и затратный характер советской экономики, и необоснованная дифференциация в снабжении ресурсами и в оплате труда, и отсутствие единых критериев в оценке деятельности предприятий, и нарастающие десятилетиями диспропорции, и техническое отставание.

Из положения социалистического предприятия в системе трансакций в плановой экономике вытекало несколько важных его свойств. 1). Концентрация специфической производительной силы предприятия и его руководства на производственных и технологических процессах. 2). Ограничение управления оперативными функциями при коротком горизонте планирования. 3). Пренебрежение финансовыми вопросами в условиях мягких бюджетных ограничений. 4). Вовлеченность в систему неформальных, вплоть до коррупционных практик, переговоров с вышестоящими органами об объемах плановых заданий и ресурсов, выделяемых предприятию, а также с поставщиками и потребителями – об условиях поставок продукции.

Перечисленные черты были типичны для предприятий во всех социалистических экономиках. Однако в СССР имелись особенности, во многом повлиявшие на дальнейшую судьбу советского, в том числе белорусского, предприятия. Масштаб и детальность системы централизованного планирования в СССР обусловили низкую степень самостоятельности предприятий. Они не располагали реальной информацией о ситуации в экономике. Их опыт горизонтальных взаимодействий с другими предприятиями ограничивался согласованием условий производства и поставки продукции в рамках утвержденных планов. Производственная деятельность вне государственной собственности до конца 1980-х годов была уголовно наказуемой, тогда как в большинстве стран Восточной Европы была разрешена мелкая частная собственность и кооперативы, действовавшие в торговле и сельском хозяйстве

Политика по повышению концентрации и специализации производства, активно проводившаяся в СССР в 1960–1970-е годы, стала причиной формирования неконкурентной промышленной структуры с ограниченным числом поставщиков и потребителей. Руководители предприятий хорошо знали друг друга, директорский корпус представлял собой сплоченную неформальную корпорацию. Высокая специфичность производственных активов советских, в том числе белорусских, предприятий также предопределяла их сильную зависимость от смежников и стала причиной более глубокой дезорганизации их деятельности после начала реформ по сравнению со странами Восточной Европы.

Опережающими темпами развивалась военная промышленность. В результате в сравнении с другими социалистическими странами в СССР был гораздо выше удельный вес предприятий, которые принадлежали к военно-промышленному комплексу и зависели от заказов на военную продукцию. В полной мере это касается и белорусской промышленности. Поэтому резкое сокращение военных расходов с началом реформ сильнее отразилось на положении предприятий.

В силу более долгого существования плановой системы и большей изоляции от мирового рынка в СССР наблюдались более глубокие ценовые диспропорции. Они порождались как централизованным установлением более низких цен в некоторых отраслях, так и стремлением предприятий к завышению цен на свою продукцию в целях выполнения плана по стоимостным показателям. Этой тенденции препятствовал административный контроль центральных ведомств, однако он был достаточно эффективен лишь в сырьевых отраслях. Там, где продукция была более дифференцирована, предприятия обходили его за счет игры на ассортиментных сдвигах. С течением времени цены на сырьевые ресурсы относительно занижались, а цены на гражданскую продукцию конечных отраслей завышались по сравнению с ценами мирового рынка[11]. Исторически сложившееся относительное завышение издержек и цен во многом предопределило неконкурентоспособность белорусских предприятий не сырьевых отраслей после либерализации цен и внешней торговли.

Советская модель плановой экономики была консервативной, предприятия не имели опыта функционирования в условиях реформ. В Восточной Европе еще в конце 1960-х годов начались попытки реформирования плановой системы и внедрения элементов рынка, в том числе свободного ценообразования. Малые экономики Восточной Европы также исторически были более открытыми. В Китае процесс преобразований начался в 1979 г., но до этого предприятия пережили несколько волн централизации и децентрализации, а также период «культурной революции». Белорусские же предприятия имели опыт советских экономических экспериментов конца 1970-х – начала 1980-х годов, сводившихся к различным схемам распределения фондов экономического стимулирования. В силу большей экономической и идеологической закрытости предприятия имели мало прямых контактов с западными фирмами, у директоров отсутствовали знания о современной рыночной экономике.

Специфическая задача предприятия - мотивация участников организации к совместной специализированной деятельности, к достижению общекомандных целей, а также создание атмосферы кооперации и доброжелательности, обеспечивающих особую командную производительность – решалась для социалистического предприятия извне - путем огосударствления рабочей силы. Условия предоставляемой работы, ее содержание, системы оплаты определялись не предприятием, а государственными органами, они же формировали репрессивный аппарат, законодательно ограничивали формы протеста[7, с. 52]. Организованное на государственном уровне внеэкономическое принуждение к труду, с одной стороны, сузило возможности предприятий в создании специфических

мотивационных систем, а с другой, способствовало росту неограниченной реальной власти заводской администрации над работниками, вытеснению экономических методов управления внеэкономическими, резкому ухудшению социально-психологического климата на производстве и в стране в целом. Государство определяло стандарты бытия человека во всех сферах в соответствии с местом, которое он занимал в партийно-государственной иерархии. Огосударствление происходило не только в производстве, но и в распределении, обмене и потреблении. Особенно наглядно это проявлялось в распределении. Первоначально здесь господствовали уравнивательные тенденции. Их развитию способствовала существовавшая в первой половине 30-х годов и в годы Великой Отечественной войны карточная система, а также широко распространенный в 50-60-е годы принцип примерно равной оплаты за разный труд, что вызвало падение стимулирующей роли заработной платы. В годы застоя к этому добавились практика выплаты незаработанных премий, рост различных привилегий в зависимости от места в партийно-государственной иерархии, нетрудовые доходы. Система мотивации развивалась в направлении, противоположном присвоению специфического продукта экономической организации его создателями.

Наличие широких маргинальных слоев – еще одна важная черта производительной команды советского предприятия. Их развитию способствовали массовая миграция из деревни в город, люмпенизация интеллигенции и наличие многообразных слоев неполноправной рабочей силы (зеки, стройбат, дисбат, обитатели лечебно-трудовых профилакториев, психоневрологических диспансеров). Склонность к сотрудничеству, атмосфера кооперации и доброжелательности – важнейшие составляющие особой производительной силы предприятия – получили на советском предприятии специфическое воплощение. Образ социалистического лагеря возник отнюдь не на пустом месте. Законченная формула стратегии поведения социалистического предприятия выглядит как НФС → НУС → SLHI (state limited hierarchy income - ограничиваемые государством доходы в зависимости от положения в иерархии, причем далеко не всегда официальной).

Производительные команды белорусских предприятий отличались несколькими чертами. Они создавались исторически позже, когда внеэкономическое принуждение к труду приняло более мягкие формы, криминальные нормы и правила поведения в хозяйственной жизни не получили распространения. Уравнивательные тенденции, неоправданная дифференциация доходов присутствовали в полной мере. Тем не менее, отмеченные особенности производительных команд белорусских предприятий в купе с более современным техническим уровнем и более низкими транзакционными издержками (так как они создавались исторически позже), позволяют констатировать наличие у них особой производительности, отличавшей их от других советских предприятий. И для производственных команд белорусских предприятий, не слишком успешных в «плановых торгах» и коррупционных практиках, но обладающих производственным потенциалом и достаточной компетентностью, более предпочти-

тельной представлялась стратегия, подобная первой части стратегии конкурентной рыночной фирмы HFC→LUC.

Систематическое ограничение специфической производительной силы предприятия, свойственное советской экономике, привело к нарастанию кризисных тенденций, дало толчок изменениям, происходившим по нескольким направлениям. Первое - допуск частной инициативы. Были приняты законы об индивидуальной трудовой деятельности и о кооперации, разрешена деятельность частных малых предприятий. Государственным предприятиям было позволено создавать малые фирмы и совместные предприятия с участием иностранных партнеров. Цены на их продукцию жестко не регулировались. Удельный вес этого по сути частного сектора в советской экономике был мал для того, чтобы оказать серьезное влияние на поведение государственных предприятий. Но наличие двух секторов запустило механизмы скрытой приватизации в виде использования государственной собственности в частных интересах и получения доходов на разнице в условиях деятельности государственных и частных фирм.

Второе - расширение самостоятельности государственных предприятий. Эта линия экономических преобразований считалась основной. Она всемерно поддерживалась директорами предприятий, которые хотели выйти из-под контроля вышестоящих органов, Важным шагом в этом направлении стал закон о государственном предприятии, предусматривавший создание советов трудовых коллективов и введение выборности директоров, что фактически делало руководителей предприятия независимыми от вышестоящих органов. По согласованию с отраслевым министерством разрешалась аренда предприятия трудовым коллективом с последующим выкупом за счет прибыли, ставшая одним из проявлений номенклатурной приватизации. Вскоре появился и другой ее инструмент – форма акционерного общества, которая позволила превращать в негосударственные общества не только предприятия, но и звенья отраслевого управления (министерства, их подразделения). Расширение хозяйственной самостоятельности при сохранении прежней системы финансово-кредитных отношений дало толчок к реализации групповых интересов. В условиях неконкурентной среды это стало весомым фактором усиления макроэкономической несбалансированности. Освобожденные от централизованного контроля советские предприятия активизировались в реализации стратегии HFC → HUC→ UHI (unlimited hierarchy income – неограниченные доходы в рамках иерархии), что вызвало эскалацию растраты ресурсов, рост цен, бартер, взаимные неплатежи.

Третье направление изменений – развитие рыночных отношений. Произошла легализация сложившегося в плановой экономике бюрократического рынка, где позиция участника определялась его положением в социальной иерархии, своеобразным административным весом. Посредством бюрократического рынка на всех уровнях приходящей в упадок централизованной системы разные слои иерархии стали извлекать из своего положения не только косвенные, но и прямые денежные доходы: HFC → HUC→ UMHI (unlimited monetary hierarchy

income – неограниченные денежные доходы в зависимости от положения в иерархии). Начался переход от общей иерархической (под видом государственной) собственности, которой владела иерархия как целое, к частной иерархической (тоже сначала под видом государственной) собственности отдельных ее представителей. Одновременно происходила своеобразная «мультипликация» иерархий на постсоветском пространстве. Первоначально преобразование собственности осуществлялось в виде скрытой приватизации в форме передачи имущества отдельным предприятиям (а реально их директорам) на основе права полного хозяйственного ведения. Ключевым моментом явилось то, что широкими правами руководители государственных предприятий были наделены вне всякой связи с ответственностью за результаты деятельности. С ослаблением и последующим фактическим разрушением централизованного управления общая иерархическая собственность все больше стала превращаться в частную иерархическую собственность уже и по форме. После устранения союзного центра обладателем фактических правомочий стала высшая республиканская номенклатура. Она и выступила группой, предъявившей спрос на массовую и масштабную легальную приватизацию как таковую. В результате этого этапа приватизации возникала легальная частная иерархическая (уже не государственная по форме, но номенклатурная по применяемым нормам и правилам) собственность.

Трансформация советской политической и экономической системы привела к возрастанию неопределенности в условиях хозяйствования белорусских предприятий. Отказ от централизованного планирования лишил предприятия главного канала информации о том, что и на каких условиях им следует производить, поставил под угрозу их взаимодействие с другими участниками хозяйственной деятельности. Успех в реализации стратегии НФС → НУС в этот период зависел от доступа к ресурсам – финансовым и сырьевым, преимуществами в котором располагали бывшие союзные министерства и ведомства, преобразованные в акционерные общества, сырьевые предприятия и финансовые организации, опосредующие движение государственных денежных средств. Среди белорусских предприятий таких было немного. Первоначально предприятия могли извлекать доходы из разницы цен в государственном и частном секторах, но после либерализации цен в 1992 году возможности белорусских предприятий в этой сфере резко сократились вследствие завышения цен, существовавшего в СССР в обрабатывающих секторах. Либерализация внешнеэкономических связей предоставила возможности для извлечения «экспортной ренты» за счет игры на разнице цен внутреннего и мирового рынка. Заниженный курс рубля в этот период способствовал росту экспортных операций (прежде всего с сырьевыми товарами), стимулов для изменения стратегии было мало. Но одновременно с экспортом внутренний потребительский рынок стал насыщаться дешевыми импортными товарами, поступавшими из Польши, Китая, Турции по каналу «челночной» торговли. Спрос начал переключаться с псевдо новой и дорогой белорусской продукции на товары конкурентных рыночных фирм. Открытие рынков вызвало радикальное изменение положения

белорусских предприятий. Чтобы стать конкурентоспособными, они должны были занять иное, чем в плановой экономике, место в разделении труда, в том числе мировом, приспособить воспроизводство к другим пропорциям обменов, преобразовать свою внутреннюю и внешнюю структуры в соответствии с новыми соотношениями и новыми правилами, выработать другие цели и стратегию поведения, т. е. пройти серьезную системную - имущественную, правовую, финансовую, организационно-управленческую, мотивационную и технологическую - реструктуризацию.

В классической теории изменения внешней среды – через либерализацию цен, отказ от субсидий со стороны государства и появление конкуренции с частными и иностранными фирмами – создают стимулы к преобразованию предприятий. Если позволить ценовому механизму действовать свободно, то, следуя сигналам цен, экономические агенты построят эффективные экономические организации. На практике либерализация цен и внешнеторговой деятельности - ключевые шаги при переходе советского планового хозяйства к рыночной экономике - при накопившихся в СССР диспропорциях, галопирующей инфляции и обвальном падении курса рубля, сокращении государственных расходов и внутреннего платежеспособного спроса не позволили рынку стать координирующим механизмом, заменившим план. И дело не только в том, что ценовые сигналы были рассогласованными и хаотичными. Денежные цены в рыночной экономике несут конструктивную информацию субъектам, ибо отражают сложившиеся пропорции разделения труда, распределения ресурсов и их оценку субъектами платежеспособного спроса и предложения. Освобожденные цены при несоответствии продукционной структуры советской экономики потребностям населения, т. е., при перекосах предложения, при несоответствии доходов разных слоев советской социальной структуры продуктивности предлагаемых ими факторов производства, т. е., при перекосах спроса, отразили лишь глубину и масштабы диспропорций. Опять же теоретически, со временем, по мере перелива ресурсов и устранения социальных барьеров, должны установиться цены, балансирующие спрос и предложение. В идеале именно эти равновесные цены и являются исходным пунктом становления рыночной фирмы. Но перелив ресурсов и изменение социальной структуры при прочих равных условиях детерминированы как минимум временем оборота основного капитала и сменой поколений, поэтому предприятия вынуждены длительный срок работать в условиях неравновесного, «шумного», искажающего информацию рынка.

И раздававшиеся в этот период упреки в адрес белорусских предприятий в медленной их адаптации к сигналам рынка справедливы лишь отчасти. Они предполагают, что существовал равновесный рынок, к которому консервативные белорусские предприятия не желали приспособливаться. Реальность же состояла в том, что «либерализованный» неравновесный постсоветский рынок посылал производителям столь противоречивые и неадекватные сигналы, что адаптация к ним была губительна для значительной части белорусских предприятий. Наряду с этим унаследованные от планового хозяйства структурные и

ценовые диспропорции обеспечивали другим постсоветским экономическим организациям возможность извлечения переходной ренты при наличии двух секторов – самостоятельных государственных предприятий и вновь создаваемых частных фирм. В предпочтительном положении оказались предприятия сырьевых и перерабатывающих отраслей, контроль за которыми сулил доходы, базирующиеся на разнице между внутренними и мировыми ценами. Наиболее эффективные предприятия не капиталоемкого сектора (пищевая, легкая промышленность, деревообработка, торговля и т. д.) также без особых вложений могли обеспечить потенциально высокую отдачу за счет быстрого оборота капитала при работе на внутренний рынок. Большинство предприятий, сконцентрированных в капиталоемких высокотехнологичных отраслях, а также обремененные социальными активами градообразующие предприятия попадали в состояние «плохого равновесия» [9, с. 99]. В силу неконкурентоспособности на мировом рынке они не представляли собой источник потенциальных долгосрочных доходов и одновременно требовали наибольших вложений основного капитала.

Предприятия первых двух групп не имели стимулов к глубокой реструктуризации, за исключением стремления к закреплению контроля руководства над финансовыми потоками, воплотившегося, в частности, в инсайдерской приватизации. Приватизация в Беларуси начиналась типично для большинства постсоветских стран. В 1991 г. Совет министров Беларуси заложил правовые основы преобразования государственной собственности. И уже в этом году было акционировано или выкуплено 19 предприятий республиканской собственности и 42 предприятия коммунальной собственности [12, с. 67]. В 1991–1992 гг. наиболее распространенными способами были выкуп арендованного имущества арендными коллективами, либо выкуп государственного имущества трудовыми коллективами. Позже к средствам выкупа государственного имущества прибавились именные приватизационные чеки, членам трудовых коллективов устанавливались льготы при приобретении акций своих предприятий. При таком механизме приватизации белорусские предприятия сразу же попадали под контроль инсайдеров. В полном соответствии с теоретическими положениями наибольшая доля приватизированных предприятий к 1995 году пришлась на сферы с быстрым оборотом капитала: лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность, промышленность строительных материалов, легкую и пищевую [13, с. 300, 355, 415].

Предприятия третьей группы не имели ни стимулов, ни возможностей для преобразований, даже формальных – например, в ОАО, а широкие права руководителей государственных предприятий в распоряжении активами без соответствующих механизмов ответственности создавали объективные предпосылки для оппортунистического поведения – в форме вывода ликвидных активов с предприятий, управляемых директорами, на подконтрольные уже только им компании. Тем самым консервировалась исторически сложившаяся неэффективная структура рынков, а кризисное положение подобных предприятий усугублялось. Основной целью предприятий стало выживание (самосохранение) в

новых условиях. Белорусское советское предприятие в начале 1990-х годов превратилось в переходную форму - предприятие, ориентированное на выживание – ПОВ[14], феномен которой не вписывался в стандартные предсказания экономической теории и стал для нее вызовом.

Характеризуя особенности поведения частных предприятий, следует подчеркнуть, что стимулирование частного сектора наряду с приватизацией госсектора было существенным элементом экономической политики. Предполагалось, что новые фирмы, возникающие в форме малых и средних предприятий, смогут привнести рыночный дух инициативы и предприимчивости в бывшую плановую экономику. Возникшие еще в 80-х частные предприятия в основном действовали не в производственной, а в торговой сфере и зарабатывали прибыль главным образом на разнице цен между государственным и частным сектором, а после либерализации цен – на неравновесии советской экономики.

Существенное влияние на развитие частного сектора оказала налоговая политика. В начале 90-х годов в целях решения проблемы острого бюджетного дефицита был введен 28%-ный налог на добавленную стоимость, а также 40%-ные социальные отчисления от фонда заработной платы, начисленной работникам[15]. Этот шаг, означавший существенный рост издержек всех предприятий, в сочетании с либерализацией цен в условиях высокой монополизации экономики привел к острому кризису ликвидности. Но последствия этого кризиса были неодинаковыми для госпредприятий и частных фирм. Государственные предприятия могли получить кредиты на заработную плату в государственных банках или в банках, созданных с их участием. Они были интегрированы в сложившиеся хозяйственные связи и, опираясь на неформальные отношения внутри директорского корпуса, отгружали продукцию своим традиционным потребителям в долг, таким же образом получая сырье, материалы и комплектующие от традиционных поставщиков. В целом они продолжали легально функционировать, начисляя и уплачивая вновь введенные налоги. Напротив, фирмы частного сектора, выполнявшие функции перераспределительного придатка плановой экономики, в условиях либерализации цен и резкого повышения налогов столкнулись с проблемами. Спрос на их услуги был эластичен и сократился в разы. Поэтому частные предприятия были вынуждены прибегать к любым возможным способам сокращения издержек, включая внедрение разнообразных схем уклонения от уплаты налогов. Последнее облегчалось тем, что руководство республики, декларировавшее высокие налоговые ставки, еще не обладало аппаратом для администрирования сбора налогов. Государство фактически подтолкнуло частный сектор к массовому уходу от налогов и возникновению «серого» бизнеса, основанного на неучтенном наличном обороте, тем более что нелегальные практики ведения дел для него были привычными. В начале 90-х государство фактически закрывало глаза на подобные формы существования частных предприятий.

Столь бурное развитие частных предприятий в полулегальных и нелегальных формах имело противоречивые последствия. С одной стороны, смягчались социальные проблемы и создавались новые рабочие места. Но с другой сторо-

ны возникал эффект недобросовестной конкуренции – когда при номинально одинаковых условиях налогообложения часть предприятий практически не платила налогов. Эта конкуренция стала одной из причин того, что предприятия, изначально платившие налоги, стали генерировать налоговые неплатежи, а для расчетов с поставщиками использовать бартер и денежные суррогаты. В результате в республике к середине 90-х сложилась своеобразная двухсекторная модель экономики. Первый сектор, представленный преимущественно новыми частными предприятиями, специализирующимися на торговых и финансовых операциях и извлекавший ренту за счет накопленных ранее структурных и ценовых диспропорций, в целом процветал. Второй сектор, представленный в основном государственными и приватизированными производственными предприятиями, плохо адаптированными к условиям рынка, пребывал в кризисе. Распыленная структура и неопределенность прав собственности создавали в этом секторе стимулы к выводу ликвидных активов, ограничивая и без того узкие возможности реструктуризации. Для обоих секторов было характерно, что чем более рыночным становилось поведение отдельной фирмы, тем глубже она интегрировалась в неформальную экономику. Подобная экономическая система, которая в ее официальной части поглощала больше ресурсов, чем производила стоимости, и функционировала за счет заимствований, должна была либо получать систематические внешние источники существования, либо сползала в серьезный экономический и политический кризис.

ВЫВОДЫ

Суммируя черты ПОВ в его белорусской ипостаси, можно констатировать, что, в отличие от рыночной фирмы, стремящейся к получению прибыли и развитию бизнеса, для государственных и приватизированных предприятий была характерна ориентация на выживание в новых условиях. Некоторые предприятия этого сектора приобретали статус частных, но реально главным действующим лицом в них оставался директор, пользовавшийся поддержкой трудовых коллективов и властей в своем противостоянии с внешними инвесторами. Именно его интересы определяли поведение предприятия. Теория связывает причины отождествления целей фирмы с целями менеджеров со слабой конкуренцией на товарных рынках и рынке наемного труда управляющих, с отсутствием контроля через финансовые рынки и неэффективной системой стимулов и ответственности менеджеров [16]. Все эти обстоятельства были в полной мере присущи белорусской экономике в начале 1990-х годов при замещении механизмов административного контроля и регулирования (в том числе партийной ответственности) кланово-иерархическими отношениями легализованной параллельной экономики.

Отличие новых частных предприятий от рыночной фирмы заключалось в том, что в условиях крайней нестабильности и неопределенности внешней среды они преимущественно были ориентированы на краткосрочное извлечение прибыли, не ставя целей поиска и утилизации внутренней экономии. Такие предприятия активно пользовались возможностями присвоения переходной

ренды. Главным действующим лицом в частных компаниях был основатель бизнеса, одновременно выполнявший функции собственника и менеджера. Существенной чертой, которая предопределяла поведение предприятий в обоих секторах, была слабость бюджетных ограничений, вытекавшая из слабости государственных институтов. Следствием этого стали широкие возможности реализации ими стратегии захвата государства, проявлявшиеся в получении субсидий и льгот, уклонении от уплаты налогов и таможенных пошлин. Все это снижало для ПОВ стимулы к реструктуризации и развитию бизнеса.

Но не все переходные предприятия нового частного и государственного секторов, избирали стратегию захвата государства. Те, кто обладал достаточной компетенцией для извлечения внешней доходности из неравновесия рынков, для поиска и утилизации внутренней экономии, следовали иной стратегии. Тем более что барьеры входа на некоторые рынки были очень низкими, значение имели не связи с властью, а способность предложить новые товары и услуги по приемлемым для потребителя ценам. Бизнес мог дистанцироваться от власти. Как и в случае с переходной рентой, данная ситуация также была характерна для определенных секторов экономики и прежде всего малого и среднего бизнеса, ориентированного на конечные потребительские рынки. Но стратегия оказывалась относительно успешной лишь тогда, когда изначально существовали некоторые условия для развития - в виде транспортной, торговой, информационной, телекоммуникационной инфраструктуры, человеческого капитала и т.д., что было характерно для крупных городов или добывающих регионов. В остальных случаях предпринимательская активность оказывалась неспособной преодолеть общие неравновесные тенденции. Каждая из этих стратегий опиралась на определенные ресурсы — рентные или инфраструктурные. Там, где подобные ресурсы отсутствовали, ни одна из стратегий не давала результатов. Помимо отраслевой специфики на выбор стратегий поведения предприятия существенно влиял предшествующий опыт. При прочих равных условиях преимущество в контактах с властью получали те, кто уже в конце 1980-х гг. обладал определенным стартовым капиталом - будь то финансовые ресурсы или личные связи в новом госаппарате. Предприниматели, не имевшие такого стартового капитала, были вынуждены ориентироваться на стратегию использования инфраструктурных условий. Особое место здесь занимал Минск — как регион с наиболее развитой инфраструктурой и человеческими ресурсами и одновременно как столичный город, на потребительский рынок которого систематически выплескивались доходы, генерируемые в рамках модели захвата государства.

Успешную стратегию ПОВ, основанную на захвате государства, в можно описать как LFC (low fixed costs – низкие капитальные затраты) → LUC (low unit costs – низкие удельные затраты за счет неплатежей партнерам, государству и рабочим) → TR (transitional rent – переходная рента). Стратегия поведения ПОВ, основанная на извлечении доходов из инфраструктурных ресурсов, выглядит как LFC (low fixed costs – тоже низкие капитальные затраты за счет поиска лакун в инфраструктуре) → LUC (low unit costs – низкие удельные за-

траты) → DI (differential income – дифференциальный доход). За внешним сходством стратегий скрывается существенная разница в содержании и перспективах. По мере накопления доходов и установления определенных «правил игры» ПОВ второй группы могут перейти к стратегии конкурентной фирмы HFC→LUC. Эффективное рыночное развитие предприятий в республике существует, например, группа компаний «Алютех», ставшая лидером рынка роллетных систем стран Восточной Европы[17], но в силу ряда обстоятельств не оно определило доминирующее поведение белорусских предприятий. ПОВ, реализующие стратегию захвата государства, для указанной эволюции не имеют ни стимулов, ни компетенций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическая теория: учебник, 2-е изд. перераб. и доп. / Н.И. Базылев [и др.] ; под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – Мн.: БГЭУ, 1997. – 550 с.; Сажина, М.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма, 2007. - 672 с.
2. Введение в рыночную экономику: учеб. пособие для экон. спец. вузов / А.Я. Лившиц [и др.] ; под ред. А.Я. Лившица, Н.И. Никулиной. – М.: Высшая школа, 1995. – 447 с.
3. Коуз, Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы»: Сборник / Р. Коуз [и др.] ; под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. - М.: Дело, 2001. – С. 33-52.
4. Катъкало, В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Катъкало // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент».- 2002.- №4.- С. 20-42.
5. Белоусенко, М.В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики. - Донецк: ДонНТУ, 2006. - 432 с.
6. Уинтер, С. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации / С. Уинтер // Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы»: Сборник / Р. Коуз [и др.] ; под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. - М.: Дело, 2001. – С. 268-293.
7. Постсоветский институционализм - 2006: Власть и бизнес: [ежегодный альманах] / А.А. Алетдинова [и др.] ; редакционный совет: Р.М. Нуреев [и др.] – Ростов-на Дону: Наука-Пресс, 2006.- 512 с.
8. Теоретические и методологические основы структурной перестройки экономики Беларуси / В.Н. Шимов [и др.] ; под ред. В.Н. Шимова, Я.М. Александровича. - Мн.: НИЭИ, 1996. – 331 с.
9. Кудров, В. Структурные преобразования в европейских странах / В. Кудров // Экономист. - 1993. - №1. – С. 85-90.
10. Явлинский, Г.А. Социально-экономическая система России и проблема ее модернизации: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.01 / Г.А. Явлинский. – Москва, 2005. – 349 с.

11. Долгопятова, Т.Г., Ивасаки, И., Яковлев, А.А. Российский бизнес 20 лет спустя: путь от социалистического предприятия к рыночной фирме / Т.Г. Долгопятова, И. Ивасаки, А.А. Яковлев // Мир России. - 2009. - № 4. - С. 89-114.
12. Ракова, Е., Шиманович, Г. Приватизация или внешний долг? Варианты финансирования внешне - торгового дефицита Беларуси / Е. Ракова, Г. Шиманович. – СПб.: Невский простор, 2007. – 87 с.
13. Народное хозяйство Республики Беларусь: Стат. ежегодник.– Мн.: М-во статистики и анализа РБ, 1996.
14. Айкс, Б., Ритерман, Р. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода / Б. Айкс, Р. Ритерман // Вопросы экономики. - 1994. - № 8. - С. 31-39.
15. Методические указания Государственного налогового комитета Республики Беларусь от 14.01.1992 №1 «О порядке исчисления налога на добавленную стоимость» [Электронный ресурс] / Белорусский правовой портал PravoBY.info – Режим доступа: – <http://pravoby.info/docum09/part36/akt36086.htm> Дата доступа: 07.07.2011; Василевская, Т.И. Налоги: методика исчисления и пути оптимизации / Т.И. Василевская. - Мн: ООО «Скарына», 1995. – 126 с.
16. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенч.» контракция / О. Уильямсон.- Спб.: ГИПК «Лениздат»: CEV Press, 1996. -702 с.
17. Бутовская, И. «Алюминиевая» команда / И. Бутовская // Бизнес-ревю. - Сентябрь 2010. - №8(81) – С. 26-32.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.5

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. И. ЛУЧЕНОК

доктор экономических наук, профессор,
Институт экономики НАН Беларуси

Аннотация:

В статье исследуются проблемы государственного регулирования инфляционных процессов в экономике Республики Беларусь. Показано, что в после девальвации белорусского рубля в 2011 году в белорусской экономике стала доминировать инфляция предложения (издержек), что резко понизило эффективность монетарных мер регулирования экономики. Даны рекомендации по дополнению денежно-кредитных рычагов ограничения инфляции инструментами антимонопольной политики, введению дополнительных мер социальной защиты населения на основе совершенствования показателей оценки уровня инфляции.

ВВЕДЕНИЕ

В экономической литературе распространена точка зрения, что одной из целей государственного регулирования является подавление инфляции [1]. Похожая трактовка гласит, что «антиинфляционная политика – это комплекс мер по регулированию экономики направленных на борьбу с инфляцией» [2]. То есть, авторы такого подхода предполагают, что инфляция сама по себе зло, и с ней непременно нужно бороться, желательно - до полной победы. Вместе с тем, есть и более взвешенные подходы к регулированию инфляционных процессов. В частности, есть мнение, что главная цель антиинфляционной политики – сделать инфляцию управляемой и ослабить ее негативные социально-экономические последствия [3]. Есть точка зрения, что управление инфляционными процессами представляет собой совокупность инструментов государственного регулирования, направленных на снижение инфляции. Сторонники данной точки зрения пытаются найти ответ на вопрос: нужно ли ликвидировать инфляцию вообще, путем радикальных мер, или более предпочтительной будет адаптация ее относительно невысоким темпам? Они считают, что цель антиинфляционной политики заключается в том, чтобы сделать инфляцию управляемой, а ее уровень – достаточно умеренным [4].

Правоту тех или иных авторов можно оценить, исходя из целей экономического развития страны. Применительно к условиям Республики Беларусь, целями макроэкономического регулирования обычно считаются по уменьшающейся степени значимости: обеспечение высоких темпов экономического ро-

ста, достижение внешнеэкономического равновесия и минимизация темпов инфляции. В этом случае минимизация темпов инфляции считается важной, но не первоочередной задачей.

Между тем, в основе эффективной долгосрочной макроэкономической политики, по мнению большинства ученых-экономистов, должно лежать обеспечение сбалансированного экономического развития. Под сбалансированностью следует понимать не только соответствие и взаимоувязку развития отдельных отраслей, объемов производимой продукции и услуг, потребности в них, но и соответствие товарных и денежных потоков. Сбалансированный экономический рост подразумевает под собой наличие устойчивого развития экономики без резких изменений и спадов, стабильность цен, поддержание равновесного внешнеторгового баланса, стабильный обменный курс национальной валюты, высокий уровень занятости трудоспособного населения. Сбалансированность предполагает, что величина и структура совокупного спроса совпадают с аналогичными параметрами совокупного предложения, т.е. если весь произведенный продукт будет потреблен.

Нарушение сбалансированности может привести к существенным проблемам в достижении поставленных целей социально-экономического развития. В частности, чрезмерное эмиссионное кредитование во второй половине 2010 г. привело к усилению разрыва между денежной и товарной массой, образованию несбалансированности между спросом на иностранную валюту и ее наличием. В результате в 2011 г. произошла почти трехкратная девальвация национальной валюты и существенное снижение доходов населения. Поэтому принимаемые меры по ускорению темпов экономического развития должны осуществляться в рамках, обеспечивающих соблюдение основных экономических пропорций и макроэкономическую сбалансированность. Именно обеспечение сбалансированного развития является основой стабильного роста ВВП.

Следовательно, регулирование темпов инфляции необходимо в тех рамках, которые обеспечивают стабильное экономическое развитие страны. При этом целесообразно согласиться с авторами, считающими, что «...следует примириться с некоторой умеренной инфляцией, если мы хотим добиться высокого уровня производства и занятости» [**Ошибка! Закладка не определена.**, с. 176].

Хотя в свете принимаемых Правительством Республики Беларусь энергичных мер по стабилизации экономической ситуации в стране острота проблемы эффективной антиинфляционной политики несколько снизилась, но многие вопросы в этом направлении еще не решены. При несоблюдении основных макроэкономических пропорций и несвоевременном принятии мер по институциональному регулированию экономического развития возможно ускорение темпов инфляции с существенными негативными последствиями для экономики.

В «Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2013 год», утвержденных Указом Президента Республики Беларусь 25.09.2012 № 419 отмечено, что «цель денежно-кредитной политики в 2013 году – снижение инфляции с помощью монетарных инструментов с учетом мер экономической политики, принимаемых Правительством Республики Бела-

речь» [5]. Это требует дальнейшего изучения теоретико-методологических проблем инфляции, а также выработки конкретных практических рекомендаций, которые будут способствовать успешному социально-экономическому развитию страны с минимальными темпами инфляции.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Инфляция как рост общего уровня цен

Существуют различные трактовки термина инфляция. Распространена точка зрения, что она представляет собой устойчивую тенденцию повышения цен и заработной платы в денежном выражении. При этом различают галопирующую инфляцию, возникающую при скачкообразном росте цен; гиперинфляцию с очень высоким темпом роста цен; импортируемую инфляцию – вследствие воздействия внешних факторов; кредитную инфляцию, вызванную чрезмерной кредитной экспансией; открытую инфляцию, проявляющуюся через рост цен потребительских товаров и производственных ресурсов; подавленную (скрытую) инфляцию, возникающую вследствие товарного дефицита, сопровождающегося стремлением государственных органов удержать цены на прежнем уровне и т.д. [6].

Другие авторы рассматривают инфляцию как обесценение денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества. В этом случае инфляция рассматривается во взаимосвязи с переполнением каналов денежного обращения избыточной денежной массой при отсутствии адекватного увеличения товарной массы [7]. Есть определения инфляции просто как повышения общего уровня цен на товары и услуги. При инфляции на одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги обесценились – утратили часть своей реальной стоимости [8]. При этом Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. (авторы учебника) считают, что выражение «слишком много денег претендует на слишком малое количество товаров» является наиболее распространенным определением инфляции и объяснением ее причин [9, с. 635]. При этом наиболее важной сущностной чертой инфляции является рост цен не на какой-то отдельный товар, а устойчивая тенденция роста цен на совокупность товаров и услуг.

Инфляция не означает роста всех цен в экономике, поскольку возможны сезонные колебания цен, а на отдельные товары (например, сложную электронную технику) они могут и снижаться. Важен факт повышения общего уровня цен [10, с. 168]. Следовательно, инфляцию целесообразно определять как устойчивую тенденцию роста общего уровня цен. Причем может идти речь как о крупной территории (группа стран, страна, регион страны), так и по отдельным укрупненным группам товаров и услуг (потребительские товары, товары производственного назначения, услуги перевозчиков и т.д.). Отсюда вытекает очевидный вывод, что индекс потребительских цен (ИПЦ) не отражает изменение всех цен в стране, а характеризует их динамику по ограниченной укруп-

ненной группе товаров, входящих в потребительскую корзину и потребляемых домашними хозяйствами. В связи с этим в качестве обобщающего показателя инфляции в масштабе всей страны целесообразно использовать более общий показатель. Методологически его правомерно рассчитывать исходя из правой части уравнения обмена, предложенного И.Фишером [11]:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

Где: M – денежная масса; V – скорость обращения денег; P – уровень цен; Q – объем производства.

При этом вместо объема производства необходимо учитывать объем реализованных в стране товаров и услуг (как отечественного, так и импортного производства). Путем сравнения суммы цен всех товаров и услуг в двух периодах должен определяться необходимый прирост денежной массы (с учетом скорости их оборота), компенсирующий рост товарной массы и инфляции. Для определения же темпов инфляции объемы реализации двух периодов нужно привести в сопоставимый вид.

Факторы, влияющие на инфляцию

Для формирования эффективной антиинфляционной политики необходимо выявить факторы, влияющие на динамику инфляции в стране. Наше понимание примерной структуры этих факторов представлено на рис.1:

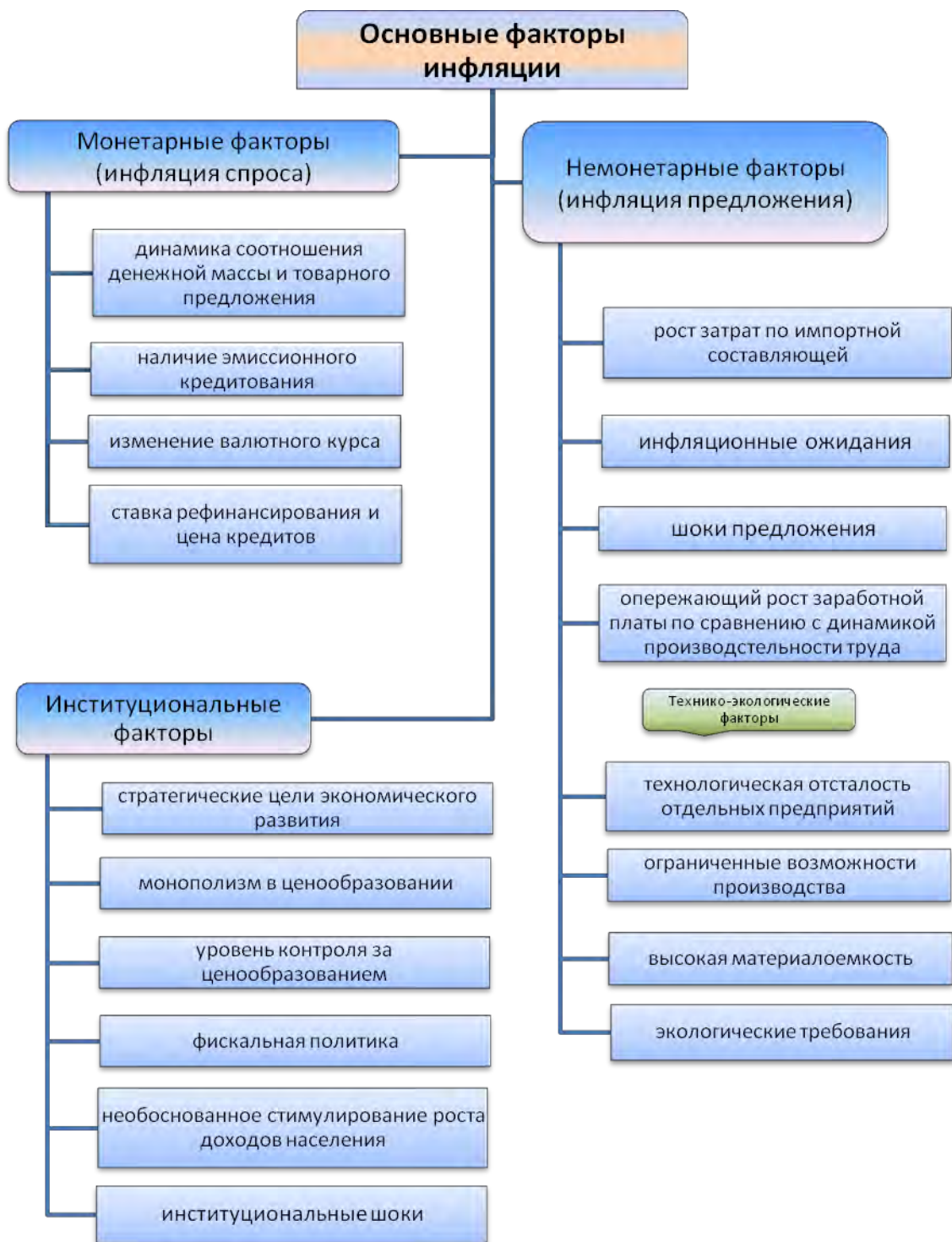


Рисунок 1 - Факторы, влияющие на уровень инфляции в стране

В отличие от общепринятых подходов, на этом рисунке, наряду с делением факторов на монетарные и немонетарные, выделена группа институциональных детерминант¹. При этом в каждом конкретном случае степень влияния факторов будет различна.

Монетарную инфляцию обычно связывают с проводимой в стране денежно-кредитной политикой и обуславливают разрывом в темпах роста денежной массы и товарного предложения, кредитованием экономики без наличия соответствующего товарного покрытия. Спрос на такое кредитование также зависит от ставки рефинансирования, которая определяет цену кредита. Денежный регулятор определяет и валютный курс, который играет серьезную роль в формировании инфляционных тенденций. Политика сбережений и накоплений хозяйственных организаций и домашних хозяйств также сильно зависит от инфляционных ожиданий.

Влияние немонетарных факторов приводит к так называемой инфляции издержек. В этом случае влияют не элементы субъективизма при проведении, например, денежно-кредитной политики, а воздействуют независимые от воли и сознания людей объективные факторы. В частности, при построении схемы возникал вопрос: куда отнести инфляцию, возникающую в результате роста цен на импортные комплектующие, сырье и материалы вследствие девальвации белорусского рубля? С одной стороны, такая девальвация – результат деятельности Национального банка. Но, с другой стороны, денежный регулятор имеет лишь опосредствованное отношение к удельному весу импортных составляющих в производимой продукции. В этом случае основная ответственность должна возлагаться на предприятие и на... объективные обстоятельства, вынуждающие закупать промежуточный импорт.

Аналогичная ситуация складывается с инфляционными ожиданиями, представляющими собой прогнозируемые уровни роста цен, исходя из которых организации и домашние хозяйства строят свою будущую финансовую и ценовую политику, планируют доходы, расходы и прибыль, а также накопление и потребление. Инфляционные ожидания проявляются в размещении денежных средств и других подверженных инфляции ценностей в стабильную конвертируемую валюту, недвижимость, другие надежные активы. В данном случае экономические субъекты также учитывают ожидаемую политику Национального банка Республики Беларусь, но рассматривают ее как объективную неизбежность и стремятся имеющимися у них возможностями максимизировать положительный эффект и минимизировать отрицательные последствия. Например, по мере роста ставки рефинансирования в 2011 г. и, соответственно, ставок депозитов, население активно вкладывало средства на рублевые депозиты. С начала 2011 г. рублевые депозиты выросли в 2,2 раза (рис. 2). Затем, по мере уменьшения доходности рублевых депозитов из-за снижения ставки рефинан-

¹. Фактор (от лат. factor – делающий – производящий) – причина, движущая сила какого-либо процесса, явления, определяющая его характеристики, отдельные его черты. Большой Энциклопедический словарь. 2000. Детерминанта (англ. determinant; нем. Determinante). Фактор (или элемент), обуславливающий то или иное явление. Энциклопедия социологии, 2009.

сирования, пошел переток рублевых депозитов в валютные. Таким образом, политика Национального банка влияла на поведение экономических агентов, но в своем экономическом поведении они оставались вполне самостоятельными.

Вместе с тем, субъекты хозяйствования достаточно часто используют данные о динамике инфляции в стране для оправдания собственного повышения цен и мотивируют это ростом затрат. В результате инфляционные ожидания преобразуются в стремление получить дополнительный доход от инфляции. Такое поведение субъектов хозяйствования вполне правомерно называть инфляционными настроениями. И именно инфляционные настроения являются важным фактором немонетарной инфляции.

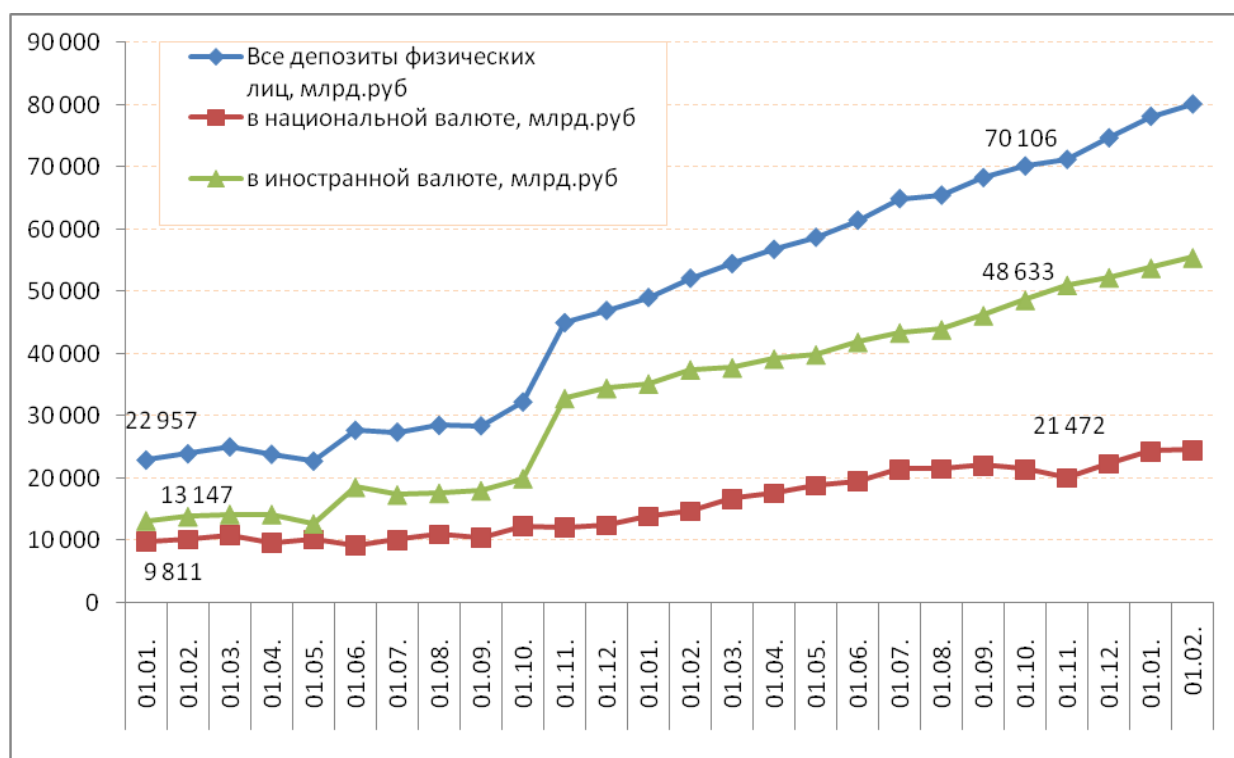


Рисунок 2 - Депозиты физических лиц в национальной и иностранной валюте, млрд. руб.

Шоки предложения также имеют объективную основу и обычно связаны со следующими факторами:

- изменение цен на ресурсы и факторы производства, в том числе поступающих с внешних рынков;
- стихийные бедствия природного или техногенного характера;
- другие факторы, независимые от воли и сознания людей.

В отличие от других авторов, мы не относим к шокам предложения изменения в законодательстве, способные разорить или наоборот, значительно обогатить организации независимо от их реальных результатов работы. Такие изменения мы относим к институциональным шокам.

Целесообразно различать факторы инфляции издержек краткосрочного и долгосрочного действия. Например, удорожание продукции в результате опережающего увеличения заработной платы по сравнению с динамикой произ-

водства носит оперативный характер и его влияние легко снимается в результате ужесточения «зарплатной политики» на конкретных предприятиях.

Гораздо сложнее бороться с технологической отсталостью производства, завышенной материалоемкостью продукции, что не позволяет вписываться в средние на рынке издержки и вынуждает завышать цену на товары. Кроме того, относительно небольшие объемы производства не позволяют получить экономию на масштабах и также могут вести к росту цен. Рост объемов производства обычно приводит к экономии на масштабах и, наоборот, свертывание объемов производства приводит к повышению условно постоянных расходов, и, следовательно, к росту затрат на производство продукции. В частности, это подтвердили исследования на примере постсоциалистических стран, когда падение объемов производства сопровождалось ускорением инфляции [13]. В этих случаях обычно нужна реальная модернизация производства, на которую требуется значительно больше времени. Возникающие при этом проблемы с финансированием могут превратить эти факторы в долговременные.

Рассматривая институциональные факторы, прежде всего отметим, что распространенная их трактовка как факторов, связанных с управлением, регулированием отдельных сфер, областей, экономических, общественных отношений, мер по улучшению управления, преобразованию институтов (правил, норм, установлений) управления этими сферами, учреждений управления [**Ошибка! Закладка не определена.**], на наш взгляд, не совсем точна.

Суть институционального подхода заключается в выделении не только чисто экономических и управленческих факторов, а в рассмотрении экономических процессов с учетом формальных и неформальных норм (институтов), действующих в обществе. Эти институты могут оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на развитие экономических процессов. В частности, технологическая отсталость отдельных предприятий часто образуется не сама по себе, а вследствие незаинтересованности руководства этих предприятий в техническом обновлении. В самом деле, модернизация производства приведет к необходимости сокращения работников, в то время как установленные институциональные нормы требуют обеспечения максимальной занятости и ограничивают возможности для освобождения от лишних работников. Кроме того, в сложившейся институциональной системе малоэффективные государственные предприятия имеют возможность получать кредиты, государственную поддержку как в виде прямых субсидий, так и в форме освобождения от уплаты отдельных налогов. Именно поэтому по состоянию на август 2012 г. каждое десятое предприятие промышленности было убыточным.

Поэтому, определяя институциональные факторы, их следует рассматривать как совокупность норм (институтов) правового, социального, психологического и бытового характера, оказывающих влияние на экономические процессы. При этом эти нормы могут иметь как формальный (законодательно оговоренный) характер, так и иметь неформальный статус, обусловленный интересами определенных социальных групп или организаций в реализации своих потребностей.

В сложившейся институциональной системе вполне комфортно чувствуют себя предприятия монополисты. Пользуясь принятыми на государственном уровне мерами по ограничению импорта, они имеют возможность действовать в своих интересах и завышать цены на производимые ими товары и услуги. При этом в настоящее время степень монополизации даже повышается вследствие образования так называемых «холдингов».

В словаре Коллинза холдинговая компания (holdingcompany) определяется как компания, контролирующая одну или несколько других компаний. Подобная собственность предоставляет возможность контроля над политикой дочерних компаний, в том числе в бухгалтерском учете [14, с. 636] и в сфере ценообразования. Холдинговая компания часто является организационным структурным подразделением для всестороннего контроля деятельности подчиненных предприятий. При этом сама холдинговая компания может не владеть собственным производственным потенциалом и не заниматься производственной деятельностью [**Ошибка! Закладка не определена.**]. По сути дела, образование холдингов ведет к дальнейшей монополизации экономики, способствует установлению монопольных цен и не способствует развитию рыночных отношений внутри страны.

Корректное объединение деятельности белорусских предприятий имеет смысл для обеспечения прорыва на внешних рынках, но оно не должно сопровождаться повышением степени монополизации на внутреннем рынке. Вместе с тем, следует учитывать, что во многих странах мира приняты законы, направленные против любых форм монополистических объединений, оказывающих тормозящее влияние на развитие экономики.

В условиях сохраняющейся определенной монополизации экономики, важная роль должна принадлежать антимонопольным органам. В Республике Беларусь имеется соответствующий департамент в Министерстве экономики Республики Беларусь, который не проявляет достаточно активной деятельности в противодействии монополизму в ценообразовании. Вместе с тем, при наличии монополизма в экономике, принимались недостаточно продуманные меры по либерализации экономики, что приводило к ускорению темпов инфляции. В частности, осуществленная в рамках реализации Директивы № 4 отмена регистрации цен на новые товары и услуги (за исключением платных медицинских услуг), введенная Указом Президента № 70 от 6 февраля 2009 г., привела к серьезному росту цен на товары и услуги.

Привести к росту цен могут и такие институциональные шоки, как внесение серьезных изменений в законодательство. Например, на организации может быть возложена ответственность за строительство и содержание дорогостоящих спортивных сооружений, в конечном счете эти затраты будут отнесены на цену реализуемой продукции. Весьма негативно может повлиять также ужесточение налогового законодательства, поскольку организации будут вынуждены компенсировать увеличение отчислений в бюджет повышением цен. Бюджетный дефицит также ведет к инфляции. Этот дефицит финансируется или за счет денежной эмиссии, или за счет кредитования правительства со стороны Центро-

банка. В обоих случаях неизбежна инфляция, при первом варианте – более быстрая, при втором варианте – с отсрочкой во времени.

Поскольку национальная экономика представляет собой сложную систему с многочисленными и взаимозависимыми связями, представленная на рис. 1 классификация является достаточно условной. В частности, такой институциональный фактор, как необходимость обеспечения экономического роста совместно с фактором технологической отсталости предприятий приводит к вступлению в действие такого монетарного инструмента, как дополнительное эмиссионное кредитование в целях поддержания убыточных предприятий и повышения жизненного уровня населения. Стимулирование внутреннего спроса путем расширения эмиссионного кредитования привело к разбалансировке в денежно-кредитной сфере, проведению двух девальваций национальной валюты и темпу роста индекса потребительских цен (в 2011 г. – 207,8%).

Антиинфляционная политика в 2011–2012 гг.

Влияние монетарной политики на инфляцию

Поскольку одним из основных факторов, влияющих на инфляцию в стране, является проводимая в стране денежно-кредитная политика, рассмотрим взаимосвязь между темпами инфляции и динамикой рублевой денежной массы (M2).

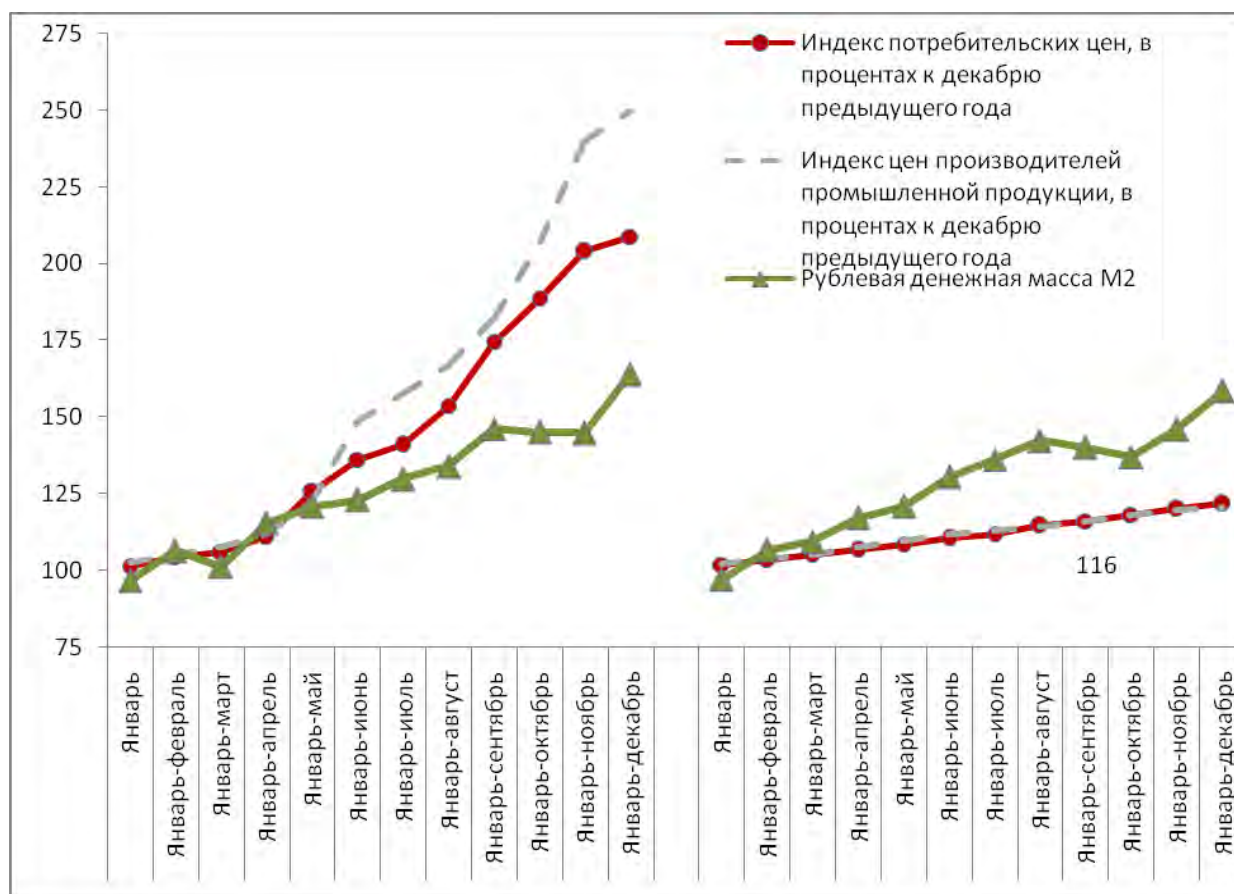


Рисунок 3 - Динамика индекса потребительских цен, цен производителей промышленной продукции и рублевой денежной массы M2 в 2011 и в 2012 гг., в %

Как видно из рис. 3, динамика рублевой денежной массы М2 с мая 2011 г. стала серьезно отставать от роста цен. Подобная ситуация была обусловлена ужесточением денежно-кредитной политики Национального банка Республики Беларусь, которая была ориентирована на сдерживание инфляции монетарными методами. При этом к концу года динамика цен производителей промышленной продукции стала существенно опережать рост индекса потребительских цен, что свидетельствовало о накоплении инфляционного потенциала в промышленном секторе, который должен был бы повлиять на динамику ИПЦ в 2012 г.

Между тем, в 2012 г. сформировавшийся инфляционный потенциал никак не повлиял на динамику анализируемых индексов, и они изменялись в строгом соответствии с доведенными заданиями. При этом рублевая денежная масса росла быстрее изменения цен.

Согласно так называемому «денежному правилу Фридмена», монетарная политика должна обеспечивать рост денежного предложения соответственно планируемому приросту спроса на деньги, т.е. увеличению количества товаров и услуг в фактических ценах. При выборе темпа роста денег Фридмен предлагает руководствоваться правилом «механического» прироста денежной массы, которое бы отражало два фактора: уровень ожидаемой инфляции и темп прироста общественного продукта [1].

Обеспечение дальнейшего роста объемных показателей, в том числе и валового внутреннего продукта, напрямую связано с увеличением кредитования национальной экономики темпами более высокими, чем растут объемы производства. Это связано с недостаточной эффективностью части белорусских предприятий, способных при существующей системе налогообложения функционировать лишь в условиях дополнительной финансовой поддержки (или за счет бюджетных средств, или за счет кредитов). При этом возникает дисбаланс между приростом денежной массы и приростом товарного предложения, что создает предпосылки для инфляции.

Степень жесткости монетарного регулирования на практике зависит, прежде всего, от динамики денежной базы – одной из наиболее сложных для понимания категорий, применяемой в денежно-кредитной политике. В словаре Колинза представлены английские варианты перевода этого термина: «*monetary base or high-powered money*». Примерный перевод: «денежная база или деньги повышенной мощности».

Трактовка денежной базы как денег повышенной мощности обусловлена тем, что в состав этого показателя в соответствии с действующей в нормативной базой входит часть денежной массы, которая находится под прямым контролем Национального банка Республики Беларусь и включает в себя выпущенные в обращение наличные деньги, остатки средств на счетах обязательных резервов, депонированных банками Республики Беларусь в Национальном банке Республики Беларусь, на корреспондентских счетах банков Республики Беларусь в Национальном банке Республики Беларусь, депозиты ДФО, НФО и физических лиц Республики Беларусь в Национальном банке Республики Бела-

русь. Деньги, контролируемые Центробанком, обладают свойством мультиплицирования, то есть размножения/сокращения на основе денежного мультипликатора. По сути дела, путем манипулирования размером денежной базы Национальный банк осуществляет управление всей денежной массой в стране и, соответственно, регулирует монетарную инфляцию.

Из рис. 4 видно, что в 2011 г. динамика рублевой денежной массы M2 приблизительно совпадала с темпами роста денежной базы. В 2012 г. такое соответствие также в целом сохранялось, несмотря на временное сжатие денежной массы в марте прошлого года.

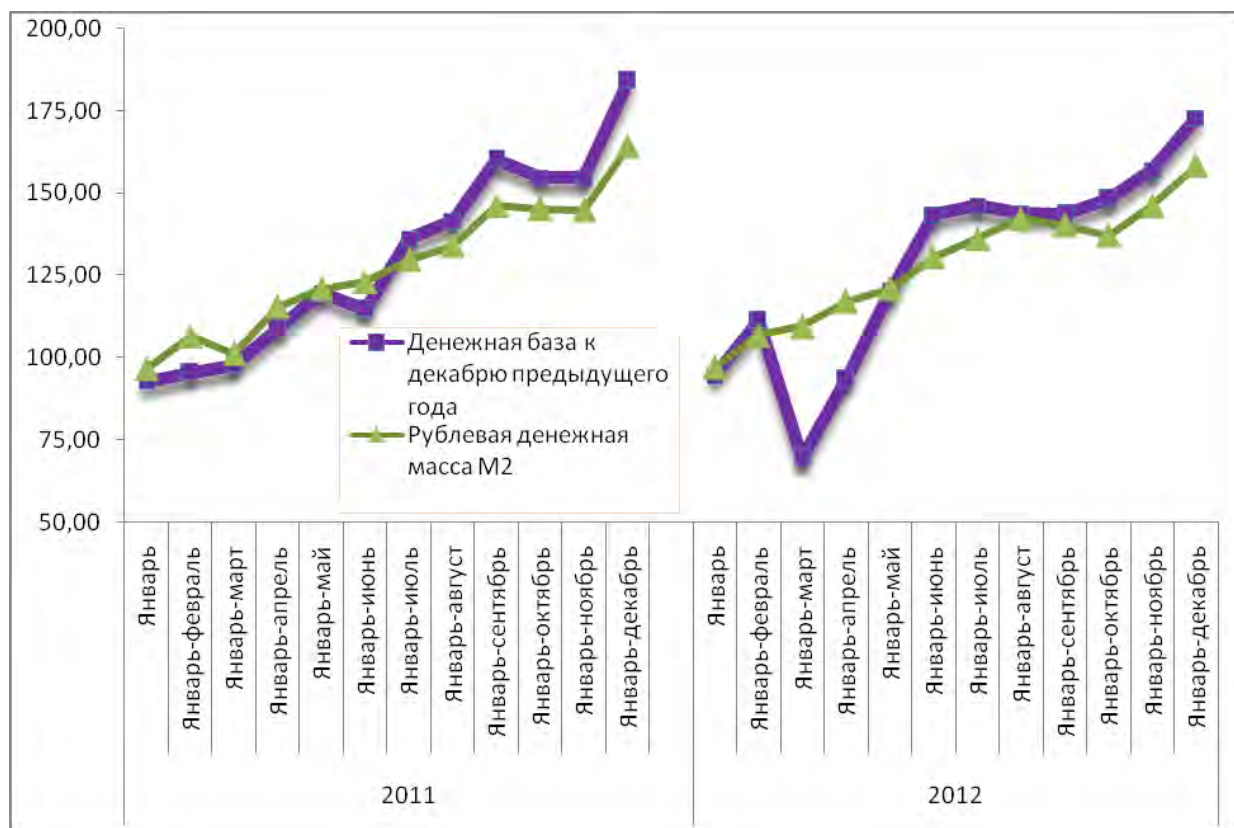


Рисунок 4 - Динамика денежной базы и рублевой денежной массы M2 в 2011 и в 2012 гг., %

В то же время при сравнении динамики индексов цен с изменением денежной базы можно обнаружить настораживающую тенденцию. Если в октябре-ноябре 2011 г. сокращение денежной базы позволило с лагом в несколько месяцев снизить темпы инфляции, то в 2012 г. весьма существенные скачки в размере денежной базы не сказались на динамике официальных темпов инфляции (рис. 5). Причем начавшийся с апреля 2012 г. рост денежной базы происходил в целом пропорционально по ее составляющим, и это обуславливалось не только необходимостью увеличения наличных денег из-за роста заработной платы и других доходов населения, но и потребностями изменения размера денежной массы во всей экономике: в структуре денежной базы наличные деньги в обороте выросли на 55,5%, наличные деньги в кассах банков – на 57,6%, обязательные резервы – на 53,6%.

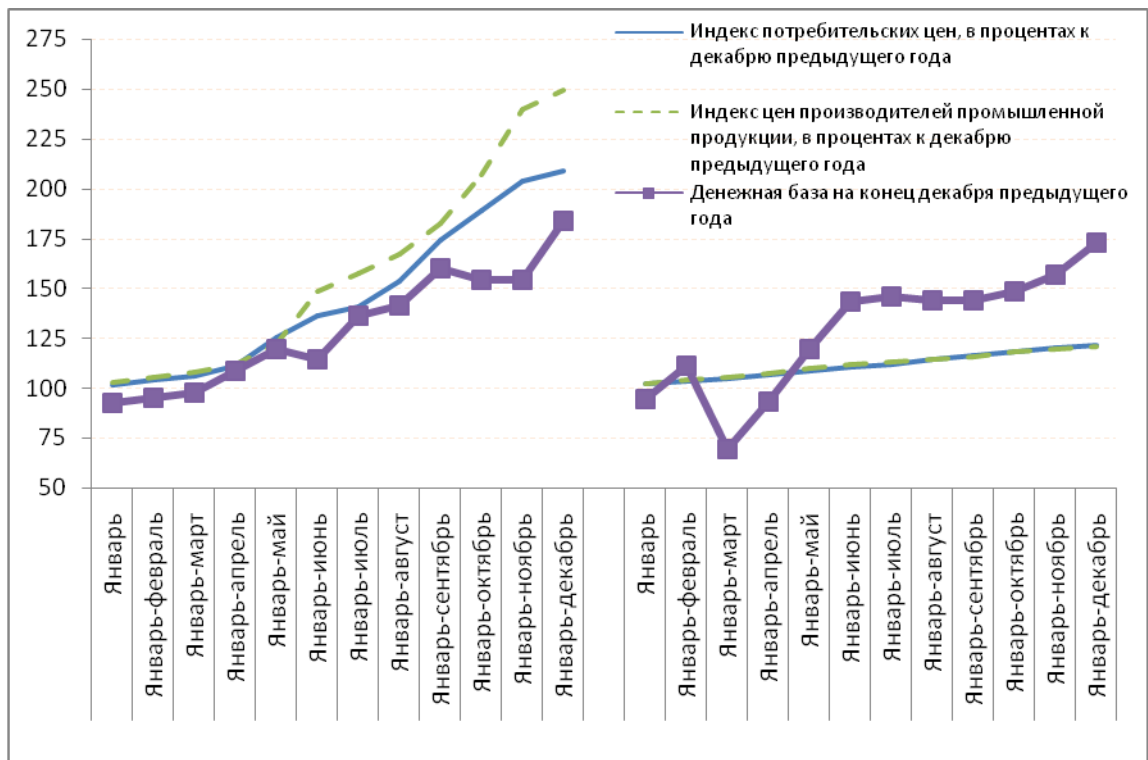


Рисунок 5 - Динамика денежной базы индексов цен в 2011 и в 2012 гг., %

Если верить динамике официальных индексов цен, то создается впечатление, что Национальный банк Республики Беларусь в 2012 г. потерял один из важнейших инструментов денежно-кредитной политики в виде регулирования денежной базы. Если это так, то это весьма тревожный сигнал в отношении монетарной управляемости белорусской экономики. Однако возможно и другое объяснение – на динамику индекса потребительских цен стал сильнее влиять институциональный фактор, который в 2012 г. выразился в практически полном приведении в соответствие фактических и прогнозируемых темпов инфляции. В этом случае должна ослабнуть корреляционная зависимость между официальными темпами инфляции и динамикой денежной базы.

Для проверки ослабления корреляционной зависимости между денежной базой и индексом потребительских цен И.Рускевич были рассчитаны коэффициенты парной линейной корреляции Пирсона отдельно для 2011 и 2012 годов. На первом этапе было проверено наличие положительной корреляции между этими упомянутыми показателями. Для этого коэффициент корреляции должен принимать значение близкое к +1 и быть статистически значимым.

Для 2011 года коэффициент корреляции составил 0,97, а для 2012 года 0,82. Оба рассчитанных коэффициента статистически значимы, что говорит о наличии прямой зависимости между денежной базой и ИПЦ. Снижение значения коэффициента корреляции в 2012 году. Помимо этого, следует отметить снижение коэффициента корреляции в 2012 году по сравнению с 2011 г. (с 0,97 до 0,82). Регулирование денежной базы является одним из важнейших инструментов проведения денежно-кредитной политики, поэтому такое изменение весьма настораживает. Расхождения в динамике денежной базы и индекса потребительских цен особенно заметны в первом полугодии 2012 г. Таким обра-

зом, гипотеза об усилении влияния институционального фактора на официальную динамику потребительских цен находит определенное подтверждение.

Влияние немонетарных факторов инфляции

Одним из основных мифов, активно насаждаемым в общественном сознании, является тезис о том, что инфляция в Республике Беларусь носит в основном монетарный характер, что и обусловило девальвацию белорусского рубля в 2011 г. в 2,9 раза. Действительно, в 2010 г. в результате увеличения рублевой денежной массы по сравнению с динамикой товарного предложения создавались условия для инфляции спроса, но при этом цены росли относительно умеренно, рынок белорусских рублей противостоял не товарному, а валютному рынку.

Но после происшедшего в 2011 г. обесценения белорусского рубля инфляция спроса, собственно, закончилась. Практически все отрасли экономики имеют импортную составляющую, которая серьезно увеличивает в 2011 и 2012 гг. затраты на производство. Это привело к росту общего уровня цен и необходимости увеличения заработных плат для компенсации удорожания товаров. Началась инфляция предложения.

Для исследования влияния инфляции на деятельность конкретных организаций был проведен анализ функционирования предприятий пищевой промышленности г. Минска. Он показал, что все предприятия были вынуждены повышать цены из-за роста затрат. Так, в минском ОАО «Гормолзавод № 2» фактические затраты на сырье и основные материалы выросли за пять месяцев 2012 г. на 252% при росте фактической полной себестоимости за этот же период на 239,1% (табл. 1).

Из-за инфляции предложения средняя цена 1 тонны продукции выросла в ОАО «Гормолзавод № 2» за 5 месяцев 2012 г. на 225,5%. При этом объем производства в стоимостном выражении по цельномолочной продукции возрос в 2,5 раза, в том числе за счет роста объемов производства на 4,5% и за счет роста цен – на 241,2%. В результате предприятие не только смогло компенсировать рост цен поставщиков сельхозпродукции, но также увеличить зарплаты работникам и получить дополнительную прибыль (рост в 1,2 раза).

Таблица 1 - Динамика объемов производства и цен ОАО «Гормолзавод № 2» за 5 месяцев 2012 г.

Наименование товарных групп	5 мес. 2011 г.			5 мес. 2012 г.			Изменение, %	
	Объем, тонн	Товарн. прод., млн руб.	Цена 1 тонны, млн руб.	Объем, тонн	Товарн. прод., млн руб.	Цена 1 тонны, млн руб.	объема пр-ва	цены 1 тонны
Цельномолочная продукция	18518	54886	2,964	19356	138362	7,148	104,5	241,2
в том числе творог жирный	1602	12241	7,641	1579	29791	18,867	98,6	246,9
Сыры жирные	1392	20166	14,487	1126	38942	34,584	80,9	238,7
Масло	413	6305	15,266	342	9636	28,175	82,8	184,6
Соки и нектары	743	2335	3,143	872	6096	6,991	117,4	222,4
Прочая продукция	410	2852	6,956	606	8878	14,650	147,8	210,6
ВСЕГО	23078	86544	3,750	23881	201914	8,455	103,5	225,5

На предприятии аналогичного профиля УП «Городской молочный завод № 1» преимущественно за счет роста цен на 217,4% предприятию удалось увеличить прибыль за анализируемый период в 2,9 раза, в то время как себестоимость выросла в 2,4 раза при росте рентабельности с 4,2 до 5,1%.

Из-за повышения цены на поставляемую ОАО «Копыльское» свинину в 3,3 раза, и АК «Ждановичи» на говядину в 3,0 раза унитарное предприятие «Минский мясокомбинат» также повысило цены на свою продукцию. Но его повышение цен было значительно выше, чем произошло удорожание себестоимости: к маю 2012 г. на котлетное мясо цена была увеличена на 373,2%, а на лопаточную часть говядины – на 368,9% (табл. 2). Такое повышение цен отразилось на сбыте дорогой продукции, и УП «Минский мясокомбинат» был вынужден уменьшить их производство в 12 раз и переориентироваться на производство более дешевых товаров (и содержащих меньший удельный вес натурального мяса), нарастив производство полуфабрикатов в 1,4 раза и колбасных изделий на 10,5%. В результате проведенного повышения цен предприятие увеличило свою прибыль, а управленческие расходы (том числе на выплату заработной платы) вообще возросли более чем в 5 раз.

Таким образом, предприятия под прикрытием роста себестоимости осуществляли непропорционально высокое повышение собственных цен, тем самым способствуя раскручиванию темпов реальной инфляции.

Таблица 2 - Динамика объемов производства и цен УП «Минский мясокомбинат» за 5 месяцев 2012 г.

Наименование	5 мес. 2011 г.			5 мес. 2012 г.			Изменение в %	
	Объем, тонн	Товарн. прод., млн руб.	Цена тонны млн руб.	Объем, тонн	Товарн. прод., млн руб.	Цена тонны млн руб.	Объема пр-ва	Цена 1 тонны объема
Колбасные изделия всего	5433	66168	12,2	6001,6	167393,9	27,9	110,5	229,0
Полуфабрикаты всего	2738,6	36856	13,5	3871,6	144563,2	37,3	141,4	277,5
Котлетное мясо белор. гов. вес.	312,2	4789,9	15,3	25,5	1462,7	57,3	8,2	373,2
Лопаточная часть белор. гов. вес.	82,8	1818,2	22,0	6,9	557,9	81,0	8,3	368,9

Государственное предприятие «Белрыба» за 5 месяцев 2012 г. сократило производство в натуральном выражении на 9,1%, в то время как в стоимостном выражении его увеличило на 243,6%. То есть, за счет роста цен объем производства вырос на 267,9%, что значительно выше официальных темпов инфляции по ИПЦ. При этом на отдельные виды продукции цены выросли более, чем в 3 раза (табл. 3).

Таблица 3 - Рост цен на отдельные виды продукции ГП «Белрыба» за 5 месяцев 2012 г.

Наименование продукции	Отпускная цена в руб. за 1 кг без НДС		Темп роста, %
	01.05.2011	01.05.2012	
Сельдь атлантическая крупная жирная слабосоленая	7933	24732	311,8
Сельдь атлантическая жирная кусок пряного посола 1/500 (банка)	6773	16676	246,2
Килька балтийская слабосоленая	5415	15267	281,9
Салака слабосоленая	6096	18155	297,78

Рост цен также мотивировался увеличением стоимости сырья. Однако при этом обращает на себя внимание факт роста общехозяйственных расходов (в 16,2 раза), и расходов по вспомогательному производству (в 19 раз), что вместе увеличило плановую себестоимость (а, следовательно, и цену) на 59% (табл. 4).

Таблица 4 - Изменение расходов по статьям калькуляции ГП «Белрыба» за 5 месяцев 2012 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года

Наименование статей затрат	Затраты в руб. на 1 кг сельди атлантической крупной жирной слабосоленой весовой		Изменение, %	Удельный вес в плановой себестоимости на 1.05.2012 г.
	01.05.2011	01.05.2012		
Стоимость сырья	4455,84	15273,07	342,8	60,2
Стоимость материалов	178,6	254,6	142,6	2,4
Стоимость тары и упаковки	1001,76	1251,76	125,0	13,5
Итого стоимость ресурсов	5636,2	16779,43	297,7	76,1
Топливо и энергия	1089,14	861,29	79,1	14,7
Основная заработная плата	68,27	98,32	144,0	0,92
Дополнительная зарплата	96,88	231,94	239,4	1,3
Отчисления в ФСЗН	56,15	112,29	200,0	0,76
Отчисления в Белгосстрах	1,04	2,08	200,0	0,014
Общепроизводственные (цеховые) расходы	166,64	333,83	200,3	2,25
Общехозяйственные расходы	188,11	3056,52	1624,9	2,54
Расходы по вспомогательному производству	83,4	1586,4	1902,2	1,13
Производственная себестоимость	7385,83	23062,1	312,2	
Инновационный фонд	18,46	57,66	312,4	0,25
Итого себестоимость	7404,29	23119,76	312,2	
Прибыль	528,71	1612,24	304,9	
Расчетная цена без НДС	7933	24732	311,8	

По данным Национального статистического комитета РБ, индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции в мае 2012 г. вырос к маю 2011 г. на 261,9%, в то время как индекс потребительских цен – всего на 180,5%. Из экономической логики вытекает, что рост цен производителей и закупочных цен неизбежно вел к увеличению затрат и цен производителей продовольственных товаров для населения.

Таким образом, рост цен на анализируемых предприятиях в первую очередь был обусловлен увеличением их затрат. Вместе с тем, за счет увеличения собственных цен руководство предприятий в ряде случаев старалось сохранить устойчивость своего финансового положения при сокращении объемов производства в натуральном выражении, а также стремилось компенсировать инфляцию увеличением заработной платы своих работников.

Проанализированные предприятия повышали цены на свою продукцию более быстрыми темпами, чем росли цены по товарам, входящим в потребительскую корзину. В результате у населения вполне обоснованно создавалось

впечатление, что цены в магазинах растут быстрее, чем это отражает потребительская корзина.

Направления совершенствования антиинфляционной политики

В качестве основных направлений совершенствования антиинфляционной политики в Беларуси можно выделить комплекс регулирующих мер монетарного, институционального и немонетарного характера (рис. 6).

Совершенствование монетарного регулирования

Национальный банк Республики Беларусь вполне успешно владеет основными инструментами денежно-кредитного регулирования национальной экономики, использование которых позволяет достаточно эффективно минимизировать воздействие монетарных факторов инфляции. В частности, в одном из вариантов проекта Основных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на 2012 год для минимизации темпов инфляции предлагалось резкое ужесточение денежно-кредитной политики, которое вело к практической остановке экономического роста, банкротству малоэффективных предприятий с последующими негативными социальными последствиями. Такие жесткие условия борьбы с инфляцией спроса правительство не одобрило, и был принят более мягкий вариант социально-экономического развития, ориентированный на рост ВВП в размере 5,5% и сохранение умеренных темпов инфляции.

Проведенные ранее исследования показали, что обеспечение роста объемных показателей в экономике Республики Беларусь, в том числе и валового внутреннего продукта, напрямую связано с увеличением кредитования национальной экономики темпами более высокими, чем растет производство добавленной стоимости. При этом возникает дисбаланс между приростом денежной массы и приростом товарного предложения, что создает предпосылки для инфляции.

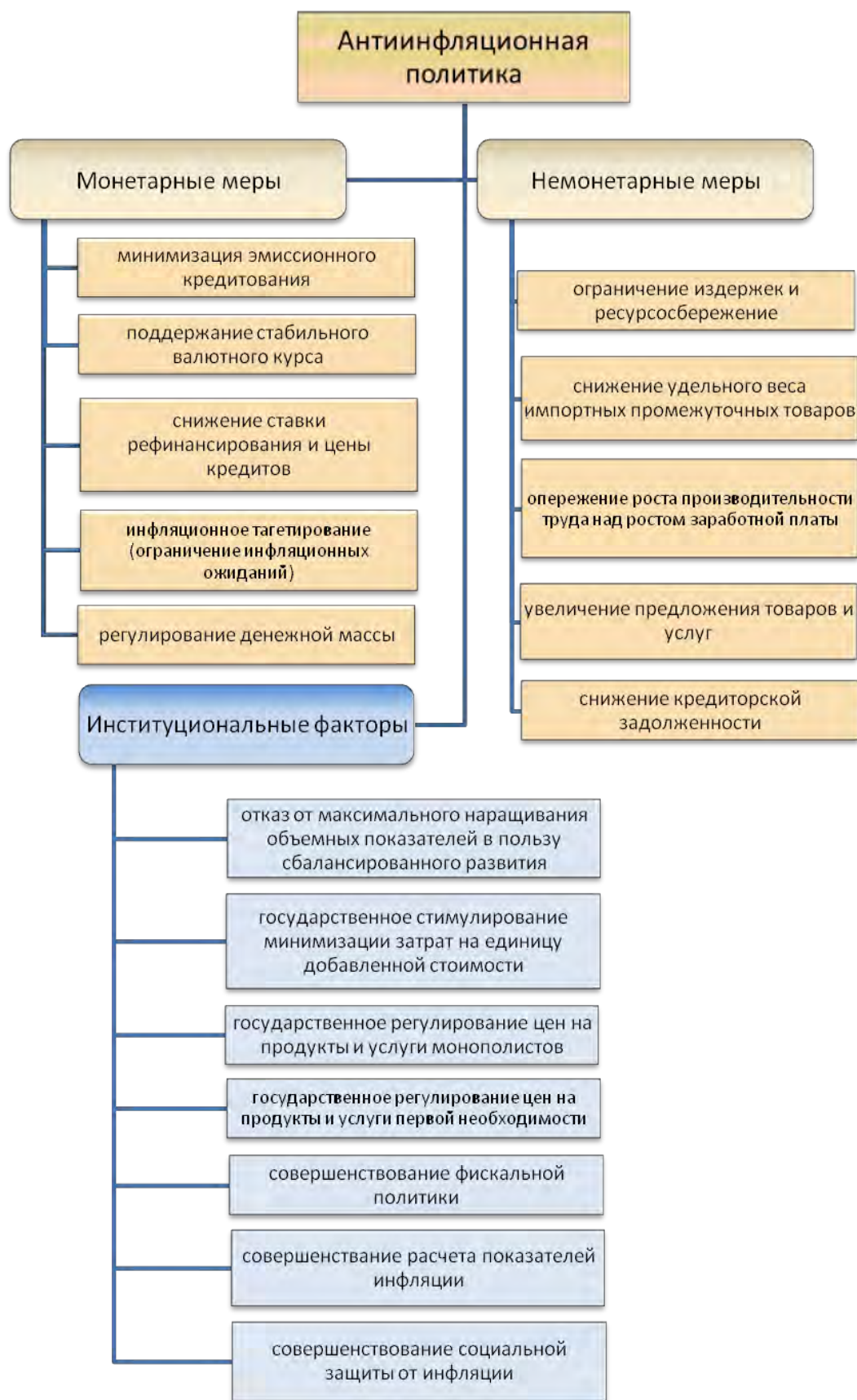


Рисунок 6 - Основные направления антиинфляционной политики

Поэтому главной проблемой проведения антиинфляционной политики монетарными методами является выбор соотношения между темпами экономического роста и динамикой инфляции. Это является важнейшим институциональным фактором, определяющим перспективы социально-экономического развития страны, и требует политического решения. На наш взгляд, в связи с этим может быть рекомендован вариант осуществления взвешенной денежно-кредитной политики при реальной инфляции до 20%, но в то же время обеспечивающей умеренную кредитную поддержку реального сектора экономики и стимулирование деловой активности.

Совершенствование немонетарных методов

Наличие в арсенале государства эффективных монетарных методов регулирования отнюдь не умаляет роль других мероприятий по ограничению темпов инфляции. Академик О.Т. Богомолов правомерно писал, что «хозяйственная практика в переходных экономиках подводит (...) к заключению, что ни сокращение совокупного денежного спроса любой ценой, ни его искусственное расширение не гарантируют макроэкономической стабилизации. Она тогда имеет шансы на успех, когда разумно сочетаются рестрикции в денежно-финансовой и кредитной сферах с мерами по стимулированию производства, его реорганизации, созданию нормальной рыночной инфраструктуры. К ним относится и прямое государственное вмешательство там, где рыночные инструменты не работают» [**Ошибка! Закладка не определена.**, с. 59].

В связи с проведением достаточно жесткой денежно-кредитной политики в долгосрочной перспективе усиливается значимость немонетарных факторов инфляции: динамики цен на импортные энергоносители, инфляционных ожиданий, соотношения темпов роста заработной платы и производительности труда, возможности расширения производства и уровень материалоемкости, экологических требований к производству.

Немонетарные меры по регулированию инфляционных процессов связаны с ограничением издержек и ресурсосбережением, а также включают меры по структурному регулированию экономики и совершенствованию системы ценообразования. Реализация данного блока мер будет способствовать, прежде всего, снижению инфляции издержек.

Меры по ограничению издержек и ресурсосбережению на микро- и мезоуровне базируются на снижении затрат материальных ресурсов и определяются отдельными производителями с учетом их отраслевой специфики. При этом совершенствуется технологическая структура производства и делается упор на выпуск продукции с меньшими материальными затратами и большей добавленной стоимостью. Предполагается также оптимизация топливно-энергетического потребления на основе использования вторичных ресурсов, нетрадиционных и возобновляемых источников энергии, применения менее дефицитных и дешевых энергоресурсов. Важным направлением является также экономически обоснованное импортозамещение, не понижающее качество производимой продукции. Это позволит снизить уровень издержек и снизит рост цен как производителей, так и домашних хозяйств.

Меры по обеспечению опережающего роста производительности труда над ростом заработной платы будут противодействовать инфляционному росту цен и раскручиванию инфляционной спирали по цепочке «заработная плата – цены – заработная плата». Особенно это важно для условий нашей страны, имеющей ограниченные запасы полезных ископаемых и не имеющей достаточной возможности (в отличие от России и Казахстана) компенсировать нарушение этого соотношения добычей и продажей полезных ископаемых.

Увеличение предложения товаров и услуг усилит конкуренцию на рынке и явится предпосылкой для снижения цен. Кроме того, расширение ассортимента и улучшение качества позволит приобретать товары с лучшими потребительскими свойствами на единицу цены.

Меры по снижению кредиторской задолженности также будут способствовать снижению инфляционного потенциала, т.к. рост размера задолженности имеет тот же инфляционный эффект, что и чрезмерное кредитование.

Совершенствование институциональных методов

Важным направлением проведения эффективной антиинфляционной политики является целевая установка на обеспечение не максимально высоких темпов экономического роста (что на практике ведет к нарушению основных экономических пропорций), а на достижение сбалансированного развития национальной экономики. При этом целесообразна модернизация управления экономикой, которая должна обеспечить:

- реструктуризацию отраслей экономики в пользу видов экономической деятельности, дающих максимальный прирост добавленной стоимости на единицу затрат;

- техническую модернизацию перспективных отраслей с направлением в эти отрасли основных финансовых ресурсов;

- ослабление монополизма в экономике, создание объединений предприятий одной отрасли только для проведения согласованной политики на внешнем рынке с развитием конкуренции между ними внутри страны. В свое время конкуренция между авиационными конструкторскими бюро обеспечило быстрое развитие авиационной техники в СССР;

- сохранение государственного регулирования цен монопольных производителей на потребительские товары. Следует учитывать, что принуждение монополий к сохранению относительно стабильных цен может выступить стабилизатором динамики цен как в отрасли, так и всей национальной экономике.

Совершенствование государственного регулирования цен на товары организаций-монополистов связано с разработкой научно обоснованных методик регулирования цен на продукцию доминирующих предприятий, правовых норм определения монопольно высоких цен, разработкой обоснованных методик калькулирования издержек при определении тарифов на услуги естественных монополий.

Важную роль в минимизации темпов инфляции может сыграть оптимизация фискальной политики – системы мер по управлению совокупным спросом путем изменения величины налогов и государственных расходов. Однако этим

инструментом необходимо пользоваться аккуратно. За счет увеличения налогов можно сократить спрос организаций и домашних хозяйств, а собранные в бюджете средства направить не на текущее потребление, а на накопление. С другой стороны, высокие налоги снижают деловую активность и, соответственно, ограничивают предложение товаров и услуг. Правительство может воздействовать на общие расходы в экономике, изменяя свои собственные расходы.

Эффективным средством борьбы с инфляцией является сокращение государством текущих или капиталовложений. Снижение государственных расходов приводит к сокращению совокупного спроса и через эффект мультипликатора ослабляет инфляционное давление на экономику. Вместе с тем, необходимо учитывать, что сокращение государственных расходов или увеличение налогов задевает экономические интересы социальных групп общества, что усложняет возможность воздействия фискальной политики на оперативное регулирование инфляционных процессов.

Совершенствование показателей оценки инфляции

В статистической литературе существует большое количество показателей, позволяющих оценивать темпы инфляции в стране. Наиболее распространенными являются индексы цен Ласпейреса и Пааше.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) оценивает происходящие изменения в общей стоимости определенной корзины потребительских товаров и услуг с учетом структуры их потребления. При этом для расчета индекса потребительских цен используют менее точный, но простой в употреблении индекс Ласпейреса:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}$$

$\sum p_1 q_0$ – стоимость продукции реализованной в базисном (предыдущем) периоде по ценам отчетного периода;

$\sum p_0 q_0$ – фактическая стоимость продукции в базисном периоде.

Этот индекс не требует актуальной информации о структуре потребления населения, который может быть получен только на основе выборочных обследований домашних хозяйств. Однако из-за недостаточной точности по результатам года целесообразно рассчитывать инфляцию по более объективному индексу Пааше:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$

$\sum p_1 q_1$ – фактическая стоимость продукции отчетного периода;

$\sum p_0 q_1$ – стоимость товаров реализованных в отчетном периоде по ценам базисного периода.

Точность расчета индекса потребительских цен также снижается из-за несопоставимости информации выборочных обследований домашних хозяйств и статистической отчетности предприятий розничной торговли и услуг. Наличие в потребительской корзине укрупненных групп товаров и услуг также позволяет измерять инфляцию по-разному. Например, для регистрации цен товара

«туфли женские модельные» в качестве объекта можно выбрать как самые дешевые местного производства, цена на которые меняется не сильно, так и более дорогие туфли импортного производства, цена на которые меняется гораздо более ощутимо. Естественно, в первом случае индекс потребительских цен зафиксирует более низкую инфляцию.

Не способствуют достоверной оценке уровня инфляции и другие недостатки методологии расчета индекса потребительских цен. Так, при расчете этого индекса не учитывается качество товаров и услуг, имеются трудности учета сезонных товаров, не уделяется достаточное внимание услугам. Так как ИПЦ обычно рассчитывается ежемесячно или ежеквартально, стандарты расчета требуют соответствующие текущему периоду обследования домохозяйств, что сложно осуществить на практике. Поэтому в ущерб качеству оценки ИПЦ используют данные обследования предшествующего периода.

Индекс потребительских цен определяет динамику цен по наиболее популярным у населения товарам. Но он достаточно относителен при определении инфляции по каждому конкретному домохозяйству, поскольку в каждой семье своя структура потребления и каждая из них имеет свою собственную потребительскую корзину. Различия в составах усредненной корзины, на основе которой рассчитывается ИПЦ, и индивидуальной потребительской корзины какой-либо семьи или человека – еще одна причина несоответствия статистических данных по ИПЦ и реальных ощущений населения. Например, если человек тратит на продукты и напитки 27,5% своих доходов, в то время как «усредненный» потребитель – 15,7%, то повышение цен на 10% заставит этого человека увеличить расходы на 2,75%, а «усредненного» потребителя – на 1,57%.

Причиной несоответствия между статистикой и ощущениями населения является также учет при расчете индекса потребительских цен удельных весов товаров или услуг в структуре потребления. Вклад роста цены товара в общий прирост ИПЦ зависит от удельного веса этого товара в корзине. А потому, даже если цена на товар изменилась в несколько раз, но удельный вес товара невелик (минимально возможный – 0,01% от общей ежегодной суммы трат на потребительские нужды), это несущественно скажется на общем индексе потребительских цен.

Проведенное Е. Борнуковой исследование показало, что высокие темпы инфляции в 2011 г. привели не только к среднему снижению доходов домашних хозяйств, но и перераспределили их в пользу минимально обеспеченных слоев населения. В то же время наиболее пострадали от инфляции более обеспеченные и квалифицированные слои населения. При этом реальные доходы людей с высшим образованием в четвертом квартале 2011 г. сократились на 19% по сравнению с первым кварталом 2011 г., а реальные доходы людей с общим средним или общим базовым образованием сократились всего на 9% [2].

Учитывая недостатки ИПЦ, в Беларуси по опыту экономически развитых стран стали рассчитывать два индекса: сводный индекс потребительских цен и

базовый индекс потребительских цен. Расчет базового ИПЦ происходит по той же методологии, но с видоизмененным составом потребительской корзины. В частности, из нее исключены товары, цены на которые регулируются административно, а также товары, изменение цен на которые носит сезонный характер. Считается, что базовый индекс более достоверно отражает уровень инфляции в стране. Но в результате исключения регулируемых государством цен в «базовой» потребительской корзине отсутствуют такие пользующиеся постоянным спросом у населения товары и услуги, как хлеб, молоко, творог, сметана, сахар, услуги ЖКХ, яблоки, бананы и т.п.

Наряду с индексами потребительских цен для измерения инфляции используется также индекс цен производителей промышленной продукции (ИЦП), отражающий динамику цен на промышленные товары (услуги), отгруженные на внутренний рынок белорусскими предприятиями. Как и ИПЦ, индекс цен производителей промышленной продукции статистически подсчитывается как индексы с весами (объемами) базового года, т.е. как индекс Ласпейреса.

Для расчета инфляции используется также дефлятор ВВП, рассчитываемый как отношение ВВП, исчисленного в текущих ценах, к объему ВВП, исчисленному в постоянных ценах предыдущего (соответствующего) года. Дефлятор ВВП, рассчитывается как индекс Пааше, т.е. индекс с весами (объемами) текущего года на основе стоимости корзины конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в течение года.

В связи с вышеизложенным считаем, что необходимо разработать методологию расчета показателя, отражающего динамику цен на все реализованные в стране товары (как отечественные, так и импортные) и именно этот показатель использовать для расчета сопоставимых цен и при определении ставки рефинансирования. Для определения динамики потребительских цен соответствующие индексы необходимо исчислять минимум по трем группам населения: для малообеспеченных, для среднеобеспеченных, для высокообеспеченных домашних хозяйств.

ВЫВОДЫ

Во-первых, невозможно минимизировать темпы инфляции в Республике Беларусь на основе использования исключительно монетарных методов ограничения денежной массы. Это обусловлено наличием в экономике не только инфляции спроса, которая успешно регулируется денежно-кредитной политикой, но и инфляции предложения, для ограничения которой необходимо использование кейнсианских методов. В связи с этим предложено ограничить прирост кредитования экономики планируемыми темпами роста валового внутреннего продукта (ВВП).

Во-вторых, наряду с распространенным разделением факторов, воздействующих на уровень инфляции, на монетарные и немонетарные, необходимо выделить институциональные детерминанты, представляющие собой совокупность норм (институтов) правового, социального, психологического и бытового

характера, оказывающих влияние на экономические процессы. Наиболее важными институциональными детерминантами являются принятые в обществе цели социально-экономического развития, система государственного стимулирования роста добавленной стоимости на единицу затрат, уровень контроля со стороны государства за ценообразованием, степень влияния монополистических организаций на ценообразование, институциональные шоки, применяемые показатели оценки инфляции, система социальной защиты населения от инфляции.

В-третьих, для противодействия завышению цен организациями, занимающими монопольное положение на рынке, целесообразно активизировать антимонопольное регулирование, которое в настоящее время в основном сводится к ведению Государственного реестра. В то же время не разработаны вопросы регулирования монополистической деятельности на финансовых рынках, не разработаны и не применяются меры административного и финансового наказания за монопольное ценообразование на внутреннем рынке страны.

Необходима разработка научно обоснованных методик регулирования цен на продукцию доминирующих предприятий, правовых норм определения монопольно высоких цен, разработка обоснованных методик калькулирования издержек при определении тарифов на услуги естественных монополий.

В-четвертых, считаем нецелесообразным повышать степень монополизации внутреннего рынка путем образования так называемых «холдингов». Объединение деятельности белорусских предприятий имеет смысл для обеспечения прорыва на внешних рынках, но оно не должно сопровождаться установлением монопольных цен на внутреннем рынке. Поэтому, на наш взгляд, белорусским предприятиям целесообразно координировать свою деятельность в рамках таких известных форм объединения, как внешнеэкономический синдикат или картель.

В-пятых, в результате достаточно быстрого роста заработных плат в реальном секторе экономики в проигрыше оказалась та часть населения, которая получает заработную плату и пенсии из бюджета. В связи с этим необходимо корректировать заработную плату бюджетников и уровень пенсионного обслуживания пропорционально росту заработных плат в реальном секторе экономики.

В-шестых, с целью более точной оценки уровня инфляционных процессов и их влияния на уровень жизни населения целесообразно рассчитывать индекс потребительских цен (ИПЦ) минимум по трем группам населения: для малообеспеченных, для среднеобеспеченных, для высокообеспеченных домашних хозяйств.

С целью совершенствования формирования потребительской корзины предлагается: расширение ее состава в части услуг, изменение практики обновления весов для потребительской корзины (обновление с начала года), учет особенностей потребления в сельской местности, учет динамики потребления импортных товаров, использование средних взвешенных величин при расчете

ценовых относительных показателей, учет товаров, приобретаемых в кредит, совершенствование оценки коммунальных услуг.

Необходимо разработать методологию расчета показателя, отражающего динамику цен на все реализованные в стране товары (как отечественные, так и импортные) и именно этот показатель использовать в качестве сопоставимых цен.

ЛИТЕРАТУРА

1. Электронный ресурс:
<http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/antiinfljacionnaya-politika.html>
2. Электронный ресурс: <http://uchebnik-besplatno.com/ekonomika-uchebnik/antiinfljatsionnaya-politika-tsel-osnovnyie.html>.
3. Электронный ресурс: <http://be5.biz/ekonomika/f007/50.htm>
4. Малкина М. Ю. Инфляция: теория и практика // Финансы и кредит. – 2006. – №12 – С.26-32.
5. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2013 год, утвержденные Указом Президента Республики Беларусь 25.09.2012 № 419. Электронный ресурс: <http://www.nbrb.by/publications/ondkp/ondkp-2013.pdf>
6. Экономика. Толковый словарь. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. 2000.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999.
8. Электронный ресурс: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
9. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1995. – 864 с.
10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 13-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 1999. – XXXIV, 974 с.
11. Фишер И. Покупательная сила денег. Ее определение и отношение к кредиту, проценту и кризисам. Электронный ресурс: <http://finbay.ru/biblioteka/ekonomika/pokupatel'naja-sposobnost-fisher.html>
12. Богомолов О.Т. Реформы в зеркале международных сравнений. – М.: Экономика, 1998. – 159 с.
13. Словарь по экономике. Пер. с англ. под ред. П. А. Ватника. СПб.: Экономическая школа. 1998. 752 с.
14. Фридмен М. Количественная теория денег. М., 1996.
15. Борнукова К. Влияние девальвации 2011 года на реальные доходы в Беларуси – BEROCPolicyPaperSeries, PNo.09.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОДЗЕМНЫХ ВОД В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.В. СКВОРЦОВА

к.э.н.

Аннотация:

Статья посвящена анализу сложившегося в Республике Беларусь организационно-экономического механизма использования подземных вод. Оценка механизма произведена по ключевым направлениям применения пресной и минеральной воды: разведка, добыча и потребление. Выявлены основные проблемы эксплуатации подземных вод в разрезе исследуемых направлений, предложены концептуальные положения совершенствовании организационно-экономического механизма использования подземных вод Республики Беларусь.

ВВЕДЕНИЕ

В Республике Беларусь исследования водных ресурсов ведутся с начала 20 века. В разные годы их изучением занимались Богомолов Г.В., Волчек А.А., Калинин М.Ю., Киселев П.А., Козлов М.Ф., Кудельский А.В., Куксин И.Е., Курило К.А., Махнач А.С., Маковеев А.А., Маркова А.П., Мурашко М.Г., Станкевич Р.А., Стефаненко А.Я., Цапенко М.М. и многие другие. Однако их исследования посвящены, в основном, теоретическим и практическим вопросам гидрогеологии.

Некоторые экономические аспекты использования водных ресурсов в республике рассматривали Головач С.В., Кашицкий Э.С., Кирвель И.И., Киреенко Е.Г., Шершнеф О.В., Ясовеев М.Г. и другие. Эти авторы уделяли внимание, в основном, вопросам использования воды в сельском хозяйстве и промышленности, оценке ее как части природно-ресурсного потенциала, разработке тарифов и налогов за пользование водой в республике.

Анализ литературных источников, связанных с исследованием подземных водных ресурсов в Республике Беларусь, показал, что в основном учеными рассматриваются гидрогеологические аспекты: объемы запасов, происхождение, химический состав, условия залегания подземных вод. Подземные воды в экономике любой страны используются для удовлетворения различных нужд – хозяйственно-бытовых, питьевых, лечебных, курортных, оздоровительных, а также сельскохозяйственных, промышленных и иных потребностей. Повышение эффективности использования такого важного ресурса требует применения комплексного подхода.

В связи с вышесказанным оценка организационно-экономического механизма использования подземных вод в Республике Беларусь по основным це-

лям – разведка, добыча и потребление – является актуальным и перспективным направлением научных исследований.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Теоретические подходы к исследованию «механизмов» в экономике

Понятие «механизм» в экономическом контексте используется отечественными учеными еще с начала 20 века. Впервые понятие «хозяйственный механизм» применительно к системе способов ведения хозяйства в современных условиях было использовано в постановлении Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качество работы» [1]. В советские годы понятие «хозяйственный механизм» трансформировалось в связи с разработкой и внедрением комплекса мер по его совершенствованию. Однако кардинальным образом подходы к понятию не отличались.

Наиболее распространенным является восприятие механизма в экономике как совокупности различных составляющих. Так, авторы Горанин А.И., Ефименко А.Г., Лобан Л.А. и Маврищев В.С. определили, что хозяйственный механизм включает в себя совокупность рычагов и стимулов воздействия на экономику и экономические отношения, приведенную в определенную систему [2, 3]. При этом Ефименко А.Г. рассматривал формирование хозяйственного механизма в более узкой сфере – агропромышленном комплексе. Маевский В.Н. и Радиевский М.В. определили хозяйственный механизм как формы (планирование, стимулирование, хозрасчет, цены, финансы и их регулирование) и методы (экономические, социально-мотивационные и нормативно-административные) целенаправленного воздействия на процесс производства продукции [4]. Ряд авторов (Афанасенко А.В., Давыденко Л.Н., Золотогоров В.Г., Кузнецова Г.Ф., Лаптев Б.В., Лукин В.Б., Медведев В.Ф., Пасюк М.Ю., Стукалов Л.С.) воспринимали хозяйственный механизм как совокупность организационных структур, форм хозяйствования, методов управления, обеспечивающих функционирование экономики в определенной действительности [5, 6, 7, 8, 9, 10]. Однако большинство вышеперечисленных формулировок хозяйственного механизма как совокупности не в полной мере отражают наличие взаимосвязей между его элементами, в итоге механизм предстает как набор разрозненных составляющих.

Некоторые авторы определяли хозяйственный механизм как способ организации общественного производства. Абалкин Л.И. полагал, что «хозяйственный механизм в самой общей форме можно охарактеризовать как способ организации общественного производства со свойственными ему формами и методами, экономическими стимулами и правовыми нормами» [1]. Действительно, такая формулировка является слишком обобщенной. Авторы Т.В. Голутвина и М.И. Круглов кроме этого полагают, что хозяйственный механизм дополняется совокупностью форм и методов взаимодействия с субъектами хозяйствования для повышения эффективности производства [11].

Многие авторы определяли хозяйственный механизм как систему. Афанасьев В.А. определил хозяйственный механизм как систему организации общественного производства в соответствии с присущими конкретному способу производства отношениями собственности [12]. В работах [13, 14] кроме форм организации и структуры общественного производства хозяйственный механизм включает формы и методы управления, экономические рычаги и стимулы, систему организационно-экономических отношений и связей. Братусь С.Н. под хозяйственным механизмом понимал систему и структуру компетентных органов, осуществляющих планово-организационное руководство народным хозяйством, систему непосредственно хозяйствующих звеньев, способы и методы такого руководства и хозяйствования [15]. Однако «система» содержит в себе понятие «структура» и предполагает наличие динамических процессов в отличие от статических структур. Такой подход сужает понятие механизма от системного подхода к структурному.

Осипов М.Ю. предложил свой особый философский подход к понятию хозяйственный механизм, который «предстает как система (сеть) взаимодействующих информационно-решающих центров, распространенная на все общество, на его центр и периферию. То есть хозяйственный механизм есть во всех смыслах общественная система, находящаяся в обществе, из общества состоящая и на общество распространенная – система-общество» [16]. Такой подход представляет собой наиболее обобщенную точку зрения, но является абстрактным и не отражает экономическую специфику хозяйственного механизма.

Многие авторы кроме понятия «хозяйственный механизм» используют категории «экономический механизм», «хозяйственный комплекс», «социально-экономический механизм». Так, Л.И. Лопатников полагает, что термины «хозяйственный механизм» и «социально-экономический механизм» идентичны. Под ними он подразумевают «понятие, охватывающее организационно-хозяйственные и социальные аспекты экономики, выражающее взаимодействие соответствующих структур и регуляторов, которые в совокупности обеспечивают функционирование экономической системы» [17]. Автор справедливо отметил, что составляющие хозяйственного механизма обеспечивают функционирование всей экономической системы.

Французские экономисты И. Беранар и Ж.-К. Колли считают, что «экономические механизмы представляют взаимосвязи и отношения между разнородными явлениями, не являются независимыми от законодательно и распорядительно определяемых рамок, в которых они функционируют» [18]. Они выделяют три основных типа экономических механизмов:

- обмены, регулирующие отношения между народными хозяйствами двух стран;
- распределение, которое внутри данного хозяйства регулирует отношения между производством и потреблением;
- использование доходов, регулирующее распределение между капиталовложениями и потреблением.

Необходимо отметить, что в 2007 г. за разработку основ теории экономических механизмов была вручена Нобелевская премия по экономике Л. Гурвицу, Р. Майерсону, и Э. Маскину. Их разработки в основном связаны с информационным обменом между участниками экономического механизма (игроками). Сам экономический механизм представляет собой форму взаимодействия (игры) между информационным центром и всеми субъектами механизма [19].

По мнению Поддерегиной Л.И. многообразие точек зрения на понятие «хозяйственный механизм» не дает четкого представления о его содержании и структуре. Действительно, анализ теоретических источников подтвердил это. В связи с этим Поддерегина Л.И. предлагает использовать понятие «экономический механизм», который в большей степени соответствует системному характеру сущности экономических отношений и является регламентом производственных отношений. Однако анализ показал, что хозяйственный механизм наиболее часто характеризует экономические отношения на макроэкономическом уровне, а экономический механизм – применяется в более узких сферах экономической деятельности.

По мнению Шимова В.Н. «понятие «экономический механизм» в развитых странах включает два органично взаимосвязанных блока – рыночную саморегуляцию и государственное регулирование» [21]. Такой подход наиболее обобщенно отражает многообразие точек зрения в отношении понятия «механизм» в экономике и условно может быть назван рыночным.

Таким образом, проведенный анализ теоретических разработок отечественных и зарубежных авторов позволил определить основные подходы к трактовке понятия «механизм» в экономике (Таблица 1).

Таблица 1 – Систематизация подходов к понятию «механизм» применительно к экономике

Восприятие механизма	Основные элементы механизма	Авторы
1. Способ	общественное производство	Абалкин Л.И., Голутвина Т.В., Круглов М.И.
2. Система	2.1. общественное производство	Афанасьев В.А.
	2.2. формы, методы, рычаги, стимулы	Войткевич И.Е., Храпченков В.Г., Чеблаков А.А.
	2.3. органы, центры	Братусь С.Н., Осипов М.Ю.
3. Совокупность	3.1. рычаги, стимулы, формы воздействия	Ефименко А.Г., Горанин А.И., Лобан Л.А., Маврищев В.С.
	3.2. организационные структуры, формы хозяйствования, методы управления	Азрилиян А.Н, Афанасенко А.В., Давыденко Л.Н., Золотогоров В.Г., Кузнецова Г.Ф., Лаптев Б.В., Лукин В.Б., Медведев В.Ф., Пасюк М.Ю., Стукалов Л.С.
4. Взаимодействие	структуры и регуляторы	Лопатников Л.И.
5. Взаимосвязи и отношения	разнородные явления (обмен, распределение)	Бернар И., Колли Ж.-К.
6. Форма взаимодействия (игры)	экономические субъекты (игроки), центр, информация	Гурвиц Л., Майерсон Р., Маскин Э.

Источник: разработка автора на основе [1-19]

Таким образом, анализ показал, что не существует единства подходов к понятию механизм в экономике. В предложенных трактовках не уделено должного внимания управленческой составляющей механизма, которая в большей степени присуща понятию «организационно-экономический механизм». Организационная составляющая, как часть управления, характеризует, каким образом упорядочены элементы данного механизма, взаимосвязи и взаимоотношения между ними, направление управленческих воздействий. Кроме того, понятие «хозяйственный механизм используется для характеристики макроэкономической ситуации. Следовательно, формулировка «организационно-экономический механизм» в отличие от понятий «хозяйственный механизм» и «экономический механизм» более применима к сфере разведки, добычи и потребления воды.

Основные элементы, формирующие организационно-экономический механизм использования подземных вод в Республике Беларусь

На основе результатов произведенного исследования теоретических источников можно выделить 4 подхода к анализу механизмов в экономике.

1. Рыночный подход, рассматривающий механизм как совокупность двух органично взаимосвязанных блоков – рыночной саморегуляции и государственного регулирования в определенной экономической сфере. Такой подход является наиболее обобщенным. Это подтверждается тем, что во многих из проанализированных теоретических источников уделялось внимание как государству и его роли в механизме, так и независимым от его деятельности формам и способам организации экономической действительности. Поэтому при первичном анализе механизма в экономике, на этапе разработки его научных основ целесообразно применять рыночный подход.

2. Системный подход, подразумевающий выявление структурных элементов рассматриваемого механизма, управленческие и экономические связи между ними. Используется при более углубленном изучении механизма в экономике, когда в выделенных блоках необходимо определить составляющие их элементы и взаимосвязи между ними.

3. Процессный (управленческий) подход, рассматривающий механизм в экономике как логическую последовательность действий и/или управленческих воздействий, направленных на решение определенной задачи. Он используется для окончательной проработки научных подходов к изучению механизма, когда необходимо оценить все происходящие в механизме процессы, в том числе управленческие.

4. Функциональный подход, направленный на изучение в представленном механизме основных функций, выполняемых субъектами механизма. Данный подход не может использоваться самостоятельно без хотя бы одного из вышеперечисленных подходов и выступает дополнением к любому из них.

Все перечисленные подходы находятся в тесной взаимосвязи друг с другом.

Исходя из анализа теоретических источников белорусских и зарубежных ученых, автором предложено собственное определение механизма примени-

тельно к предмету исследования. Организационно-экономический механизм использования подземных вод в Республике Беларусь – система, обеспечивающая взаимодействие формирующих ее субъектов по поводу использования подземных вод для хозяйственных, производственных, санитарно-гигиенических и иных целей посредством различных экономических инструментов.

На основе рыночного подхода выявлено, что в Республике Беларусь основные субъекты исследуемого организационно-экономического механизма могут быть разделены на две группы:

1. Государство в лице государственных органов и организаций, которое выполняет следующие общие функции:

– управленческая, обеспечивающая реализацию государством основных функций управления (планирование, организация, контроль и т.д.), необходимость которых возникает в связи с использованием различными субъектами подземных вод;

– правовая, реализация которой направлена на создание нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в области использования подземных вод;

– распределительная, которая характеризует, каким образом распределяются и перераспределяются доходы хозяйствующих субъектов в связи с использованием подземных вод;

– экологическая – направлена на обеспечение устойчивого развития экономики и сохранения водных ресурсов для будущих поколений.

Основными инструментами, предназначенными для реализации функций государства в механизме, являются:

- экономические методы;
- нормативно-правовые акты;
- организационно-правовые формы.

2. Субъекты, осуществляющие использование подземных вод. Основными их функциями являются:

- добыча подземных вод;
- производственное и непроизводственное потребление подземных вод;
- реализация продукции, произведенной с использованием подземных вод.

С учетом реализуемых экономических функций участников процессов добычи и потребления водных ресурсов в Республике Беларусь можно подразделить на несколько групп. Каждой из групп присуще сходство составляющих ее субъектов по выполняемой специфической роли в организационно-экономическом механизме использования подземных вод.

1. Органы государственного регулирования, которые можно подразделить на три подгруппы: органы общего государственного управления; органы специального государственного управления; органы ведомственного отраслевого и функционального управления.

2. Предприятия, использующие водные ресурсы в санитарно-бытовых целях, в технологическом процессе, как сырье для производства.

3. Санаторно-курортные организации, оказывающие лечебно-профилактические услуги с использованием минеральных вод.

4. Потребители воды как продукта предприятий-производителей и санаторно-курортных организаций.

5. Организации агропромышленного комплекса (АПК), использующие воду в бытовых целях и в производственном процессе.

6. Организации жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), которые обеспечивают водой домашние хозяйства и организации для удовлетворения санитарно-бытовых, производственных и иных потребностей.

Безусловно, функционирование вышеперечисленных участников осуществляется во взаимодействии с организациями, непосредственно использующими водные ресурсы только в бытовых целях, при этом обеспечивающими нормальную работу всех участников организационно-экономического механизма: поставщики сырья, материалов и комплектующих, банковские, транспортные, финансовые, торговые, логистические, научные, гидрогеологические организации и т.д.

Исследуемый механизм формируется и существует благодаря взаимодействию представленных выше субъектов с учетом общих экономических законов, инструментов, благодаря которым оно реализуется, и ограничений, обусловленной средой их функционирования.

Состояние современного организационно-экономического механизма использования подземных вод в Республике Беларусь и основные направления его совершенствования

Исходя из множества нужд и потребностей, удовлетворяемых с помощью подземных вод, укрупненный анализ их использования можно осуществлять по трем основным направлениям: разведка, добыча и потребление. На рисунке 1 представлена схема сложившегося в республике организационно-экономического механизма использования подземных вод.

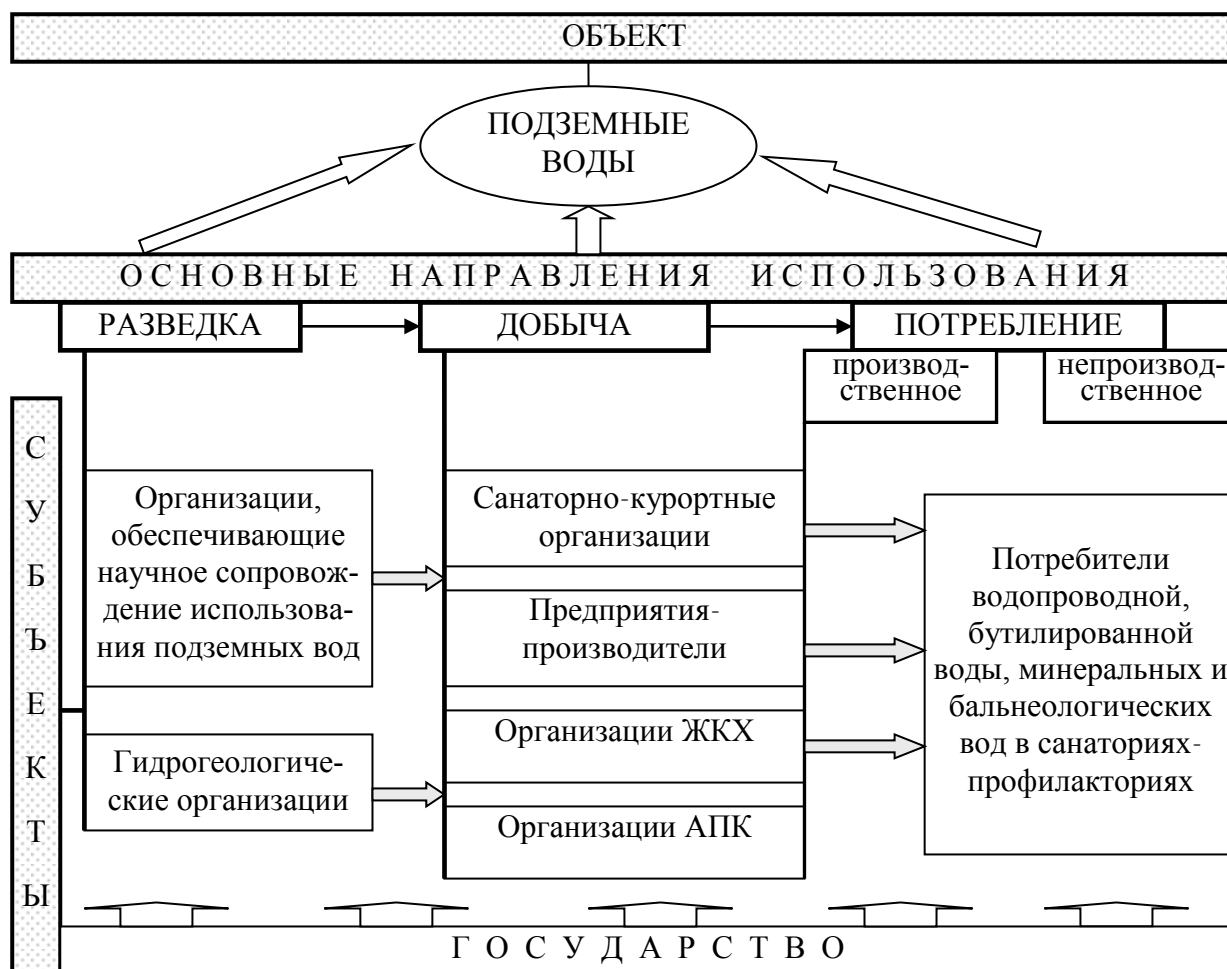


Рисунок 1 – Схема организационно-экономического механизма использования подземных вод в Республике Беларусь

В организационно-экономическом механизме использования подземных вод государство в лице государственных органов и организаций имеет особое значение и выполняет две основные роли. Во-первых, государство является собственником водных ресурсов. Согласно ст.4 Водного Кодекса Республики Беларусь «Все воды (водные объекты), находящиеся на территории Беларуси, составляют исключительную собственность Республики Беларусь». Во-вторых, государство формирует организационно-экономические условия, в которых функционируют все остальные участники исследуемого механизма (денежно-кредитную, налоговую, таможенную политику, порядок ценообразования, санитарно-гигиенический контроль и т.д.) посредством утверждения и контроля соблюдения требований нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов.

Анализ сложившегося организационно-экономического механизма использования подземных вод в Республике Беларусь и разработка рекомендаций по его совершенствованию, осуществлялась по основным направлениям эксплуатации подземных вод. В анализе рассматривались наиболее важные их составляющие: пресные воды, используемые во всех сферах экономики, и минераль-

ные воды, которые применяются, в основном, в лечебно-профилактических целях.

Разведка подземных вод. Оценка разведанности запасов подземных вод в Республике Беларусь произведена на основе анализа утвержденных эксплуатационных запасов. Эксплуатационные запасы подземных вод – количество подземных вод, которое может быть получено на месторождении подземных вод (участке месторождения) или автономном эксплуатационном участке из геолого-технически обоснованных водозаборных сооружений, при заданном режиме эксплуатации и качестве воды, удовлетворяющем требованиям ее целевого использования в течение расчетного срока эксплуатации с учетом природоохранных и санитарных требований и ограничений, а также экономической целесообразности их использования [22].

В таблице 2 отражены утвержденные эксплуатационные запасы минеральных вод на 1.01.2009 г. по категориям и территориальным областям Республики Беларусь.

Таблица 2 – Утвержденные эксплуатационные запасы минеральных вод Республики Беларусь на 1.01.2009 г.

Область	Количество месторождений	Эксплуатационные запасы, м ³ /сутки				
		А	В	С ₁	С ₂	Всего
Брестская	18	164,8	540,3	1515,55	49,0	2269,65
Витебская	24	991,5	1605,51	18502,39	0	21099,4
Гомельская	67	584,7	5579,27	7735,43	0	13899,4
Гродненская	9	0,1	41,39	511,3	2185,5	2738,29
Минская	75	987,35	4484,51	9095,72	314,0	14881,58
Могилевская	34	140,0	991,76	2942,94	0	4074,7
Всего по Республике Беларусь	227	2868,45	13242,74	40303,33	2548,5	58963,02

Примечание – по данным [23]

Из данных таблицы 2 следует, что всего в Республике Беларусь утверждены запасы минеральных вод в объеме 58963,02 м³/сутки; наиболее обеспеченными запасами минеральных подземных вод являются Витебская и Минская области, наименее обеспеченной – Брестская.

Важнейшим ресурсом, обеспечивающим эффективное функционирование экономики, являются пресные подземные воды. В таблице 3 представлены данные об утвержденных эксплуатационных запасах пресных подземных вод в 2011 г. по категориям и территориальным областям Республики Беларусь.

Таблица 3 – Утвержденные эксплуатационные запасы пресных подземных вод в 2011 году по категориям и территориальным областям Республики Беларусь

Область	Количество месторождений	Эксплуатационные запасы, тыс. м ³ /сут.				
		А	В	С ₁	С ₂	Всего
Брестская	42	408,2	386,5	82,4	10,0	887,2
Витебская	32	440,8	254,2	198,5	–	893,5
Гомельская	69	588,9	419,5	141,8	10,0	1160,3
Гродненская	33	319,2	368,2	126,9	–	814,3
Минская	77	1005,5	857,1	222,4	415,5	2500,5
Могилевская	44	523,7	213,2	100,6	–	837,5
Республика Беларусь	297	3286,4	2498,7	872,7	435,5	7093,3

Примечание – по данным [23]

Как видно из таблицы 3, республика обладает значительными запасами пресных подземных вод. Проведенные исследования позволили определить, что наиболее обеспеченными эксплуатационными запасами является Минская и Гомельская области, наименее обеспеченной – Гродненская.

Однако, по мнению некоторых белорусских гидрогеологов, нельзя с полной уверенностью говорить о достоверности этих данных. Так, например, член-корреспондент НАН Беларуси ученый-гидрогеолог Кудельский А.В. утверждает, что к настоящему времени в Республике Беларусь нет достоверной информации о количестве прогнозных естественных ресурсов и эксплуатационных запасов подземных вод. Это объясняется тем, что [24]:

- во-первых, запасы рассчитывались более 35 лет назад и за истекшее время существенно изменилась техногенная нагрузка на подземные воды;
- во-вторых, ужесточились требования к изучению запасов и качества подземных вод;
- в-третьих, прежняя методика аналитических расчетов запасов подземных вод существенно устарела.

По данным БелНИГРИ, к 2006 году по 79 водозаборам подземных вод срок эксплуатации уже истек, а к 2010 году – еще по 45 водозаборам, что ставит перед геологической службой республики проблему переоценки запасов пресных подземных вод по 124 скважинным водозаборам. Особую озабоченность в настоящее время вызывает проблема водоснабжения столицы Республики Беларусь г. Минска: по большинству водозаборов (Новинки, Петровщина, Зеленовка, Дrajня, Боровляны, Острова, Волма, Водопой, Фелицианово, Зеленый Бор) расчетный срок эксплуатации (27,4 года) уже истек. И хотя по некоторым из них эксплуатационные запасы подземных вод были рассчитаны на неограниченный срок использования, из-за случившихся локальных загрязнений подземных водоносных горизонтов переоценку эксплуатационных запасов следует провести по всем водозаборам. Без проведения подобной переоценки нереальной представляется и проблема полного перевода водоснабжения г. Минска на подземные водоисточники [24].

Проблема достоверности оценки запасов подземных вод подтверждается данными Программы освоения месторождений полезных ископаемых и развития минерально-сырьевой базы Республики Беларусь на 2011 - 2015 годы и на период до 2020 года. Программой предусматриваются мероприятия в части поиска и разведки пресных и минеральных подземных вод, которые содержат: введение актуализированной базы данных (качество, уровни, водоотбор, ресурсы, запасы) одиночных эксплуатационных скважин пресных и минеральных подземных вод по данным паспортизации скважин питьевого водоснабжения; геофильтрационные и геомиграционные модели подземных вод; прогнозные карты изменения качества и уровней вод.

Добыча подземных вод. Анализ данных Государственного геологического фонда Республики Беларусь, свидетельствует о том, что утвержденные эксплуатационные запасы подземных вод используется не в полном объеме [25, 26]. В таблице 4 представлена информация, характеризующая использование эксплуатационных запасов минеральных вод в Республике Беларусь.

Таблица 4 – Использование эксплуатационных запасов минеральных вод Республики Беларусь на 1.01.2009 г.

Количество скважин	Эксплуатационные запасы, м ³ /сутки					
	А	В	С ₁	С ₂	А+В+С ₁	Всего
227	2868,45	13242,74	40303,33	2548,5	56414,52	58963,02
Из них эксплуатируется						
106	2808,2	10734,73	26397,91	–	39941,34	39940,84
Из них не эксплуатируется						
121	60,25	2508,01	13905,42	2548,5	16473,18	19022,18
% неэксплуатируемых в общем объеме эксплуатационных запасов						
53,30	2,10	18,94	34,50	100	29,31	32,26

Примечание – разработка автора на основе данных [27]

Из таблицы 4 следует, что используется около 67 % общего объема утвержденных эксплуатационных запасов минеральных вод республики Беларусь.

Примерно десятая часть разведанных запасов применяется в деятельности санаториев и профилакториев республики. На данный момент в республике действует порядка 90 санаторно-курортных организаций и лечебных учреждений, на балансе которых числятся скважины минеральной воды для лечебных целей.

Согласно данным Программы освоения месторождений полезных ископаемых и развития минерально-сырьевой базы Республики Беларусь на 2011 - 2015 годы и на период до 2020 года подготовку к разработке и разработку новых месторождений минеральных вод в Республике Беларусь планируется осуществить за счет строительства и ввода в эксплуатацию предприятий по разливу минеральных подземных вод.

Еще в меньшей степени используются запасы пресных подземных вод. В настоящее время разведано только 14,3% прогнозных ресурсов. Потенциальные

возможности использования подземных вод характеризуются их естественными ресурсами, которые составляют 43 560 тыс.м³/сут.

Государственным водным кадастром учтены эксплуатационные запасы пресных подземных вод в количестве 7093,3 тыс.м³/сут., в том числе 435,5 тыс.м³/сут. апробированные эксплуатационные запасы категории С2. Эксплуатационные запасы пресных подземных вод питьевого и хозяйственного назначения разведаны на 297 участках месторождений пресных подземных вод.

Анализ динамики утвержденных эксплуатационных запасов пресных подземных вод Республики Беларусь показал, что произошло увеличение объема балансовых запасов пресных подземных вод за счет разведки и утверждения на 771,6 тыс. м³ / сутки (12%). В 2011 году объем изъятия водных ресурсов из подземных источников увеличился по сравнению с 2010 годом на 40 млн/м³ и составил 1638 млн/м³. При этом объем добычи утвержденных эксплуатационных запасов пресных подземных вод Республики Беларусь составляет не более 70 % [25], а по отношению к прогнозным запасам – около 10 %.

Таким образом, анализ показал, что в Республике Беларусь имеются значительные резервы утвержденных эксплуатационных запасов подземных вод (около 30 % пресных и минеральных вод), которые можно использовать в большей степени для получения дополнительного социально-экономического эффекта без нанесения ущерба качеству воды и состоянию окружающей среды. Поскольку водные ресурсы относятся к возобновляемым, то использование их в пределах утвержденных эксплуатационных запасов не нарушает экологической обстановки.

Потребление подземных вод. Для оценки того, каким образом используются имеющиеся запасы подземных вод в Республике Беларусь, рассмотрим некоторые показатели (Таблица 5).

Таблица 5 – Забор воды и ее использование в Республике Беларусь в 2005-2011 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Забор воды из всех природных источников, млн м ³	1706	1674	1618	1566	1507	1548	1592
в том числе из подземных горизонтов, в млн м ³	1012	987	938	896	835	854	870
в %	59,3	59,0	58,0	57,2	55,4	55,2	54,6
Забор воды из всех природных источников, приходящийся на одного жителя, м ³	175,9	173,8	168,9	164,1	158,4	162,9	167,9
Использовано воды, млн м ³	1600	1546	1485	1410	1337	1359	1406
в том числе:							
– на производственные нужды	723	704	716	723	721	750	806
из них питьевого качества, млн м ³	151	149	150	154	144	154	154
% от использованной воды на производственные нужды	21	21	21	21	20	21	19
– на хозяйственно-питьевые нужды	750	708	653	574	501	495	486
– на орошение и сельскохозяйственное водоснабжение	127	134	116	113	115	114	114

Источник: на основе данных [27]

Из данных таблицы 5 видно, что добыча воды из подземных горизонтов Республики Беларусь составляет более 50 % забора из всех природных источников. Это подтверждает значимость подземных вод в общем объеме водных ресурсов, используемых для функционирования экономики, а также отдельных организаций и граждан Республики Беларусь. Анализ использования воды на различные нужды показывает, что больший объем обеспечивает деятельность производственного сектора экономики, при этом около 20 % этих вод – питьевого качества, что является не вполне целесообразным направлением использования такого важного ресурса.

Структура распределения использования воды в зависимости от целей представлена на рисунке 2.

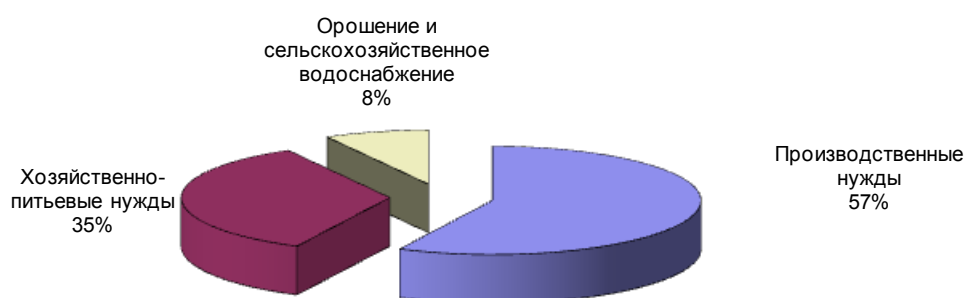


Рисунок 2 – Структура использования воды в Республике Беларусь в 2011 г.

На хозяйственно-питьевые нужды в республике используется 35 % всех объемов добываемых вод. С целью повышения эффективности этого направления в Республике Беларусь утверждена Государственная программа по водоснабжению и водоотведению «Чистая вода» на 2011 - 2015 годы, разработанная в развитие аналогичной программы на период 2006 - 2010 годы. Согласно данным программы, несмотря на выполнение значительного объема работ по развитию централизованного водоснабжения и водоотведения, в республике остаются нерешенными следующие проблемы:

– недостаточный уровень обеспеченности населения централизованным водоснабжением, особенно в сельской местности (не обеспечено около 1,4 млн. человек, в том числе 0,3 млн. человек городского и 1,1 млн. человек сельского населения);

– недостаточный уровень обеспеченности населения питьевой водой нормативного качества из систем централизованного водоснабжения (около 2 млн. человек используют воду с содержанием железа выше санитарной нормы - 0,3 миллиграмма на литр);

– несоответствие санитарным требованиям воды из источников нецентрализованного водоснабжения; в настоящее время этими источниками пользуют-

ся около 1,5 млн. человек; около 40 процентов исследованных проб не соответствовали требованиям по санитарно-химическим и около 16 процентов – по микробиологическим показателям;

– высокий физический износ очистных сооружений канализации, отсутствие современных технологий и оборудования для очистки сточных вод, в том числе от биогенных элементов (азота и фосфора), а также недостаточный уровень автоматизации и диспетчеризации технологических процессов;

– сброс в централизованные системы водоотведения недостаточно очищенных производственных сточных вод вследствие несовершенства технологий очистки и неудовлетворительной эксплуатации действующих локальных очистных сооружений.

В результате использования воды в деятельности хозяйствующих субъектов происходит сброс сточных вод различной степени загрязнения (таблица 6), что влияет на качество водных ресурсов Республики Беларусь, в том числе подземных вод благодаря естественному обороту воды в природе, а также общую экологическую обстановку.

Таблица 6 – Отведение сточных в поверхностные водоемы Республики Беларусь по степени их очистки в 2005-2010 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Общий объем отведенных сточных вод, млн м ³	1124	1059	1015	966	974	967
в том числе:						
без очистки						
млн м ³	268	233	246	246	286	290
% от общего объема	23,8	22,0	24,2	25,5	29,4	30,0
нормативно очищенных						
млн м ³	846	817	860	709	685	671
% от общего объема	75,3	77,1	84,7	73,4	70,3	69,4
недостаточно очищенных						
млн м ³	10	9	9	11	3	6
% от общего объема	0,9	0,8	0,8	1,1	0,3	0,6

Источник: на основе данных [27]

Как видно из данных таблицы 6, общий объем отведенных сточных вод по Республике Беларусь устойчиво снижается, при этом объем сточных вод без очистки увеличивается. Удельный вес вод, сбрасываемых в поверхностные источники без очистки, увеличился почти на 7 процентных пунктов. Объем нормативно очищенных сточных вод за исследуемый период снизился. Все эти данные свидетельствуют о том, что нагрузка на окружающую среду в области водных ресурсов возрастает и ухудшается общая экологическая обстановка в Республике Беларусь и странах, связанных с ней трансграничными водами. Это подтверждается данными Национального статистического комитета Республики Беларусь по уровню загрязненности воды в отдельных реках [28].

Грунтовые воды, а во многих местах и глубоко залегающие напорные, загрязнены нитратами, тяжелыми металлами, высокотоксичными металлоргани-

ческими ионными композициями, пестицидами, а также легко летучими органическими веществами высоких классов опасности (бензол, транс-1,2-дихлорэтилен, фенол, анилин, сероуглерод и др.) [24].

Кроме того, имеет значение проблема снижения уровня подземных вод в Минской области, что связано с большой антропогенной и техногенной нагрузкой данного региона. В процессе эксплуатации подземных вод Минской городской агломерации, по утверждению Кудельского А.В., значительно понизились их уровенные поверхности, что привело к снижению подземного питания рек и ухудшению условий произрастания растительности в зеленых зонах. В пределах г. Минска и прилегающей территории отдельные речные водотоки перестали существовать и о них напоминают лишь осушенные речные долины. Пересохли верховья некоторых рек (Слепянка, Лошица с Мышкой, Тростянка, Цна, Волма, Сенница, Качинка), а реки Переспа, Немига, Дrajня заключены в подземные ливневые коллекторы. Все это свидетельствует о том, что в перспективе при максимальной нагрузке водозаборов до величины ранее утвержденных запасов, возможно, произойдет сработка не только емкостных запасов грунтовых горизонтов, но упругих запасов эксплуатируемых горизонтов с выходом из строя городских водозаборов [24].

ВЫВОДЫ

На основе проведенного анализа выявлены некоторые проблемы функционирования сложившегося в Республике Беларусь организационно-экономического механизма использования подземных вод Республике Беларусь. Исходя из этого, можно предложить основные направления его совершенствования.

1. Переоценка имеющихся в республике запасов подземных пресных и минеральных вод, необходимость которой обусловлена устареванием имеющихся данных по утвержденным эксплуатационным запасам, изменением состояния подземных вод в последние годы и методики их определения.

2. Снижение нагрузки на подземные водоносные горизонты г. Минска и Минской области за счет:

– строительства и введения в эксплуатацию новых водоемких производств за пределами Минской области;

– перемещения водоемких производств, находящихся в г. Минске и Минской области, в другие области Республики Беларусь с достаточным уровнем запасов;

– применения экономических механизмов стимулирования снижения водоемкости производственных процессов (например, разработка механизмов льготного налогообложения, кредитования предприятий, внедряющих водосберегающие технологии).

3. Обеспечение безопасной водой как можно большего числа жителей Республики Беларусь за счет обновления технических систем централизованного водоснабжения, ликвидации изношенного оборудования, ухудшающего качество воды, поступающей к потребителям.

4. Увеличение объемов вовлечения подземных вод Республики Беларусь в хозяйственный оборот с учетом экологического фактора, что повысит коэффициент их использования. Поскольку водные ресурсы относятся к возобновляемым, то использование их в пределах утвержденных эксплуатационных запасов не нарушает экологической обстановки. Основными направлениями повышения объемов использования подземных вод могут быть:

- увеличение объемов производства бутилированных минеральных и пресных подземных вод для реализации на внутреннем и внешних рынках;
- увеличение объемов реализации услуг санаторно-профилактических организаций с использованием минеральных вод и рассолов населению Республики Беларусь и иностранным туристам.

Вышеперечисленные мероприятия позволят улучшить функционирование организационно-экономического механизма использования подземных вод в Республике Беларусь за счет повышения эффективности использования минеральной и пресной воды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин, Л.И. Избранные труды: в 4-х т. / Л.И. Абалкин. – Москва : ОАО «НПО «Экономика», 2000. – Т. 2: На пути реформе: хозяйственный механизм развитого социалистического общества; новый тип экономического мышления; перестройка: пути и проблемы: статьи интервью, выступления / сост. Грибанова О.М. – 2000. – 911 с.
2. Совершенствование хозяйственного механизма / А.И. Горанин [и др.]; под ред. А.И. Горанина [и др.]. – Минск :Вышэйшая школа. – 1989. – 214 с.
3. Ефименко, А.Г. Экономический механизм рыночных отношений в системе автотранспортного обслуживания АПК : моногр. / А.Г. Ефименко. – Минск : БГЭУ, 2006. – 215 с.
4. Маевский, В.Н. Экономический механизм оперативного управления производством на предприятии в условиях регулируемого рынка / В.Н. Маевский, М.В. Радиевский // Минск:БелНИИНТИГосэкономплана БССР, 1990. – 48 с.
5. Государственное регулирование социально-экономических отношений. / Л.Н. Давыденко [и др.]; под общ.ред. Давыденко Л.Н. – Минск, 1996. – 278 с.
6. Хозяйственное право. Общие положения / В.В. Лаптев [и др.] ; под ред. В.В. Лаптева. – Москва : Наука. – 1983. – 287 с.
7. Экономический словарь / В. Г. Золотоголов, Г. Ф. Кузнецова, М.Ю. Пасюк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск :Навука|тэхніка, 1990. – 415 с.
8. Медведев, В.Ф. Совершенствование хозяйственного механизма в европейских социалистических странах / В.Ф. Медведев, А.В. Афанасенко // Минск :БелНИИНТИ Госплана БССР, 1988. – 60 с.
9. Стукалов, Л.С. Хозяйственный механизм автотранспорта в условиях рыночной экономики / Л.С. Стукалов. – Минск :Вышэйшая школа, 1993. – 87 с.

10. Лукин, В.Б. Ценообразование [Электронный ресурс]. – Минск, 2007. – Режим доступа : www.hi-edu.ru/e-books/xbook102/01/part-002.htm. – Дата доступа : 21.09.2010.
11. Основы управления экономикой и хозяйственный механизм : учебное пособие / Т.В. Голутвина, М.И. Круглов // Российский заочный институт текстильной и легкой промышленности : Москва, 1993. – 91 с.
12. Совершенствование хозяйственного механизма в легкой промышленности : сборник научных трудов / под общ.ред. В.А. Афанасьева. – Москва : ЦНИИТЭИлегпром, 1994. – 206 с.
13. Храпченков, В.Г. Экономический механизм хозяйствования и пути его совершенствования / В.Г. Храпченков, И.Е. Войткевич. – Минск : Вышэйшая школа. – 1980. – 222 с.
14. Чеблаков, А.А. XXIV съезд КПСС о совершенствовании управления экономикой (Материал в помощь лектору) / А.А. Чеблаков. – Минск : Общество «Знание», 1982. – 23 с.
15. Братусь, С.Н. Право и хозяйственный механизм/ С.Н. Братусь // Правоведение. – 1983. – №4. – С. 29–37.
16. Осипов, Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М. Осипов. – Москва: Издательство МГУ, 1994 – 368 с.
17. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. – 4-е изд., доп. и перераб. – Москва : Издательство «АВФ», 1996. – 704 с.
18. Бернар, И. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х тт. – Пер. с фр.. / И. Беранар, Ж.-К. Колли. – Москва, 1997. – Т. II – 760с.
19. Измалков, С. Теория экономических механизмов / С.Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики [Электронный ресурс]. – 2008. – №1. – Режим доступа : <http://institutiones.com/general/259--2007-1.html>. – Дата доступа : 12.04.2011.
20. Поддерегина, Л.И. Экономический механизм внутрипроизводственных отношений на предприятии: монография / Л.И. Поддерегина, Э.М. Гайнутдинов. – Минск: МГВРК, 2004. – 304 с.
21. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления : Учеб.пособие / В.Н. Шимов, Я.М. Александрович, А.В. Богданович [и др.]; под общ. ред. В.Н. Шимова. – Минск : БГЭУ, 2005. – 844 с.
21. Об утверждении Инструкции о классификации запасов, перспективных и прогнозных ресурсов углеводородов, эксплуатационных запасов и прогнозных ресурсов подземных вод: постановление Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Респ. Беларусь, 4 августа 2009 г., №55 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – 8/21447.
23. Официальный сайт Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://minpriroda.gov.by>.

24. Кудельский, А.В. Пресные подземные воды как основной источник питьевого водоснабжения в Республике Беларусь: ресурсы, качество, проблемы водопользования // Стратегические проблемы охраны и использования водных ресурсов : материалы IV Междунар. вод. форума, Минск, 12–13 окт. 2010 г. / М-во природ. ресурсов и охраны окружающей среды Респ. Беларусь, Центр. науч.-исслед. ин-т комплексного использования водных ресурсов. – Минск, 2011. – С. 18-30.

25. Скворцова, Е.В. Состояние, тенденции и перспективы использования пресных питьевых и минеральных вод в Республике Беларусь/ Г.Т.Кулаков, Е.В. Скворцова // Труд. Профсоюзы. Общество. - 2008. - №1. – С. 6–9.

26. Скварцова, А.В. Праблемы і перспектывы выкарыстання прэснай вады ў свеце і Рэспубліцы Беларусь / Г.Ц. Кулакоў, А.В. Скварцова // Весці БДПУ. Серыя 2, Гісторыя. Філасофія. Паліталогія. Сацыялогія. Эканоміка. Культуралогія. – 2008. – № 3. – С. 84–88.

27. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>.

28. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь. Статистический сборник // Ред. коллегия: И.С. Кангро [и др.]. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. – 260 с.

ГАРМОНИЗАЦИЯ АРХИТЕКТУРЫ СИСТЕМЫ ВПО В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС

Е.С. ЕРЁМЕНКО

Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики,
Институт региональной экономики и управления,
аспирант кафедры «Менеджмент таможенного и страхового сервиса».
Научный руководитель д.э.н., проф. Дроздов Г.Д.

Аннотация:

Данная статья посвящена проблемам интеграции российской системы ВПО в Болонский процесс.

В ней проведен анализ ключевых проблем, с которыми столкнулась российская система высшего профессионального образования на пути реализации принципов Болонской декларации, показаны основные направления модернизации ВПО, освещены цели проводимых реформ, выявлены социальные эффекты, получаемые в процессе реализации принципов Болонского процесса.

В статье предлагается перечень образовательных задач, которые необходимо решить российским вузам в целях гармонизация архитектуры высшего профессионального образования в рамках Болонской декларации.

Ключевые слова: Система образования, интеграция в Болонский процесс, образовательные задачи, модернизация, качество образования, Болонская декларация, постадминистративная модель системы ВПО, либеральная модель системы ВПО.

ВВЕДЕНИЕ

Образование является важнейшей сферой социальной жизни. Именно образование формирует интеллектуальное, культурное, духовное состояние общества. Обеспечение доступности качественного профессионального образования для всех слоев населения является основой социальной мобильности и снижения социально-экономической дифференциации в обществе.

Необходимость модернизации системы образования СССР остро назрела уже в конце 80-х гг. XX в., так как она не отвечала запросам времени, утратила способность развиваться, использовать внутренние резервы.

Постадминистративные модели образовательных систем, сложившиеся на территории постсоветского пространства в последние 15 лет, являются результатом независимых поисков улучшения и преобразования унаследованных от плановой экономики систем образования стран постсоветского пространства и в деталях заметно отличаются друг от друга [2, стр. 31], что отражено в научных трудах В.С. Вахштайна, В.И.Горовой, Н.Ф.Петрова, Б.А.Сазонова и др.

Рассмотрим некоторые особенности постадминистративных образовательных систем, свойственных для постсоветского образовательного пространства,

учитывая движение этих систем в направлении к либеральной модели образования, соответствующей принципам Болонского процесса.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Основные отличия постадминистративной модели от либеральной заключаются в следующем.

Государственные управляющие органы в образовании определяют перечни направлений подготовки и специальностей, а также контрольные цифры приёма студентов в образовательные учреждения. Федеральные государственные образовательные стандарты определяют необходимые требования для основных образовательных программ по всем входящим в перечни направлениям подготовки и специальностям. Кроме того, государство сдерживает инициативу вузов по открытию новых специальностей и направлений подготовки, т.к. это ведёт к увеличению расходов государственного бюджета.

Несмотря на то, что вузы имеют право обновлять основные образовательные программы, на практике они не прибегают к данной возможности, т.к. не имеют для этого достаточно стимулов. В итоге обновление реализуемых основных образовательных программ происходит одновременно с изменением федеральных государственных образовательных стандартов.

Проблемным аспектом в постадминистративных моделях также является система классификации образовательных программ. Всего в профессиональном образовании существует три классификатора: Общероссийский классификатор начального профессионального образования (ОКНПО), Общероссийский классификатор специальностей по образованию (ОКСО), и Общероссийский классификатор специальностей высшей научной классификации (ОКСНВК). Такая градация специальностей по уровням профессионального образования была унаследована от советской системы образования.

В условиях административно-командной экономики три независимые учреждения управляли профессиональным образованием. Каждое из них создавало классификатор для соответствующего уровня образования. Принципы классификации, существовавшие в СССР, были сохранены и применены в 90-е годы при переработке классификаторов в общероссийские. При этом в основе горизонтальной классификации профессиональных образовательных программ были сохранены традиционные системно-различные принципы [6. С. 63].

Отличительной чертой классификации основных образовательных программ в постадминистративной модели профессионального образования является то, что система классификации сопряжена с перечнем образовательных программ. Поэтому, для того чтобы в образовательном учреждении ввести новую образовательную программу, необходимо внести изменения в соответствующий общегосударственный классификатор.

Из вышесказанного следует, что система ведения классификаторов в области профессионального образования является неудобной и неэффективной. Она затрудняет статистический учёт в образовании и оптимизацию распределения кадров по уровням профессионального образования.

Следующим проблемным аспектом постадминистративной модели ВПО является постоянное увеличение студенческих контингентов, что обусловлено следующими причинами:

- отсутствием системы государственного регулирования подготовки специалистов ВПО, позволяющей влиять на распределение выпускников общеобразовательных школ в соответствии с требованиями и конъюнктурой рынка труда;

- спонтанно образовавшейся системой платных услуг в сфере ВПО, зачастую негативно сказывающейся на качестве образования;

- увеличением доступа к бюджетным местам государственных вузов, связанного с последствиями демографического кризиса.

Одной из особенностей постадминистративных систем образования является система подготовки кадров, характерная скорее для административно-командной экономической системы, но являющаяся неэффективной в современных рыночных условиях.

Недостаточное финансирование высших образовательных учреждений в 90-е годы послужило причиной устаревания их материально-технической базы, снижению интенсивности и результативности научной деятельности, старению профессорско-преподавательского состава. Несмотря на то, что в последние несколько лет положение дел улучшается, в большинстве стран постсоветского пространства сохраняется недовольство общества качеством профессионального образования и результатами действий, направленных на решение данной проблемы

Большая часть этих проблем обусловлена несовершенной организацией процесса образования, недостаточным финансированием и неэффективной системой бюджетирования в сфере образования. Причины этих проблем общие – большая часть управленческих механизмов, эффективно работавшая в условиях плановой экономики перестала работать в условиях перехода к рыночной экономической системе.

Выделим основные проблемы, свойственные постадминистративным образовательным системам:

1. Несовершенство механизма реализации конституционного права граждан на бесплатное получение высшего образования на конкурсной основе, следствием чего являются [1. С. 36]:

- наличие возможности обучения в государственных высших образовательных учреждениях слабоуспевающих студентов, т.к. при подушевом финансировании отчисление студентов для вузов становится крайне невыгодным мероприятием.

- потери средств федерального бюджета, связанные с отчислением студентов, на обучение которых уже затрачены государством значительные финансовые средства.

2. Фактическое отсутствие возможности формирования студентами индивидуальных планов и организации учебного процесса в соответствии с ними. Отсутствие возможности у студентов, большинство из которых вынуждены

совмещать обучение с работой, гибко планировать свое учебное время приводит к снижению успеваемости и повышению процента отчислений.

3. Использование несовершенных систем оценки качества образования и контроля:

- осуществление образовательного процесса и оценки качества знаний студентов одним и тем же преподавателем, что зачастую не даёт реальной картины успеваемости студентов и снижает объективность оценки.

- практически полная зависимость студента от назначенного ему преподавателя

- проблема многочисленных пересдач, порой вынуждающая преподавателей ставить незаслуженные оценки, чтобы исключить повторные встречи с неуспевающими студентами

Таким образом, существование системы ВПО в рамках постадминистративной модели ведёт к сдерживанию развития образования или вовсе к его деградации. Все перечисленные проблемы постадминистративной модели ВПО тесно взаимосвязаны. Для их решения необходим комплекс мер, направленный на модернизацию всей образовательной системы, способствующий интернациональной гармонизации архитектуры высшего профессионального образования. Интеграция России в Болонский процесс даёт новый импульс модернизации образования с расширением его доступности, повышением качества и конкурентоспособности, способствует переходу российской системы ВПО с постадминистративной модели на либеральную модель, отражающую принципы Болонского процесса.

Необходимо отметить, что в настоящее время продолжается работа по разработке новых государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования, в основе которых лежит компетентностный подход, совершенствуется система качества образования, в связи с чем внедрены новые показатели государственной аккредитации, повышающие требования к условиям реализации программ высшего профессионального образования и переходу вузов из одного вида в другой, позволяющие привести качество российского высшего профессионального образования в соответствие с общеевропейским пониманием современного качества высшего образования.

Реализация положений Болонской декларации сделает полученное российским студентом образование понятным и приемлемым для европейских работодателей, а также для иностранных менеджеров на территории России; увеличит возможности студентов учиться по программам мобильности за границей; студенты смогут скорректировать выбор профессии и выбор вуза при переходе с уровня на уровень – из бакалавриата в магистратуру или из магистратуры в докторантуру. Гармонизация архитектуры высшего профессионального образования позволит студентам накапливать зачетные единицы и использовать их для получения второго высшего образования, откроет новые возможности для глубокого изучения иностранных языков как в родном вузе, так и в странах, где на этих языках говорят.

Следует отметить, что модернизация системы высшего образования происходит в условиях трансформации всех сфер общественной жизни России и осложняется значительным несовпадением российской модели с Болонским образцом в части продолжительности обучения, квалификационной структуры, направлений и содержания профессиональной подготовки, организации учебного процесса [2. С. 111].

В настоящее время в российской системе образования осуществляется внедрение систем менеджмента качества, экспериментальное введение в некоторых вузах системы зачетных единиц и европейских приложений к дипломам. Необходимо учесть, что переход к системе академических кредитов приведет к значительным изменениям в образовательном законодательстве, в структуре государственных образовательных стандартов, учебных планов, программ и учебных дисциплин. Ещё предстоит решить задачи по разработке нормативно-правовых документов, регламентирующих содержательное наполнение, сопоставимость зачетных единиц, заработную плату профессорско-преподавательского состава.

К проблемам, которые необходимо решить в скором времени, относятся налаживание взаимодействия между высшими учебными заведениями и местным сообществом, активное участие вузов в региональном развитии, установление тесной связи институтов и университетов с работодателями, повышение финансовой устойчивости вузов, создание системы оценки качества образования.

Ревизии приоритетов образовательной политики и осуществлению качественных изменений в области высшего образования способствуют актуальные цели интернационализации высшего образования и интеграции его в европейское и международное образовательное пространство в контексте реализации Болонского процесса [2. С. 138].

Серьезными проблемами, с которыми столкнулась система ВПО в связи с интеграцией России в Болонский процесс, стали:

- инерционность восприятия рынком труда степени бакалавра. В связи с ликвидацией большинства привычных специальностей при переходе на ФГОС, работодатели отдают предпочтение магистрам [2. С. 1];

- отсутствие готовности российской высшей школы полноценно реализовывать программы мобильности в связи с недостаточным финансированием многих вузов и слабым знанием участниками программ иностранных языков;

- неготовность многих вузов к формированию новых компетенций выпускников, направленных на мобильность в рынке труда;

- отсутствие механизма сопоставимости академических программ.

В то же время ряд проблем по реализации положений Болонской декларации связан с тем, что образовательные стратегии Болонского процесса в России до сих пор четко не определены. Не разработана национальная стратегия в связи с присоединением к Болонскому процессу, не определена национальная идея интеграции России в единое европейское образовательное пространство, не созданы правовые условия для развития академической мобильности [2. С. 142]

Кроме того, отдельной проблемой является уникальность российского рынка труда, потребности которого определяют социальный заказ к системе ВПО.

Особенность российского рынка труда проявляется в его региональном характере и существующей неопределенности перспектив развития отдельных отраслей и территорий. В этих условиях значительно снижаются возможности территориальной мобильности специалистов, в то время как повышается потребность в их профессиональной мобильности, обеспечиваемой дополнительными образовательными формами. С другой стороны, в условиях экономической нестабильности российского общества расширение академической мобильности таит в себе реальную угрозу превращения России в поставщика ресурсов для западноевропейских стран [6. С. 70].

Проводя анализ обязательств России по реализации принципов Болонской декларации, можно сказать о значительной неравномерности степени решения стоящих задач, использовании при этом различных методов и подходов, об отсутствии необходимой системности в общем построении и ходе работ по интеграции российской системы ВПО в Болонский процесс.

С одной стороны, подобная дифференциация действия вузов и их результатов говорит о том, что учебные заведения осуществляют все эти действия на основе имеющихся у них наработок и реальных ситуаций в системе сложившихся внутренних и внешних связей. Чрезмерное централизованное администрирование и формальное единообразие действия вузов были бы чреваты тем же формальным подходом и действиями учебных заведений перед реализацией стоящих задач. Но с другой стороны, слабость единого управления данными процессами ослабляет их динамику и приводит к отмеченному выше состоянию дел в рассматриваемой области.

Следует отметить, что преимуществами российской системы образования считаются высокое качество, фундаментальность и системность обучения. Потерю этих характеристик российские противники Болонского процесса связывают с сокращением нормативных сроков обучения и переходом к системе зачетных единиц. Кроме того, высказываются опасения, что внедрение болонской модели приведет к утрате специализаций, развалу кафедр и научных школ, сокращению занятости преподавателей.

Несмотря на движение к либеральной модели системы ВПО в рамках Болонского процесса сегодня образовательные учреждения сталкиваются с такими проблемами, как несоответствие существующих образовательных стандартов потребностям рынка труда, требованиям современного общества, отсутствием связи профессионального образования с научно-исследовательской и практической деятельностью, и рядом других проблем. В этой связи образовательная система требует изменений на национальном уровне. Таким образом, система обеспечения качества образования на общероссийском уровне должна предполагать:

- пересмотр Государственных образовательных стандартов и их учебно-методического сопровождения для приведения содержания и технологий образования в соответствие:

а) требованиям современного общества (переход от передачи "готовых знаний" к формированию компетенций);

б) требованиям социально-экономического развития (преодоление рассогласования с потребностями рынка труда по отраслям и в территориальном разрезе);

в) современному уровню развития соответствующей отрасли и науки.

- формирование эффективных механизмов привлечения институтов гражданского общества (профессиональные и научные сообщества, объединения работодателей и пр.) к вопросам оценки качества образования от разработки стандартов до контроля за результатами образовательного процесса;

- обеспечение прямой связи профессионального образования с научно-исследовательской и практической деятельностью через развитие эффективных организационных форм (инновационные университеты, базовые кафедры вузов в НИИ, научно-образовательные центры и др.), создание механизмов коммерциализации исследований и разработок (научные парки, центры передачи технологий и пр.);

- совершенствование процедур лицензирования, государственной аккредитации на базе независимой экспертизы, в том числе с привлечением международных организаций и экспертов;

- усиление контроля качества образования в филиалах и негосударственных образовательных учреждениях;

- совершенствование государственной аттестации научно-педагогических кадров;

- разработку стандарта учебно-материальной базы, регламентирующего необходимые и достаточные материально-технические нормы;

- создание внутренних механизмов контроля качества в образовательных учреждениях.

Особую роль в переходе российского профессионального образования на новый уровень играет необходимость разработки единой системы независимой оценки качества образования. В настоящее время оценка качества образования с точки зрения субъекта оценки (органов управления образованием, работодателей, образовательных учреждений, студентов) имеет скорее формальный, фрагментарный подход. Так оценка качества образования со стороны государства опирается на степень соответствия государственным стандартам, а со стороны работодателя на производительность труда молодых специалистов. В этом аспекте можно говорить об отсутствии научно доказанной закономерности между уровнем учебных оценок учащихся, количеством публикаций преподавателей, их остепененностью и производительностью труда учащихся в результате обучения, а также востребованностью данных специалистов на рынке труда. Таким образом, сравнивая объем знаний, умений и навыков, полученных учащимися в рамках учебного процесса с одной стороны и функциональными

требованиями с необходимыми профессиональными компетенциями важными для работодателя с другой стороны, можно выявить невысокий уровень корреляции между знаниями и навыками, которые получает обучающийся в учебном заведении по избранной специальности и профессиональными требованиями, компетенциями соответствующими функциональным обязанностям, которые востребованы в коммерческих и государственных организациях.

Образовательные учреждения, являясь экономически, юридически и административно зависимыми от государственных органов управления образованием, стоят перед необходимостью решать достаточно трудные задачи сочетания соответствия государственным образовательным стандартам и созданием учебного продукта, обеспечивающего качественную подготовку в будущем конкурентноспособного специалиста по выбранной специальности на рынке труда.

Учащиеся, в большинстве своем, не могут объективно оценить ни процесс, ни результат обучения, так как не владеют достаточной информацией о профессиональных требованиях, компетенциях выбранной специальности. В лучшем случае обучающиеся могут оценить качество коммуникации, организации процесса образования и объем передачи информации.

Фактически результаты деятельности образовательных учреждений оценивает работодатель. Но, к сожалению, на сегодняшний день работодатели в целом не участвуют, ни в формировании правовой образовательной базы, образовательных стандартов, ни в создании образовательного продукта, ни в подборе преподавателей учебными заведениями. В лучшем случае работодатели могут участвовать в реализации учебного процесса через соучастие в организации учебных, производственных и преддипломных практик, рецензировании содержания учебного продукта, оказании консультативной помощи образовательным учреждениям. В результате неформальная оценка качества образования работодателем заключается в уровне востребованности выпускников отдельных вузов и специальностей на рынке труда.

ВЫВОДЫ

Таким образом, можно говорить о том, что для повышения качества образования необходимо обеспечить разработку системы обратной связи между всеми субъектами образовательного процесса с целью формирования единой системы оценки качества образования с учетом оценки использования результата образования.

Таким образом, в целях решения проблем, связанных с интеграцией российской системы ВПО в Болонский процесс, вузам нашей страны предстоит решить следующие задачи:

- создать и развивать систему грантов для студентов и преподавателей, разработать её оценку и ввести в качестве компонента в национальный рейтинг вузов, ожидая, что такая оценка станет со временем частью европейского рейтинга;
- ввести обязательный международный компонент в учебные программы;
- внедрить систему европейских зачетных единиц;

- ввести систему менеджмента качества, основанную на международных стандартах;
- изыскать возможности для увеличения академической мобильности преподавателей, студентов и руководства;
- стимулировать преподавателей и менеджеров на изучение иностранных языков;
- создать инфраструктуру для поддержки и адаптации, социальной и культурной поддержки приезжающих иностранных студентов, условий проживания, предоставления достоверной информации о возможности обучения в российских вузах.

Известно, что образование играет особую роль в утверждении национального самосознания и культурной самобытности каждого народа, его самоидентификации. Российское образование базируется на культурных и педагогических национальных традициях и приоритетах, имеет глубокие исторические корни и формируется с учетом российской ментальности. Высокая социальная значимость сферы образования не позволяет превращать её в площадку для необдуманных экспериментов [5, С. 86]. Поэтому развернувшиеся в европейской системе образования интеграционные процессы должны развиваться на принципах взаимообогащения национальных образовательных систем, обязательного сохранения их культурной самобытности, гарантией чего является добрая воля всех стран – участников Болонского процесса [2, стр. 113].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бадарч, Д. Актуальные вопросы интернациональной гармонизации образовательных систем / Д. Бадарч, Б.А. Сазонов. - М.: Бюро ЮНЕСКО в Москве; ТЕИС, 2007. - 190с.
2. Гретченко, А.И. Болонский процесс: интеграция России в европейское и мировое образовательное пространство/ А.И. Гретченко, А.А. Гретченко - М.: КНОРУС, 2009.-432с.
3. Зуев, В.М. Болонский процесс и проблемы высшего экономического образования. / В.М. Зуев. - М.: НИИВО, 2005. - 212с.
4. Киселев, А.Ф. Образовательный потенциал России: состояние и развитие / А.Ф. Киселев, А.Я. Савельев, Б.А. Сазонов - М.: МГУП, 2004. - 136с.
5. Пастухов, А.Л. Тенденции управления знаниями в университетских комплексах/ А.Л. Пастухов // Экономика и управление – 2010- № 10 - С. 86-89.
6. Пастухов, А.Л. Теоретические аспекты управления знаниями в университетском комплексе / А.Л.Пастухов// Экономическое возрождение России - 2010 - № 3 - С. 62-71.

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЕМ: ОПЫТ МОДЕРНИЗАЦИИ

А.Л. ПАСТУХОВ

к. филос.н., доц. каф. МТСС
ФГБОУ ВПО «СПбГУСЭ»

Аннотация:

Статья посвящена управлению и модернизации высшего профессионального образования, истории управления образованием, управлению знаниями.

В ней представлены условия формирования высшего профессионального образования в Российской Империи XIX века, сравнительный анализ образовательных систем Российской империи и европейских стран с выявлением закономерностей модернизации системы управления образованием в условиях социально-экономических реформ, важных для современного высшего профессионального образования в России.

ВВЕДЕНИЕ

Система управления образованием в России развивается более 200 лет. В настоящее время имеется значительное число научных исследований, посвященных истории высшего профессионального образования, истории развития университетов, управлению образованием, управлению знаниями, экономике знаний и управлению интеллектуальными ресурсами.

Значительный вклад в исследование развития современной экономики знаний управления интеллектуальным и социальным капиталом внесли Дж. Бекаттини, П. Бурдьё, Дж. Джуран, П. Дракер, М. Маклюэн, А. Маршалл, Й. Масуда, Д. Мэй, Э. Тоффлер, Дж. Гэлбрайт, М. Портер, Т. Стюарт, А. Фейгенбаум, Ф. Хайек и др.

Вопросы управления образованием и развития системы высшего профессионального образования рассмотрены в трудах Г.В. Атаманчук, В.Г. Афанасьева, И.Л. Бачило, Т.И. Березиной, И.В. Волковысского, В.Д. Граждан, А.И. Демидова, Дроздова Г.Д., В.Г. Кинелева, И.О. Котляровой, А.Г. Кузнецова, П.Н. Лебедева, В.В. Лобанова, Б.В. Лытова, А.В. Оболонского, Д.В. Обухова, Г.В. Осипова, Л.П. Погребняк, А.А. Савельева, В.А. Садовниченко, С.Б. Сурова, Ю.Г. Татура, В.Д. Шадрикова, Шамовой Т.И., Н.И. Шевченко, Г.К. Шестакова, В.Н. Ярской, Е.Р. Ярской-Смирновой и др.

Вопросы истории образования рассматриваются в трудах Гайтель И, Шатиловой В.П. и др.

Теоретические и методические аспекты применения управления знаниями (менеджмент знаний) в образовании представлены в научных, методических трудах и опубликованных результатах исследований Е.Ю. Игнатъевой, А.А. Кузьминой А.А., Т. Нодайна, Л. Петридес, Д. Кидуэлл, К. Вандер Линд, С. Джонсон и др.

Однако, в настоящее время, имеется недостаточно научных работ и аналитических исследований, представляющих анализ системы управления высшим профессиональным образованием с выявлением модернизационных особенностей и систематизацией исторических знаний для их учета при разработке планов развития образовательных систем в условиях модернизации экономики.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Следует отметить, что применение историко-генетического метода, метода контент-анализа нормативных документов со сравнительным анализом возможно выявление закономерностей развития системы управления высшим профессиональным образованием, характерных для различных стран и исторических периодов, в том числе системы управления высшего профессионального образования в условиях модернизации экономики и социальных реформ в России. При этом развитие с периодами модернизации можно разделить на несколько этапов, в целом, совпадающих с этапами социально-экономического и политического развития страны, а именно:

- XIX — начало XX века (период развития капитализма в России и переход от абсолютной и ограниченной монархии);
- 1917-1991 годы (формирование и развитие Советской системы образования);
- 1991-2012 годы (реформа образования: демонтаж Советской системы образования);
- период современных реформ системы образования в России (интеграция Российской системы образования в мировое образовательное сообщество).

Наиболее значимым периодом развития системы управления образованием России, по нашему мнению, является первый этап, в течении которого были заложены как основы современного отечественного образования, так и модели ее модернизации.

В XIX веке манифестом императора Александра I от 8 сентября 1802 года было учреждено Министерство народного просвещения Российской империи. Ему подчинялись Императорская академия наук, Российская академия, университеты и другие учебные заведения, государственные типографии, цензура, народные библиотеки, музеи и различные просветительские общественные организации.

В 1803 году были утверждены "Правила народного просвещения", разделившие учебные заведения на 4 разряда: приходские училища, уездные, губернские училища (гимназии) и университеты, каждое из которых рассматривалось как подготовительный этап обучения до университета включительно. Это было основой системы непрерывного образования. В аспекте международного развития образования в гимназиях вводилось обязательное изучение нескольких иностранных языков.

При этом вся территория России делилась на 6 учебных округов, в каждом из которых было несколько губерний. В основу системы образования были по-

ложены принципы бессловности учебных заведений, бесплатности обучения на низших его ступенях, преемственности учебных программ. По Указу 5 ноября 1804 года в каждом губернском городе должна была быть открыта более чем одна гимназия, а в уездном - уездное училище и при нем приходские училища. Таким образом, была сформирована централизованная территориально-уровневая система образования в России.

В 1811 году была создана институциональная основа управления системой образования на основе документа "Общее учреждение министерства". Оно определяло взаимосвязь структурных подразделений министерства, их взаимодействие с другими государственными учреждениями. В структуре Министерства были Совет как совещательный орган управления и Канцелярия, а также несколько департаментов. Функции коллегии выполняло Главное управление училищ, которое решало все вопросы административного, хозяйственного, учебного и научного характера [1].

Формирование системы образования в России было обусловлено общим социально-экономическим развитием государства, развитием науки и техники и социальными реформами XIX столетия в стране.

Университетские Уставы 1804, 1835, 1863 и 1884 годов институционализировали создаваемую инфраструктуру образовательных учреждений высшего профессионального образования.

В образовательной сфере они определяли возможность обучения на нескольких факультетах университетов, регламентировали нормативы кадрового обеспечения образовательного процесса, права и обязанности профессорско-преподавательского состава, а также аспекты государственного регулирования высшего образования и предполагали привлечение иностранных преподавателей во все высшие учебные заведения России на все кафедры.

В информационной и научно-исследовательской сфере университетский Устав определял необходимость создания специальных учебных кабинетов и библиотек, стипендий и вознаграждений для профессорско-преподавательского состава и обучающихся за научную деятельность, определял необходимость международных стажировок и стимулировал систему управления знаниями с помощью создания в каждом высшем учебном заведении постоянно действующих научных обществ по различным направлениям учебных дисциплин, а также проведения открытых лекций и ведения активной научно-издательской деятельности.

Кроме того, в обязательные элементы инфраструктуры образовательных учреждений высшего образования были включены объекты для естественно-научных исследований: астрономическая и метеорологическая обсерватория, ботанический сад, лабораторные помещения для занятий химией и механикой и т.д [2].

Следует отметить, что первый этап формирования системы управления образованием в России можно разделить на несколько периодов, связанных с изменением государственной политики, в том числе и в сфере образования. Начало этих периодов соотносятся с периодами правления определенных монархов:

Александр I, Николай I, Александр II, Александр III, Николай II. Соответственно, можно констатировать, что основными факторами изменения системы образования в условиях авторитарного монархического правления в России XIX века являются не только тренды экономического и технико-технологического характера определенного периода, но и политическая конъюнктура. В связи с этим, возможно дать краткую сравнительную характеристику сочетания тренда государственной политики России определенного периода правления соответствующего монарха и изменений в системе образования, особенно высшего образования.

Так в сравнительном контексте государственную политику России в период правления Императора Александра I можно охарактеризовать как либерально-институциональную. Основной задачей его правления стало формирование современных социальных институтов управления в России, создание нормативно правовой базы.

Именно в период его правления 8 сентября 1802 года вышел Указ о расширении прав Сената и учреждении министерств. Логическим продолжением этапа преобразований и институционализации управления в России стало принятие Университетского Устава 1804 года, заложившего основные тренды развития системы управления отечественного образования и ориентированного на расширение автономии университетов.

Так в соответствии с этим документом регламентировались выборность ректора, проректоров и профессоров университета тайным голосованием. В университетах создавался Совет университета в ведении которого были: избрание преподавателей (ординарных профессоров, экстраординарных профессоров и адъюнктов), разработка механизма и методов улучшения образовательной и воспитательной деятельности. Преподаватель получал право самостоятельного выбора источниковой базы для создания курса лекций и был обязан чередовать лекции с практическими занятиями по преподаваемой дисциплине. А университет получал право назначать учителей в гимназии и училища своего учебного округа. Также следует отметить, что российские университеты получили право самостоятельно открывать кафедры, присуждать ученые степени.

При этом следует отметить, такую закономерность: в этот период фактическое руководство высшими учреждениями осуществляли иностранные ученые или ученые, прошедшие обучение в зарубежных образовательных учреждениях. Например, в 1811-1814 годах ректором Казанского университета был избран австрийский ученый, профессор анатомии, физиологии и судебной медицины Иван Осипович Браун, деканами: физических и математических наук – профессор математики Мартин Бартельс, врачебных и медицинских наук – профессор медицины Иоганн Эрдман, нравственных и политических наук – профессор философии Карл Фойгт, словесных наук – профессор русской истории, географии и статистики Иван Яковкин (с 1814 года - Мартин Герман) – выпускники Геттингенского университета. При открытии Санкт-Петербургского государственного университета его ректором был избран М. А. Балугьянский — выпускник Венгерской королевской академии в Кашау и Венского университета,

ранее работавший профессором и руководителем кафедры политических наук в Пештском университете.

Объектно-субъектная модель управления образованием в России XIX века отражена на рис. 1.

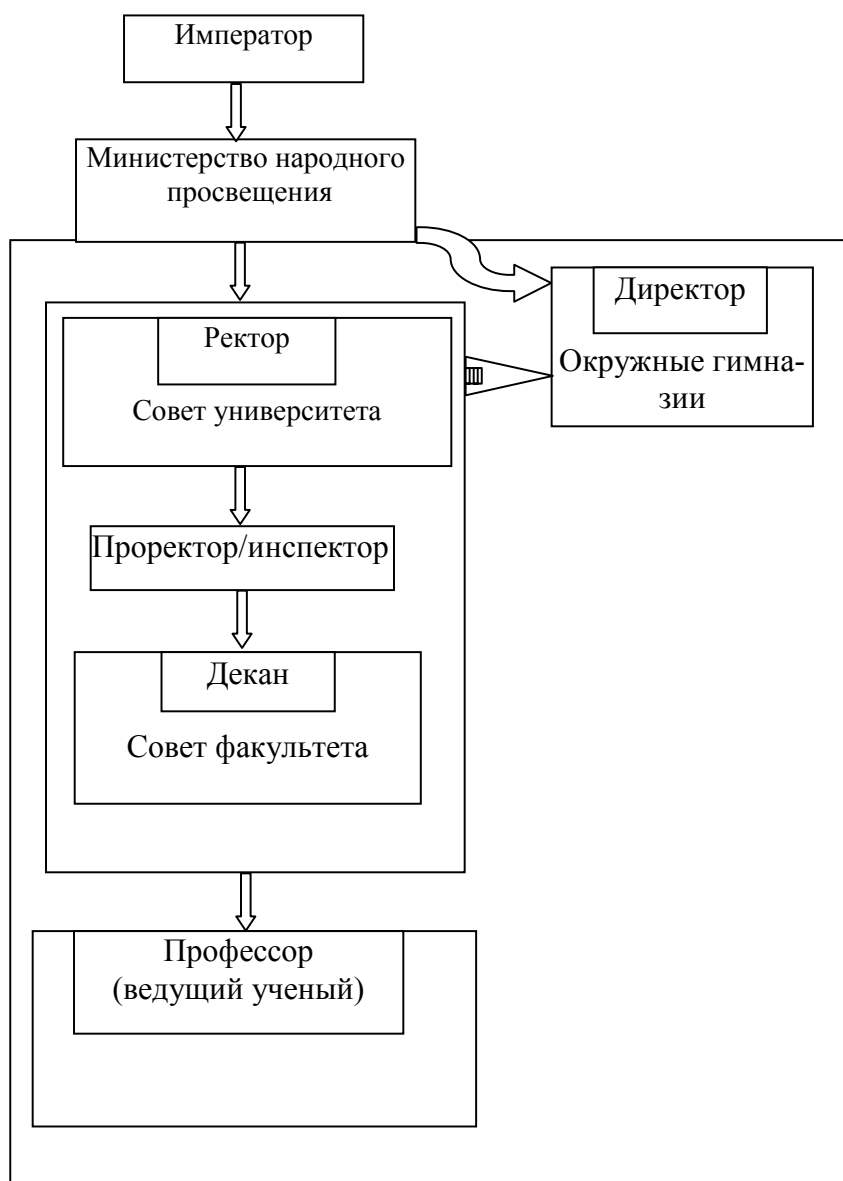


Рис. 1 - Объектно-субъектная модель управления образованием в начале XIX века

Условные обозначения:

- объектно-субъектная связь;
- влияние на кадровую политику образовательного учреждения.

В 1803 г. было издано новое положение об устройстве учебных заведений. Все учебные заведения подразделялись на 4 ступени: одноклассные приходские училища, уездные училища с трехклассным обучением, гимназии и университеты. Всей системой образования ведало Главное управление училищ (позднее Министерство народного просвещения). Было образовано 6 учебных округов, возглавляемых попечителями. Однако попечителям принадлежал лишь общий надзор за учебными заведениями во вверенных им округах. Всеми делами в

учебном округе ведал университет через посредство своего ученого совета. Университетский устав 1804 г. предоставлял университетам значительную автономию: выборность ректора и профессуры, собственный суд.

Источниками финансирования университетов были: государство (финансирование строительства или приобретения зданий для обучения, создание библиотек и т.д.), пожертвования российского дворянства, так как в университетах в этот период обучались преимущественно дети дворян, финансирование со стороны местных органов власти, плата за обучение.

Следует отметить, что именно в этот период в России получили развитие многие педагогические идеи М.В.Ломоносова, такие как формирование системы образования доступной для всех сословий, природосообразность обучения, синтез классического, естественнонаучного и реального образования с большой долей практических и лабораторных работ в процессе обучения. Усиление порядка и дисциплины как в процессе обучения, так по отношению к обучающимся, так и к учителям. Это отражено в регламенте Московской гимназии. В данном документе зафиксирована материальная ответственность учителей за опоздания на занятия, раннее окончание занятий и прогулы. Каждому педагогу предлагалось ежемесячно отчитываться по каждому обучающемуся перед ректором и инспектором (см. табл. 1) [3].

Таблица 1 - Форма ежемесячного рапорта учителя гимназии

Имена учеников	Латинский	География	История	Успехи	Поступки	Штрафы	Пропуски занятий
	Начал сопряжения	Дошел до Ландкарты о Италии	До Цезаря Карла ✓	Хорошие, особенно в географии	Хорошие	Выговор за леность	6, 9 числа

Таким образом, на первом этапе развития системы образования в России были заложены основные направления ее развития, соответствующие социально-экономическим преобразованиям в стране. Основным принципом этого периода была реализация идей Просвещения: передача, распространение знаний и культуры, а также и система воспитательно-образовательных мероприятий.

Особенностями этого этапа модернизации управления образованием являются:

1. сочетание четкой иерархичной системы управления, цензурирования и контроллинга образовательной и хозяйственной деятельности учреждений образования с определенной самоорганизацией в области научно-образовательной и информационной деятельности университетов при активном участии общественности в форме попечительских Советов и различных общественных организаций;
2. формирование информационной и технико-технологической инфраструктуры университетов, соответствующих современным тенденциям в научно-технической сфере;

3. развитие классно-урочной системы обучения и лабораторных исследований в области естественных наук, механики и техники;

4. сочетание научного образования с религиозно-нравственным воспитанием.

В процессе реформы системы образования в России в условиях модернизации экономики наиболее явно отражены первые две тенденции, которые отражают потребности образовательных учреждений и особенности государственной политики на современном этапе развития общества.

В сравнительном аспекте развития образовательных систем следует отметить, что в XIX веке в Европе развивался кризис системы университетского образования. Основной причиной кризиса были последствия Великой Французской революции. Основными факторами кризиса были:

- централизации системы управления университетами;
- сокращение финансирования университетов;
- дробление университетов на отдельные учебные заведения узкой профессиональной направленности (формирование системы профильного образования: школы словесности, юриспруденции, медицины; Политехническая школа, Школа восточных языков, Центральная школа общественных работ, Школа дорог и мостов и т.д.);
- секуляризация земель.

Свое окончательное оформление французская образовательная модель получила при Наполеоне, который 10 мая 1806 г. издал Закон об Университете Франции. Университет стал центральным образовательным учреждением со структурной иерархией учебных заведений, так что входившие в него высшие школы руководили низшими, объединенными в учебные округа.

Во главе Университета стоял чиновник подчиненный непосредственно императору. Именно эта модель была использована при формировании системы управления образованием в России (см. таблицу 2).

Таблица 2 - Сравнение объектно-субъектной модели управления системой высшего образования в России XIX века

№	Параметр сравнения	Россия	Франция
1	Высшее управление	Император	Император
2	Исполнительное управление	Министр просвещения	Чиновник (Гроссмейстер) Министр Статс-Секретарь Народного Просвещения
3	Совещательный орган	Совет, Главное управление училищ	Совет университета
4	Надзорное лицо	Окружной попечитель	Главный инспектор
5	Руководство учебными заведениями	Ректор (университета)	Ректор (академии)
6	Структура территориальная	Деление на 6 учебных округов (6 университетов)	Деление университета на 26 академий с расположением в городах, имеющих королевские суды
7	Структура системы образования	1. Университет (высшее образование). Разделен на факультеты. В составе каждого факультета кафедры. Несколько кафедр могут быть объединены в отделение. 2. Семилетнее уездное училище (гимназия) в губернских городах 3. Трехклассное уездное училище в каждом уездном городе 4. Одноклассное приходское училище	1. Академия, разделенная на школы. В каждой школе имеются факультеты. Факультеты имеют право присуждать ученые степени. 2. Второстепенное образование - лицеи (королевские коллегии) и общинные коллегии - институты (школы, содержащиеся частными лицами) - пансионы (школы, содержащиеся частными лицами с небольшим объемом изучаемых наук) 3. Первоначальное обучение - первоначальная нормальная школа - высшая первоначальная школа (в городах) - первоначальная общинная школа (финансируется за счет общины) - частная первоначальная школа
8	Надзорное лицо	Окружной попечитель	Главный инспектор
9	Руководство учебными заведениями	Ректор (университета)	Ректор (академии)
10	Высший совещательный орган учреждения высшего образования	Совет университета	Совет Университета (академии)
11	Ученые степени	- Кандидат (на богословском, юридическом, философском отделениях) - Магистр - Доктор (только получивший степень магистра)	- Бакалавр - Лицензиат - Доктор
12	Структура учреждений высшего образования	Определяется нормативными актами	Определяется нормативными актами

При этом централизация системы управления университетами имела свои особенности в России и Франции, обусловленная развитием капиталистических отношений во Франции с одной стороны, и сохранением крепостного права в

России до 1861 года, с другой. Так в России учредителями учебных заведений были государство, местная власть (губерния, уезд, община), а во Франции в этот период получили развитие частные учебные заведения.

Однако, во Франции право создавать свои учебные заведения ограничивалась нормативно: «никто не может ни содержать школу, ни заниматься публичным преподаванием, не будучи членом университета, и не получив ученой степени в каком-нибудь из его факультетов» [4;5]. При этом отдельные науки преподавались в различных «школах», научными исследованиями занимались отдельные институты, обучение проводилось по единым, утвержденным государством образовательным программам и планам [4].

В Германии (Священной Римской империи) в начале XIX века было закрыто более половины университетов. Основными факторами кризиса немецкой системы высшего образования были:

- продолжительные военные действия на территории Священной Римской империи;
- государственная региональная политика (в том числе укрупнение учебных заведений, перемещение их в другие города и закрытие учебных заведений, курируемых религиозными общинами);
- экономия государственных средств и применение стратегии интеграции для формирования крупных, современных учебных заведений.

При этом, в Германии 19 века получила достаточно интенсивное развитие модернизация университетского образования, характеризовавшаяся следующими тенденциями:

- ограничение свобод университетов и усиление государственного контроля в сфере высшего образования;
- обновление материально-технической базы сохранившихся университетов и формирование на их основе крупных научно-образовательных центров;
- повышение университетской мобильности профессорско-преподавательского состава;
- рост зависимости карьеры в сфере образования от индивидуальных успехов в науке и популярности темы проводимых научных исследований.

Кроме того, важной особенностью немецкой системы образования XIX века стало внедрение в немецкую образовательную модель педагогических идей Вильгельма Гумбольдта, основанных на концепциях либеральной философии и теологии Фридриха Шлейермахера.

Данная модель предполагала формирование базовой компетенции учащихся использования научных знаний, научных законов в процессе своего мышления, в первую очередь с помощью семинаров и лабораторных работ. Соответственно, данная модель рассматривала непосредственное участие обучающихся в научных исследованиях как основу высшего образования. При этом, важной функцией учителя становилось консультирование и руководство научной деятельностью обучающегося [6;7].

ВЫВОДЫ

Таким образом, можно выявить характерность большинства факторов, способствующих кризису системы высшего профессионального образования в Европе и современной России и перспективность учета педагогических идей и тенденций развития системы высшего профессионального образования Германии в XIX веке для повышения эффективности реформы высшего образования в России.

Таким образом, в развитии системы образования России и Европы XIX века можно выявить следующие закономерности и тенденции, характерные и важные для современного высшего профессионального образования в России, как с точки зрения качества ее институционального развития, так и с точки зрения ее экономической и социальной эффективности.

1. Причинами реформы образования является изменение социально-экономических отношений в стране и мире, вызывающее потребность общества в определенных знаниях и умениях, а государства в изменении качества трудовых ресурсов.

2. Необходимость реформы образования в России обуславливается научным и экономическим отставанием от европейских государств, целью которой является развитие экономики страны и национальной культуры, а также достижение лучших мировых образовательных стандартов.

3. В России внедряются модели образовательных систем или их элементы, созданные в Европе и адаптированные к социально-экономическим условиям государства.

4. В условиях социально-экономического кризиса, обострения межнациональных противоречий образование становится более централизованным и реализуется стратегия интеграции образовательных учреждений.

5. Повышению качества высшего образования в России способствует усиление академической мобильности, привлечения иностранных преподавателей и увеличение количества стажировок ведущих ученых за рубежом.

6. Модель образования, с использованием индивидуальных траекторий обучения имеет относительную новизну с учетом разработанной М.В.Ломоносовым системы обучения на основе принципа природосообразности, что предполагает учет в процессе обучения индивидуальных способностей обучающихся в контексте расширения временных рамок образовательного процесса.

7. В современной европейской модели высшего образования доминируют образовательные принципы, сформулированные Вильгельмом Гумбольдом, которые необходимо внедрять в России для повышения качества образования:

– доминирование практических, семинарских и лабораторных занятий в процессе обучения;

- обязательное участие обучающихся в научных исследованиях;
- формирование у учащихся навыков практического применения получаемых знаний в процессе обучения.

Поэтому, в целях повышения эффективности системы образования, качества подготовки профессиональных кадров для современной экономики необходимо:

- выявление моделей образовательных систем и их элементов, наиболее способных повысить экономическую эффективность системы образования;
- использование исторического опыта развития образования в России и Европе в условиях социально-экономических реформ;
- создание экономико-математических моделей и баз знаний по управлению высшим образованием, позволяющих моделировать и прогнозировать результаты реформы образования и ее влияния на национальную экономику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гайдель, И. История становления органов управления образованием [эл.ресурс] / Сайт: «Образование в России для иностранных граждан». Режим доступа: http://www.russia.edu.ru/edu/description/history_edu/965/ - Загл. с экрана.
2. Шатилова, В.П. Динамика изменения инфраструктуры научно-исследовательской деятельности в российских университетах XIX века [эл.ресурс] /В.П. Шатилова// Научный педагогический и психолого-педагогический журнал «Человек и образование» - 2012 - № 1. - Режим доступа: http://obrazovanie21.narod.ru/files/2012-1_p151-156.pdf
3. Регламент Московской гимназии [эл.ресурс] / по тексту копии, находящейся в ЦГАДА, р. XVII, д. 38, лл. 28—42. Режим доступа: <http://feb-web.ru/feb/lomonos/critics/other/bel/bel-293-.htm>
4. Кризис европейских университетов на рубеже XVIII–XIX веков и создание университетской системы в России [эл.ресурс] / Режим доступа: http://www.razlib.ru/istorija/rossiiskie_universitety_xviii_pervoi_poloviny_xix_veka_v_kontekste_universitetskoi_istorii_evropy/p4.php
5. О французском университете [эл.ресурс] / Журнал Министерства народного просвещения. Режим доступа: <http://ru.wikisource.org>
6. Rüegg, «Themes», A History of the University in Europe, Vol. III, p.5-6
7. Quoted in Christopher Clark, Iron Kingdom: The Rise and Downfall of Prussia, 1600—1947, p. 333

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ, ПОВЫШАЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Т. А. ЛЕЛЯВИНА, к.э.н.
П. А. ЛЕЛЯВИН, аспирант
СПбГУСЭ

Аннотация:

Повышение инвестиционной привлекательности предпринимательской деятельности в сфере услуг — это многоэтапный процесс, зависящий от множества факторов. Грамотное использование современных методов и подходов в управлении предпринимательской деятельностью, т. е. совершенствование системы управления с целью повышения эффективности ее функционирования и формирования инвестиционной привлекательности предприятия, посредством проведения комплекса мероприятий, включающих совершенствование экономического механизма, организационных форм и структур управления, использование современных информационных технологий, совершенствование системы подготовки и повышения квалификации управленческих кадров, стиля и методов руководства и т. д., это способ решения многих задач.

Ключевые слова: управление, инвестиционный потенциал, инвестиционный климат, методы.

ВВЕДЕНИЕ

Одна из важнейших задач, стоящих в настоящий период перед предприятиями регионов России, в том числе Санкт-Петербурга, — обновление основных производственных фондов. Данная задача может быть решена путем привлечения инвестиций, поступление которых возможно из иностранных (международных), внешних российских (из-за пределов региона) и внутрирегиональных источников капитала. Совершенно очевидно, что интенсивность инвестиционного потока определяется инвестиционной привлекательностью региона, предприятия, которая по версии одного из ведущих рейтинговых агентств России РА «Эксперт» трактуется как сочетание двух основных характеристик: инвестиционный риск и инвестиционный потенциал.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Национальная экономика любой страны для осуществления воспроизводственного процесса требует определенного объема инвестиционных ресурсов. Разработка инвестиционной политики во многом предопределяется макроэкономическим состоянием национальной экономики и, конечно, размерами инвестиционных ресурсов, т. е. инвестиционным потенциалом.

С одной стороны, инвестиционный потенциал — это вложение свободного капитала в хозяйствующие объекты, а также в ценные бумаги с целью получения дохода или установления влияния, контроля над инвестируемым объектом, с другой — это содействие и реальное участие в социально-экономической деятельности объектов и сфер национальной экономики. Следовательно, первоочередное назначение инвестиционного потенциала — участие в материальном производстве как основе функционирования национальной экономики. Главное же назначение инвестиционного потенциала созвучно основной общенациональной задаче и предполагает переход к стабильному динамичному экономическому росту.

Идет активная разработка механизмов повышения инвестиционной привлекательности предприятий, специализирующихся в сфере услуг. Привлечение инвестиций в компанию является важным средством роста и обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества компании. Целью привлечения инвестиций является повышение эффективности деятельности предприятия, конкурентоспособности. Основными формами привлечения инвестиций в акционерный капитал являются: инвестиции финансовых инвесторов; стратегическое инвестирование.

Инвестиционная привлекательность предприятия для каждой из групп инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Основным требованием для инвесторов-кредиторов является подтверждение способности предприятия выполнить обязательства по возврату капитала и выплате процентов, а для инвесторов, участвующих в бизнесе, — подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость пакета акций инвестора.

Основные механизмы повышения инвестиционной привлекательности предприятий, действующих в сфере услуг:

2. разработка долгосрочной стратегии развития;
3. бизнес-планирование;
4. юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством;
5. создание кредитной истории;
6. проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации).

В последние годы в России существенно возрос интерес к вопросам менеджмента, управления предприятиями, преобразованиям организационных структур компаний. Но почти весь XX век был потрачен на поиски моделей эффективного управления бизнесом, причем в среде, быстро меняющейся под воздействием результатов самого бизнеса.

Так Маркус Бакингам и Курт Коффман, в результате исследования проведенного Институтом Гэллага, предлагают модель максимизации использования личных качеств менеджеров в управлении, Ицхак Адизес предлагает использовать модель функциональной дифференциации и делегирования полномочий, профессор Портлендского университета (Орегон, США) Драган Милошевич, рассматривает необходимость систематизации бизнес-процессов и внедрение

модели проектного управления. Генри Минцберг акцентирует внимание в своих трудах на связь модели образования с эффективностью управления предприятиями.

При этом, в современном мире все более отчетливо проявляются тенденции повышения неопределенности, сложности и взаимозависимости факторов, влияющих на процесс управления. Резко возрастает объем информации во всех отраслях знаний. Это повышает уровень требований к современному специалисту, особенно в такой сложной и динамично развивающейся сфере, как управление социально-экономическими системами.

Для эффективного решения задач, стоящих перед современным специалистом в области управления, необходимо обладать рядом специфических знаний и навыков. Среди них можно выделить:

- умение четко определять цели своей деятельности;
- умение эффективно организовывать время на любом уровне;
- навыки формализации и структурирования проблем предметной области;
- умение анализировать модели различных типов с применением адекватных методик и управленческих инструментов;
- понимание определяющих факторов, влияющих на развитие ситуации;
- умение принимать обоснованные управленческие решения в условиях неопределенности.

Решение столь сложных задач требует от менеджера развитого системного мышления. В последнее время сформировалось несколько направлений совершенствования менеджмента. С одной стороны, происходит систематизация всего комплекса знаний в области менеджмента, а с другой — разработка новых принципов управления. Например, «теория хаоса — энтропия» - это представление менеджмента как механизма, малейшие изменения в котором ведут к принципиальным изменениям в управляемом объекте. Энтропия как мера информации, необходимой для работы и управления компанией, используется в ситуациях с неопределенностью.

С помощью параметра энтропии оценивается количество управленческих усилий менеджера или руководителя, необходимых для выбора рационального решения и преодоления неопределенности в конкретном бизнесе или в конкретном проекте. Очевидно, что чем меньше энтропия, или неопределенность, в бизнесе или в проекте, тем меньше усилий нужно затратить менеджеру на выбор решения. Из возможных альтернативных решений для менеджера выбор правильного тем сложнее, чем больше энтропия и, следовательно, неопределенность процесса. Энтропия конкретного проекта или бизнеса показывает величину необходимой информации для принятия решения. Согласно принципам этой теории, если руководство компании или менеджер не принимает вовремя управленческое решение по важным проектам, то энтропия и, следовательно, беспорядок в компании возрастает. Системный подход заключается в том, что организация предстает как система элементов, ориентированных на достижение

определенных целей. Предприятие рассматривается как открытая управляемая система.

Авторитет страны, ее руководства пропорционален силе крупных национальных фирм. Они составляют основу экономики страны. Без сильных фирм нет национального могущества. При управлении предприятие рассматривается как некая совокупность его параметров, которые меняются под воздействием управленческих решений и окружающей среды. Согласно научному методу, если результаты проведенного эксперимента не воспроизводимы, ничего определенного сказать нельзя. Иначе говоря, если повторить результаты не удастся, то в будущем решение проблем станет менее эффективным, так как неизвестно, как был достигнут результат.

На этапе внедрения необходимо приступить к преобразованиям: разрабатывать план, внедрять решения и проверять результаты. Это этап, к которому так спешат приступить большинство людей. Но если преобразования не дают желаемого результата, этот этап может принести разочарование. Менеджер должен приучить себя и других быть терпеливыми и вырабатывать навыки взвешенной оценки проблемы и тщательного анализа, позволяющего выявить коренные причины. Но ожидание того стоит: в долгосрочной перспективе результаты будут намного выше. Ключевые моменты, которые следует помнить на этапе «планируй — делай — проверяй — действуй»:

5. Учитывать краткосрочные контрмеры временного характера, которые дают немедленные результаты.

6. Разбивать крупные задачи на более мелкие и определять сроки и измеримые показатели выполнения отдельных этапов.

7. Ответственность за какое-либо мероприятие не означает, что ответственное лицо должно выполнять работу лично. Оно отвечает за результаты и обеспечивает движение вперед.

8. Для проверки результатов позаботиться об эффективном методе измерений до начала внедрения, что позволит сравнить текущую ситуацию с прежней.

9. Думать о будущем, завершая процесс. Непрерывно — значит всегда! Процесс совершенствования бесконечен.

В организациях, в которых отсутствует рациональное и справедливое управление, царствуют корпоративные принципы. В нормальной, благополучной компании правит разум и здравый смысл, и все стремятся к достижению единой цели. Что такое корпоративные принципы? В любой реальной организации работают разные люди, и у них свои интересы и планы. Активные сторонники перемен вырабатывают собственное видение. Если это видение согласуется с интересами людей, они его поддерживают, если нет — отвергают. Степень поддержки и противодействия варьируется в зависимости от множества факторов: в какой мере концепция идет на пользу или в ущерб чьим-то интересам, насколько сильна заинтересованность, до какой степени культура организации способствует ориентации на единые цели. Процесс формирования корпоративных принципов связан с тем, как проявит себя данная совокупность раз-

ных интересов с течением времени. Тем, кто руководит преобразованиями, хотелось бы расставить все по местам, как фигуры на шахматной доске. Но в жизни постоянно приходится идти на компромиссы и вести корабль через мутные воды интересов других людей. Стоит переусердствовать и нарушить интересы большой группы людей, и получаете организованное сопротивление, которое может в два счета остановить процесс преобразований.

Любая политика (корпоративные принципы) — это власть, а власть — это способность добиваться своего, даже если приходится идти вразрез с чьими-то желаниями. Властью следует пользоваться очень экономно. Мудрый лидер знает, когда уступить, когда уговорить, когда попросить об одолжении, а когда вспомнить об официальной иерархии полномочий и отдать приказ. Некоторые лидеры интуитивно чувствуют, как пользоваться властью, другие беспрестанно совершают ошибки.

С властью связано лидерство. Лидер-менеджер становится лидером лишь тогда, когда он способен повести за собой других. Для того чтобы побудить людей идти туда, куда они двигались бы и без вас, не нужно быть лидером. Задача лидера в том, чтобы повести людей туда, куда они, скорее всего, не пошли бы сами. Лидер должен чувствовать направление, это - чувство видения. Лидер должен уметь довести свое видение до других людей, сделать их своими сторонниками и побудить активно содействовать достижению цели. Если это удастся, в особенности в тех случаях, когда люди не стали бы заниматься этим самостоятельно, можно говорить о власти. Талантливый лидер знает, как использовать все типы власти. Как правило, лидером, а не просто администратором считают того, кто хоть немного наделен харизмой.

Лидер — это менеджер компании в которой царит культура совершенствования, при которой не нужно подстегивать совершенствование с помощью бесконечных измерений и сравнений, а сознательные работники ставят амбициозные цели и сами отслеживают их выполнение. Но куда проще изменить мысли людей, повлияв на их поведение, чем изменить их поведение, влияя на их мысли. Можно научить людей быть политкорректными в высказываниях и выражать свои мысли в самой изысканной форме, однако это не отразится на ценностных ориентациях и убеждениях. Культура — решающий фактор создания стабильного, конкурентоспособного предприятия. Ее нельзя игнорировать [4].

В новой экономике, где жизненные циклы товаров исчисляются месяцами и неделями, на первый план выходит способность быстро и гибко реагировать на любые непредвиденные ситуации. Постоянные изменения деятельности — внедрение новых систем управления, выход на новые рынки, разработка и выведение на рынок новых продуктов — становится нормой в деятельности компаний. Изменения влекут за собой увеличение объемов выполняемых менеджерами и специалистами задач, порождает необходимость изыскивать резервы времени на реализацию инновационных проектов. Растущие темпы изменений требуют от современных специалистов принятия большого числа самостоятельных решений, умения самостоятельно организовывать и планировать свою работу, личной эффективности (т. е. осознанного управления временем как ме-

тод мышления). «Тот, кто позволяет ускользнуть своему времени, выпускает из рук свою жизнь, тот, кто держит в руках все время, держит в руках свою жизнь» (Ален Лэкейн). Умение распорядиться временем наряду с правильным руководством и техникой влияния на людей выступает фактором, который предопределяет успех или неудачу.

В современных условиях России, которые характеризуются крайней нестабильностью окружающей внешней среды: частой сменой государственной политики в области налогов и финансов, резкими изменениями рыночной конъюнктуры, а также наличием большого числа предприятий, находящихся на грани банкротства, особенно важную роль играет управление рисками в узком смысле как составной части общего процесса антикризисного управления на предприятии.

В практике управления часто приходится сталкиваться с необходимостью выбора стратегических решений в условиях неопределенности будущей внешней ситуации. Следствием этого может быть то обстоятельство, что выбранная реализация технологии, определение состава оборудования или прочие подобные решения — не самый лучший вариант в реальной обстановке. Конечно, для каждого варианта условий существует свой вариант управленческих действий, но как предвидеть будущие условия? Получается, что, принимая решение, менеджер или управленческий работник только предполагает будущие условия. При выборе предпочтительного варианта управленческих действий в условиях неопределенности будущих условий можно основываться на различных критериях оценки вариантов. Сам выбор критерия оказывается управленческой проблемой. Возможными формами критерия являются:

- критерий Вальда (наибольшая осторожность) — выбирается стратегия, ориентированная на максимальный успех при наихудших условиях;
- критерий Сэвиджа (ожидание лучшего исхода) — выбирается стратегия, ориентированная на максимум успеха, предполагающая самые благоприятные условия;
- критерий Лапласа (ориентация на максимум в среднем) — выбирается стратегия, дающая максимальный успех в среднем по всему комплексу возможных ситуаций;
- критерий «минимального сожаления» - выбирается стратегия, имеющая наименьшую разницу между оценками успеха во всех возможных ситуациях. [3, с.268]

При оценке риска в конкретной ситуации необходимо учитывать совокупность влияющих факторов. Если они независимы, то общая оценка риска вычисляется как сумма частных оценок риска. Для каждого из оцениваемых событий состав учитываемых факторов специфичен и регламентируется нормативными инструкциями. Общее снижение риска достигается за счет предварительных исследований, предупредительных экспертиз, периодичности проверок, использования систематического контроля. Существуют следующие формы управления риском: активная (агрессивная), адаптивная (приспособленческая), консервативная (пассивная). Основные способы снижения риска: по-

вышение уровня информированности, лимитирование финансовых расходов, диверсификация [3].

Но необходимо помнить, что непоследовательность в отношении риска убивает стремление к инновации. Люди готовы рисковать, если будут выполнены два условия: (1) их не накажут за ошибку и (2) ошибка считается допустимой или даже приветствуется. Интересно, что, если на словах риск поощряется, но людей все-таки наказывают, или если людей не наказывают, но предупреждают, что ошибаться недопустимо, они экспериментируют менее охотно и чаще ведут себя пассивно. Самое любопытное: когда людям говорят, что идти на риск нельзя и, если они предпримут такую попытку, их ждет наказание, они идут на риск значительно чаще, чем когда соответствующие заявления отличаются непоследовательностью. Нет ничего хуже непоследовательности.

Существует значительный класс инвестиций, по которым будущие доходы не могут быть однозначно определены. Во-первых, это связано с тем, что будущие доходы и иные полезные результаты существенно зависят от внешних рыночных факторов. Во-вторых, могут быть выделены внутренние факторы риска, прежде всего производственные, которые также оказывают существенное влияние на возможные колебания полезных результатов. В-третьих, в будущем возможно появление факторов, которые в настоящее время совершенно неизвестны.

XXI век — это период преобразования экономики из индустриальной в сервисную. А сфера услуг, как и иные сферы человеческой деятельности, объективно нуждается в управлении, т. е. в целенаправленном воздействии на организацию, группу предприятий или отрасль с целью их ориентации на удовлетворение потребностей людей, повышение эффективности работы и обеспечение определенного уровня прибыльности. Качество управления предопределяет как результаты деятельности, так и выбор путей и средств их достижения. Грамотное управление сферой услуг создает условия для высвобождения времени населения, повышения производительности труда и тем самым способствует росту эффективности общественного производства. Управление в сервисной экономике отличается быстротой принятия решений, гибкостью, сетевой организацией, открытостью, свободой маневра и может считаться новым типом менеджмента. На современном этапе экономического развития главным для успеха бизнеса является своевременное и реальное обеспечение потребностей клиентских групп и по возможности конкретного клиента.

Инвестиционный климат определяется тем, насколько социально-экономическая ситуация, состояние кредитно-финансовой сферы и политическая обстановка в районе, конкретно на предприятии благоприятны для процесса инвестирования. Создание благоприятной инвестиционной среды, способствующей привлечению внешних инвесторов и повышению инвестиционной активности внутренних владельцев капитала, причем, главным образом, из негосударственного сектора, зависит от инвестиционного потенциала, определяющего объективные возможности, или инвестиционную емкость района, пред-

приятия, и инвестиционного риска, характеризующего условия деятельности инвестора.

ВЫВОДЫ

Создание благоприятного инвестиционного климата — одна из главных задач городской инвестиционной политики. Он способствует выбору инвесторами Санкт-Петербург местом для размещения производства и развития бизнеса. Администрация города оказывает постоянное содействие инвесторам по подбору инвестиционных площадок и дальнейшему сопровождению инвестиционных проектов.

Наряду с формированием благоприятного инвестиционного климата необходимо, во-первых, создание и использование механизмов финансирования масштабных инвестиционных проектов, основанных на долевом участии государственного, промышленного и банковского капиталов, и, во-вторых, формирование эффективных форм организации капитала, создание современной институциональной среды.

В заключение хотелось бы подчеркнуть одну мысль — не удастся привлечь инвестиции в бизнес, если для его развития не созданы условия. Главное — это не предоставление льгот венчурным или другим инвесторам, главное — улучшение условий функционирования самого бизнеса, использование современных подходов в управлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бугаян, И.В. Проблемы проектирования и управления экономической системы: инвестиционный аспект /И.В. Бугаян. - М. Просвещение, 2011.- 150с.
2. Валдайцев, С.В. Инвестиции / С.В.Валдайцев. – М.: Проспект, 2012.- 63с.
3. Глухов, В.В. Менеджмент: Учебник для вузов / В.В.Глухов. - 3-е изд.- СПб.: Питер, 2010.- 608с.
4. Лайкер, Дж. Практика дао Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota/Джеффри Лайкер, Дэвид Майер; Пер. с англ. — 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.-588с.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

А.В. СЕМЁНОВА

канд. экон. наук, доц.

Санкт-Петербургский государственный
университет сервиса и экономики

Аннотация:

В статье проведен анализ современного состояния страхового рынка России, рассмотрена динамика концентрации страхового рынка, перераспределение долей основных участников рынка страхования по годам, приведены экспертные мнения относительно состояния и перспектив развития рынка страхования и конкурентной борьбы участников рынка.

Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, экспертиза страхового рынка, концентрация страхового рынка, динамика концентрации страхового рынка, конкурентная борьба.

ВВЕДЕНИЕ

Любое современное предприятие, осуществляющее свою деятельность в условиях непрерывной трансформации политических, экономических, социальных и демографических факторов общества, постоянно ощущает на себе не только интенсивную динамику этих изменений, но и чувствует острую необходимость своевременной и адекватной реакции на эти изменения. Буквально все области общественной жизни от политических и предпринимательских до культурных сообществ вынуждены сегодня вкладывать в основу своего существования не только приобретенные знания, опыт и навыки выживания, но и мощную интуицию, прогнозирование и предвидение результатов изменений в той или иной области общественной жизни, а также поддерживать столь необходимую и все нарастающую скорость реакции на происходящие во внешней среде изменения. Это является плацдармом для мониторинга политической и экономической ситуации в стране, а также в предпринимательской сфере, в том числе на конкретных рынках, с целью активизации научного, производственного и финансового потенциала компаний для усиления позиций на рынке и развития предприятия.

Все это свидетельствует об усилении конкурентной борьбы предприятий во всех сферах бизнеса, особенно в сфере услуг. Сфера услуг относится к важнейшим видам деятельности, связанным с функционированием и развитием всех отраслей экономики, удовлетворением жизненно важных потребностей человека. С точки зрения экспертов в данной области, современное состояние сферы услуг может свидетельствовать о ее недостаточной готовности своевременно реагировать на изменяющиеся потребности рынка и состоятельности в

определении вектора направления изменений, способствующим улучшению бизнес-процессов [3]. Будучи крупной социально - экономической системой, она морально устарела, так как была разработана в советский период, но во времена перестройки она начала подвергаться реструктуризации, которая до сих пор продолжается, но с учетом интенсификации развития научно-технического процесса, она набирает обороты в своем развитии.

Это обстоятельство позволяет утверждать об усилении конкурентных позиций предприятий сферы услуг, а также о повышении их конкурентоспособности и усилении конкурентной борьбы. Для того чтобы организации сферы услуг обладали значительной степенью конкурентоспособности, реализовывали свои цели и задачи, развивались и имели возможность увеличивать рыночные доли на рынке услуг, им необходимо все свои стратегические цели и оперативные решения направлять на формирование и наращивание конкурентных преимуществ.

В этих условиях значительно усложняются расчеты эффективности деятельности предприятий. При осуществлении каких-либо проектов возможно увеличение стоимости их реализации, в следствие чего возникает риск отказа от продолжения дальнейшей работы в данном направлении, в связи с выявлением обстоятельств, приводящих к не возможности получения конечного результата и/или его значительного удорожания. Данная ситуация приводит к нежеланию инвесторов финансировать предпринимательские проекты, и тем самым невольно тормозит экономическое развитие регионов. Эта проблема может быть успешно решена при развитии сферы страхования и страхового рынка.

Страхование является одним из важнейших элементов функционирования инфраструктуры рыночных отношений любой индустриально развитой страны, также субъектов, входящих в ее состав. Деятельность страховых компаний способна оказывать значительное влияние на экономику государства. Помимо того, что с государства может частично сниматься обязанность финансирования мероприятий по преодолению стихийных бедствий и других вредных последствий, страховые компании могут выступать в качестве крупных инвесторов.

Следует отметить, что вопросам конкурентной борьбы в сфере страхования посвящены труды А.А. Абагына, С.А. Айвазяна, , НИ. Бурдакова, К.Г. Воблого, С.Л. Ефимова, А. Зернова, И.В. Кузнецова, Е. Кургина, В.В. Лесных, В. Петрова, П. Серебровского, В. Смирнова, Г.И. Фалина, В.В. Шахова, С.Я. Шоргина, Э. Штрауба, Однако, данная тема, в настоящее время, приобретает не только научная, но и общественная значимость.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В связи с данной общественной значимостью страхования у государства возникает обязанность не только в разработке и применении мер стимулирующих данную деятельность, но и необходимость осуществления ее контроля. Поэтому правоотношения, выделяемые при осуществлении страхования, неодно-

родны. Их можно условно разделить на группы. В первую группу можно отнести непосредственно страховые правоотношения возникающие между страховщиком и страхователем (выгодоприобретателем, застрахованным лицом). В сфере осуществления страховой деятельности можно выделить и отнести во вторую группу отношения, сопутствующие страховым. Это деятельность посредников, осуществляющих продвижение страховых услуг страховщиков, представляющих интересы участников договора страхования, осуществляющих оценку страховых рисков и т.п. Это также отношения по поводу организации деятельности по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию. Особую группу составляют отношения, связанные с осуществлением государственного контроля и надзора за деятельностью страховщиков – профессиональных участников гражданского оборота [1].

Согласно мнениям российских экспертов – участников страхового рынка России, в настоящее время пристальное внимание разумной части страхового сообщества привлекает разработка Стратегии развития страхования на долгосрочную перспективу. Министерство финансов РФ готовит Стратегию развития страхования до 2020 года. Одновременно свой собственный проект Стратегии готовят представители страховщиков. У экспертов нет сомнений в том, что в процессе разработки Стратегии Минфин, как орган государственного управления, ответственный за подготовку окончательной версии Стратегии и внесение ее в правительство, будет учитывать мнения и предложения как страховщиков, так и других заинтересованных лиц [3].

Кроме того, с точки зрения опытных экспертов, российский рынок страхования уже вошел в первую фазу изменений, 2013 год – год принятия Стратегии, а затем ее внедрения. По их утверждению, совершенно безосновательно считать, что в России непрозрачные условия страховых продуктов. Сегодня страховщики максимально подробно расписывают все детали условий страхования, переводя тонны бумаги. Нельзя отрицать, что среди известных страховых компаний есть такие компании, которые играют такими условиями в свою пользу. Поэтому, как считает эксперт Сивков А.В. (заместитель председателя правления ОАО СК «Альянс»), необходимо выработать определенный стандартный набор условий, чтобы, например, покупая каско, потребитель точно знал, что именно туда включено. Этот вопрос, среди прочих, также обсуждался в ходе работы над Стратегией.

Следует также отметить, что по самым последним данным, опубликованным в прессе и на различных профессиональных порталах и сайтах, Правительство Российской Федерации концептуально поддержало проект стратегии развития страхового рынка до 2020 года. Такое заявление сделал журналистам заместитель министра финансов России Алексей Моисеев.

В 2012 году истек срок действия стратегии, которая была утверждена правительством в 2008 году. В конце октября 2012 года Минфин подготовил текст новой стратегии и направил его на согласование в ведомства. Документ был доработан по итогам обсуждения на межведомственном совете по страховой деятельности и внесен в правительство перед Новым годом, однако

затем аппарат правительства вернул его в Минфин на доработку. В итоге проект стратегии был внесен в правительство в феврале текущего года [3, 4].

В целом, согласно экспертной оценке, российский страховой рынок нуждается в трансформации, что очевидно, но и утверждать, что экономическая ситуация носит негативный характер, тоже не правильно. Современное страховое сообщество вполне профессионально и квалифицировано, и его действия в области новых продуктов и раскрытия информации – достаточны, чтобы образованный человек, умеющий читать и писать, мог понять, от каких рисков он застрахован. Тем не менее, не исключены ситуации, когда встречаются отдельные недобросовестные люди и организации в банковской, промышленной, и в других сферах, но это уже вопрос их личной ответственности. По мнению Сивкова А.В. «Страховой рынок объективно – не самая плохая отрасль российской экономики, наша проблема в том, что мы сами любим говорить, какие мы плохие. Конечно, надо искать слабые точки, требующие развития, и над ними работать, но если мы сами себя уважать не будем – нас никто уважать не будет. Страховщики – это люди, которые действительно хорошо соображают, формируют резервы, делают сложнейшие актуарные расчеты, умеют работать с риском, принимать на страхование и перестраховывать самые трудные объекты, по которым, если что-то случится, кроме страховщиков платить в сущности некому. Нам важно самим понимать, что мы несем очень большую ценность для экономики в целом и можем претендовать на создание в России одного из самых развитых страховых рынков в мире» [3].

Таким образом, учитывая особенности страхового рынка, следует сначала задаться вопросом об основных результатах деятельности страховых компаний за последние несколько лет, причем не только по официальным данным, публикуемым, к примеру, Федеральной службой страхового надзора Российской Федерации (ФССН России), но и оценить эти результаты с позиции потребителей, получающих страховые услуги.

Согласно данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН России), за первое полугодие 2012 года страховые сборы по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросли на 24% и составили 363,18 млрд. рублей. Одновременно отмечено увеличение объемов страховых выплат — на 31%, до 200,03 млрд. рублей.

Основными точками роста страхового бизнеса, как и в последние два года, остается ипотека и страхование автогражданской ответственности. Так, по данным ЦБ РФ, в первом полугодии 2012 года выдача ипотечных кредитов возросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 60%. Вместе с ростом кредитования под залог жилья равноценно увеличились и объемы ипотечного страхования.

Рост показателей 2012 года ценен прежде всего тем, что он не приукрашен и отражает реальную ситуацию на страховом рынке. Власти наконец-то очистили рынок от различного рода налогосберегающих схем. С 1 июля 2012 года вступили в силу поправки в закон «Об организации страхового дела».

Теперь страховщики могут заниматься либо только страхованием жизни, либо всеми остальными видами страхования. Компаниям, занимающимся серыми схемами, сегодня на рынке места нет - усилия ФССН России по легализации страхового бизнеса увенчались успехом [2].

Согласно другим экспертным источникам, доля совокупных страховых премий, собранных десяткой компаний-лидеров в 2012 году, составила 57% по сравнению с 56% годом ранее. Эти данные приведенные начальником управления экономического анализа и контроля за достоверной отчетностью субъектов страхового дела Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) Татьяной Майоровой публикуют в колонке «Страховые новости» аналитики профессионального страхового портала «Страхование сегодня».

Опираясь на представленные ФСФР данные, десять крупнейших страховщиков России в прошлом году собрали 461,5 млрд рублей премий и выплатили свыше 232 млрд рублей возмещений. Коэффициент выплат по десяти лидирующим страховщикам за 2012 год снизился на 1% - с 51% до 50%, при этом в целом коэффициент по рынку за истекший год составил 46%.

Доля десяти лидеров в общем объеме возмещений в 2012 году не изменилась по сравнению с 2011 годом и составила 63%.

В частности, «Росгосстрах», занявший 1-е место, за прошлый год собрал 97,4 млрд рублей премии по всем видам страхования, а страховые выплаты группы составили 41,2 млрд рублей. Серебро по показателю сбора премий у компании «СОГАЗ» - 75,9 млрд рублей, размер выплат - 29,8 млрд рублей.

Третье место в десятке страховых организаций, лидирующих по сбору страховой премии за 2012 год, занимает «Ингосстрах» со сборами 67,8 млрд рублей и выплатами 43,8 млрд рублей.

На четвертом месте находится «РЕСО-Гарантия», собравшая 51,8 млрд рублей и выплатившая 28,3 млрд рублей. Пятое место по итогам прошлого года у «АльфаСтрахования» с премией в размере 34,1 млрд рублей и выплатами 14,9 млрд рублей. Далее в списке крупнейших по сборам страховых организаций находится ВСК (33,5 млрд рублей премии и 17,1 млрд рублей выплат), седьмую позицию занимает компания «Согласие» (сборы 33,3 млрд рублей и выплаты 19,4 млрд рублей).

Восьмая позиция досталась компании «Альянс» со сборами 25,1 млрд рублей и выплатами 15,3 млрд рублей, на девятом месте находится «ВТБ Страхование», собравшая 22,7 млрд рублей и выплатившая 7,5 млрд рублей, замыкает десятку лидеров страховая компания МСК со сборами 19,9 млрд рублей и выплатами 14,8 млрд рублей [3].

Тем не менее, не смотря на подобную оптимистичную информацию, не стоит делать преждевременных выводов относительно ситуации на страховом рынке. Опираясь на статистические данные ФССН России, представленные аналитическим отделом профессионального страхового портала «Страхование сегодня», позволяют провести более подробный анализ динамики развития страхового рынка России, с использованием рейтинга лидеров страхового

рынка, являющихся самыми конкурентоспособными на сегодняшний день компаниями [3].

Таблица 1 - Концентрация страхового рынка по годам страхования.

№ п/п	Название компании	Поступления по годам, (%)					
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	РОСГОССТРАХ	2,47	2,59	2,81	13,34	12,69	12,04
2	СОГАЗ	6,18	6,96	7,59	8,61	8,27	9,39
3	ИНГОССТРАХ	7,32	7,64	8,70	7,39	7,94	8,38
4	РЕСО-ГАРАНТИЯ	6,66	5,46	5,93	6,43	6,76	6,41
5	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	2,19	3,08	3,76	3,67	4,74	4,22
6	ВСК	3,68	3,98	3,81	4,51	4,25	4,15
7	СОГЛАСИЕ	2,23	1,99	1,75	2,84	3,87	4,12
8	АЛЬЯНС	4,82	3,97	3,86	3,70	3,24	3,09
9	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	≤1	≤1	≤1	1,00	2,92	2,82
10	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	1,33	≤1	≤1	1,80	2,15	2,47

Анализ данных по концентрации страхового рынка (таблица 1) позволяет утверждать, что рынок страховых услуг интенсивно развивается, объем поступлений страховых фирм увеличивается, что свидетельствует о нарастающих темпах использования страховых продуктов потребителями. Конечно часть этих продуктов потребители вынуждены приобретать в законодательном порядке, а не в силу естественной потребности в данном виде продукта. Но с другой стороны это обстоятельство успешно способствует не только развитию рынка страхования, но и стимулирует страховые компании предлагать новые продукты и использовать новые технологии для привлечения большего количества клиентов с целью повышения объемов продаж. Данное обстоятельство в свою очередь стимулирует конкурентную борьбу, заставляя руководство компаний создавать все новые и развивать имеющиеся конкурентные преимущества и дифференцировать свою деятельность от деятельности компаний конкурентов. А так как именно успешно осуществленная конкурентная стратегия является гарантом реализации стратегии развития компании, то руководство страховых компаний напрямую заинтересовано в усилении своих конкурентных преимуществ. Кроме того, поддержка государства в развитии страхового рынка и его заинтересованность в совместной разработке Стратегии развития страхования на долгосрочную перспективу позволит развиваться этому рынку с еще большей интенсивностью.

Также при анализе данных видно, что за последние три года на рынке страховых услуг произошло перераспределение по долям рынка, что также свидетельствует о мощной конкурентной борьбе, в которой, однако некоторые ее участники удерживают стабильные позиции в течение последних 6 лет, не смотря на тяжелый экономический кризис. При этом наблюдается смена лидера рынка и перераспределение конкурентной позиции последователей за лидером (таблица 1).

Если сравнивать данные по концентрации страхового рынка (таблица 1) и динамику концентрации страхового рынка за период с 2007 по 2012 года (рисунок 1), то можно наблюдать стабильную положительную динамику роста страхового рынка России, что еще раз подтверждает мнение и прогнозы экспертов [3].



Рисунок 1 - Динамика концентрации страхового рынка России 2007-2012 года

Крайне важно при рассмотрении и анализе динамики страхового рынка, учитывать также и прогнозные данные, представляемые авторитетными экспертными агентствами в бизнес-среде, в частности страховании. Так, например, рейтинговое агентство «Эксперт РА» представляет следующие прогнозные данные развития страхового рынка на 2013 год.

«Прогноз динамики взносов на 2013 год был дан на основе двух сценариев – позитивного и негативного. Оптимистичный сценарий предполагает развитие ситуации в соответствии с базовым прогнозом МЭР (ценой на нефть в 97 долл. за баррель и ростом ВВП на 3,7%). Негативный сценарий предполагает падение цены на нефть до 80-90 долл. за баррель, что может вызвать рецессию в экономике и проблемы в банковской системе.

Прогноз динамики страховых взносов основывался на следующих показателях:

7. прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов (МЭР);
8. прогноз объемов банковского кредитования на 2013 год ЦБ РФ;
9. прогноз продаж новых автомобилей на 2013 год АЕБ;
10. анализ исторических данных.

Все прогнозы даны в номинальном выражении без учета инфляции.

Показатели российского страхового рынка были рассчитаны на основе анализа финансовой отчетности за 9 месяцев 2012 года 83 страховщиков, специализирующихся на страховании ином, чем страхование жизни. В выборку вошли компании в основном из топ-100 российского страхового рынка, сум-

марная рыночная доля которых по итогам 9 месяцев 2012 года превысила 75% (с учетом входящего перестрахования).

По данным ФСФР, за 9 месяцев 2012 года по сравнению с 9 месяцами 2011 года темпы прироста взносов на российском страховом рынке составили 22%. При этом квартальные темпы прироста взносов постепенно замедляются (25,7% за 1-ый квартал, 22,9% за 2-ой квартал, 20,7% за 3-ий квартал). Таким образом, рынок развивается в соответствии с данным еще в конце 2011 года оптимистичным сценарием «Эксперт РА» (прогноз темпов прироста взносов на 2012 год – 15-20%). По итогам 2012 года объем взносов составит 800 млрд. рублей.

По прогнозам «Эксперт РА», в случае, если экономика будет расти в соответствии с базовым сценарием МЭР (оптимистичный прогноз), в 2013 году темпы прироста взносов составят порядка 17%. Тогда совокупный объем взносов на российском страховом рынке достигнет 935 млрд. рублей.

В случае реализации негативного сценария (если цена на нефть опустится до 80-90 долл. за баррель), темпы прироста взносов в 2013 году составят 7%. При этом совокупный объем взносов на российском страховом рынке не превысит 855 млрд. рублей.

Даже если реализуется негативный сценарий, падения взносов в 2013 году можно будет избежать. Во-первых, между динамикой всей экономики и страхового рынка существует лаг в полгода – 9 месяцев. Во-вторых, сокращение спроса на страхование частично нейтрализуется ростом стоимости страховой защиты в результате ослабления курса рубля. В-третьих, некоторый прирост рынку даст стимулирование спроса на страхование и введение новых обязательных видов страхования.

Прогноз динамики финансовых показателей предполагает реализацию базового (оптимистичного) сценария развития страхового рынка. В этом случае в 2013 году страховой рынок ожидает рост расходов на ведение дела и комбинированного коэффициента убыточности-нетто, незначительное повышение рентабельности инвестиций и, в результате, снижение рентабельности собственных средств. Снижению относительных показателей рентабельности собственных средств будет способствовать также рост капитала страховых компаний.

Ослабление курса рубля, ужесточение ответственности страховых компаний (распространение на страхование закона «О защите прав потребителей», неоднозначные решения ВАС об УТС и исключениях из покрытия) приведут к росту выплат страховых компаний. При этом страховщики скорее всего не решатся на заметное увеличение тарифов в связи с замедлением темпов роста взносов, чтобы не оказаться вновь в ловушке ликвидности. В результате в 2013 году следует ожидать роста комбинированного коэффициента убыточности-нетто, значение которого даже с учетом суброгации превысит 100%.

В 2012 году рентабельность инвестиций страховых компаний находится на стабильно низком уровне. В первую очередь это связано с невысокими ставками по банковским депозитам. В 2013 году с ухудшением условий заимствования как за рубежом, так и на внутреннем фондовом рынке, банки все больше будут

заинтересованы в привлечении средств физических лиц. В результате продолжится рост ставок по депозитам, начавшийся с осени 2012 года. Тем не менее, рост будет скромный из-за ужесточения банковского регулирования. Так с 1 марта 2013 года Банк России получит право напрямую ограничивать ставки по депозитам. По прогнозам «Эксперт РА» среднее значение показателя рентабельности инвестиций страховых компаний составит 6-7%.

По базовому прогнозу «Эксперт РА», в 2013 году совокупный объем взносов на российском страховом рынке достигнет 920-945 млрд. рублей (прирост на 15-18%). Этот прогноз предполагает рост экономики в соответствии с базовым сценарием МЭР. В случае реализации негативного сценария (если цена на нефть снизится до 80-90 долл.), темпы прироста взносов в 2013 году составят 5-10%. При этом совокупный объем взносов на российском страховом рынке не превысит 840-880 млрд. рублей. По итогам 2012 года объем взносов составит 800 млрд. рублей (прирост – 20%)» [5].

Не менее интересными в данном контексте могут быть результаты маркетинговых исследований, проводимых экспертами. Так «Эксперт РА» опубликовало данные собственного маркетингового исследования, проводимого среди представителей топ-менеджмента страховых компаний. В результате этих исследований агентство получило интересные данные по ожиданиям перспектив со стороны страховщиков относительно развития страхового рынка.

В результате проведенных исследований выяснилось, что страховщики ждут от государства не столько прямого стимулирования спроса, сколько создания условий для нормальной работы. До 40% опрошенных руководителей страховых компаний считают важнейшим разделом стратегии отрасли повышение эффективности бизнеса и увеличение национальной емкости. Особое вмешательство государства требуется для развития страхования жизни, регулирования страховых агентов и увеличения емкости рынка. От ФСФР в первую очередь ожидают повышения прозрачности и предсказуемости (этот вариант ответа выбрали 45% участников голосования), от ФАС – борьбы с демпингом (46%). При этом страховщики надеются на самостоятельное решение некоторых проблем рынка (за счет стандартизации и формирования баз страховой статистики). 38% участников опроса считают ключевой мерой стимулирования спроса на страхование повышение надежности и эффективности страхового рынка. Более половины участников опроса выступают за введение налоговых льгот в страховании жизни, еще 20% - за подключение страховщиков к пенсионной системе. Страховщики ожидают решительных действий государства также в сфере регулирования страховых посредников. В борьбе за эффективность и доверие страхователей страховщики надеются больше на себя, чем на государство. Более половины опрошенных уверены, что существенное повышение эффективности работы страховых компаний возможно за счет формирования баз данных страховой статистики. Половина опрошенных представителей страхового сообщества уверена, что повысить доверие к страховой отрасли можно за счет стандартизация правил

страхования и/или порядка урегулирования убытков. Лишь каждый пятый участник опроса считает наиболее действенной мерой создание института страхового омбудсмена [5].

ВЫВОДЫ

Подводя итоги и обобщая выводы по предложенной тематике, можно сказать пару слов и о проблемах страхового рынка, которых здесь в целом не меньше, чем на любом другом рыночном секторе экономики. Спектр данных проблем достаточно обширен, а причины, по которым данные проблемы возникают, еще более многочисленны, начиная от низкого уровня заинтересованности потребителей в страховых услугах и заканчивая несовершенной государственной политикой в области страхования. Тем не менее, руководители-энтузиасты, настоящие профессионалы и «кузнецы» своего дела не позволяют сложностям и проблемам взять верх над перспективами и возможностями дальнейшего развития страхового рынка.

Отсюда, учитывая все выше изложенное, можно предложить следующее: во-первых, усилить сотрудничество государственных органов управления страхованием и страховых компаний при разработке Стратегии развития страхования на долгосрочную перспективу; во-вторых, усилить меры и способы государственной поддержки и государственного регулирования деятельности страховых компаний, с целью недопущения монополизации страхового рынка отдельными компаниями; в-третьих, совершенствовать методы контроля и надзора за деятельностью страховых компаний, с целью выявления недобросовестных страховщиков, подрывающих доверие потребителей; в-четвертых, развивать инновационные технологии в страховании, обеспечивающие победу в конкурентной борьбе. Все это вкуче возможно приведет к более интенсивному развитию страхового рынка России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ефимов, С.Л. Деловая практика страхового агента и брокера / С.Л. Ефимов - М.: Юнити 2009.- 421с.
2. Гейц, И.В. Расчеты по средствам социального страхования / И.В. Гейц - Санкт-Петербург: «Дело и Сервис», 2012.- 160 с.
3. Профессиональный страховой портал «Страхование сегодня» [эл.ресурс] / Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/statistics/> и <http://www.insur-info.ru/interviews/> (Дата обращения: 15.03.2013)
4. Официальный сайт Всероссийского союза страховщиков (ВСС) [эл.ресурс] / Режим доступа: <http://www.ins-union.ru/> (Дата обращения: 15.03.2013)
5. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» [эл.ресурс] / Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/>(Дата обращения: 15.03.2013)

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ САНКТ – ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.

И.В. СОБОЛЕВА

к.т.н., доцент, доцент ИРЭУ

СПбГУСЭ, Санкт-Петербург, soboleva-pag@mail.ru

Аннотация:

В статье предлагается анализ рынка транспортных услуг РФ и Санкт-Петербурга. Исследованы динамика объектов и процессов рынка, изменения структуры и тренды развития транспорта РФ, ТЛК Санкт-Петербурга. Установлены наиболее вероятные риски и проблемы. Предлагаются стратегии развития бизнеса на рынке транспортных услуг региона.

Ключевые слова: транспортные услуги, транспортно логистический комплекс, факторы влияния, структура, тренды, стратегии развития рынка транспортных услуг РФ и Санкт-Петербурга.

ВВЕДЕНИЕ

Система «Региональные отраслевые рынки»³ имеет сложную структуру. В частности, некоторые отраслевые рынки являются факторами влияния для других рынков. Обычно это влияние взаимнообратно. Теме отраслевых рынков посвящены труды таких авторов как Барри Л., Лор Г. Д., Эндерс А., Рихтер К., Губина М.В., Костюченко В.В., Крюков К.М., Бондаренко Г.А., Куденков О.А., Пушкарева Г.В.

К факторам, определяющим развитие любых региональных отраслевых рынков следует отнести:

- рынок труда (включая рынок образования)
- условия безопасности бизнес среды [3], [8], [9].

К факторам доминирующего влияния на развитие отраслевых рынков Санкт-Петербурга и Ленинградской области, определяющим специфику экономики региона, следует отнести:

- рынок недвижимости ([2], [5], [7])
- рынок транспортных услуг .

Рынок транспортных услуг (независимо от региона) имеет ряд значимых особенностей. Например, он не имеет конкретной структуры. «Поставщики» играют на рынке то роль «потребителя», то роль «конкурента». Число «посредников» не определено жестко технологией и может безгранично удлиниться.

³ Система «Региональные отраслевые рынки» описанна в «Концепции исследования экономического рынка» ([1]).

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Рассмотрим динамику развития транспорта в РФ (за период последних 60 лет). Все основные показатели отрасли выросли, но не равномерно. Например, эксплуатационная длина путей сообщения общего пользования выросла так:

- железнодорожные пути в 1,5 раз
- электрифицированные пути в 33 раза
- автодороги с твердым покрытием в 11 раз
- трамвайные пути в 2,1 раз
- троллейбусные линии в 50 раз
- пути метро в 22 раза
- внутренние водные судоходные пути в 1,1 раза
- магистральные трубопроводы в 36,5 раз

Грузооборот транспорта общего пользования вырос (по типам транспорта) так:

- железнодорожный в 7 раз
- автомобильный (включая ведомственный) в 33 раза
- морской в 3,2 раза
- внутренний водный в 1,7 раза
- трубопроводный (нефть и нефтепродукты) в 770 раз.

Рост количества перевезенных пассажиров транспорта общего пользования (по типам транспорта) таков:

- железнодорожным в 1,35 раз
- автобусным в 21,2 раз
- трамвайным в 0,6 раз
- троллейбусным в 15 раз
- метро в 10 раз
- внутренним водным в 0,22 раз
- воздушным в 133 раза.

Итак, доминирующие направления развития за этот период:

– транспортных путей - электрификация, магистральные трубопроводы, метро;

– грузового транспорта - трубопроводный и автомобильный;

– пассажирского транспорта – воздушный.

Грузооборот (в тонно-километрах) транспорта общего пользования вырос (по типам транспорта) так:

- железнодорожный в 1,5 раз
- автомобильный (включая ведомственный) в 1,2 раза
- морской в 0,15 раза
- внутренний водный в 0,8 раза
- трубопроводный (нефть и нефтепродукты) в 1,3 раз
- воздушный в 1,75 раз.

Итак, доминирующие направления развития грузового транспорта остались прежними: трубопроводное и автомобильное. Но темпы их роста сократились. Интерес к морскому и внутреннему водному транспорту также

снижался: грузоперевозки на морском транспорте сократились в 8 раз, а на внутреннем водном - почти в 2 раза.

Сегодня наибольший удельный вес в РФ имеет трубопроводный транспорт (55% от общего грузооборота). На втором месте по массовости перевозок - железнодорожный транспорт (41,4%). Доля автомобильного транспорта незначительна (0,8%) - следствие широкого развития индивидуального автотранспорта.

Объем платных услуг по РФ за эти годы увеличился в 25 раз, а по транспорту в 19 раз - доля транспорта в общей сумме платных услуг сокращается. И это притом, что бизнес в сфере транспорта менее рискован, чем в экономике РФ в среднем (в 3,5 - 4 раза). А среднемесячная начисленная заработная плата на транспорте на 20% - 30% больше общероссийского уровня средней заработной платы.

Проблем на транспорте множество. Рынок транспортных услуг играет роль для города подобную роли кровеносной системы для человека. Сравнение это распространяется (без преувеличения) и на болезни сравниваемых систем. К сожалению, в предыдущее десятилетие городские власти не учли должным образом взаимосвязь отраслей экономики региона. Например, сугубо транспортные проблемы были предельно обострены так называемой «уплотнительной» застройкой. Доминирующей проблемой транспорта являются автомобильные дороги. Но в период кризиса обострились и прочие проблемы.

Озабоченность Правительства РФ состоянием транспорта проявляется значительной долей (от общего объема финансирования всех федеральных программ) программ модернизации транспортной системы России. Значительны и размеры финансирования - от 85% до 99,9%.

Грузооборот на всех видах транспорта (кроме морского) с начала кризиса снижался (в целом на 1/5). Более чем в 2 раза сократились перевозки таких грузов как: импорт, строительные грузы. А грузоперевозки на морском транспорте выросли в 1,7 раз.

В последнее десятилетие резко возрос спрос на складские помещения⁴. Предложение росло быстрыми темпами (площадь складских помещений увеличилась на 1/6), но не поспевало за спросом. С началом кризиса объем грузоперевозок сократился и, как следствие, появились даже свободные помещения.

Транспортно-логистический комплекс (ТЛК)⁵ Санкт - Петербурга состоит более чем 4/5 из транспортно-экспедиторских услуг.

⁴ В России доходность складских помещений на 50% выше аналогичного бизнеса в Европе.

⁵ ТЛК Санкт - Петербурга это: различные виды транспорта, дорожное хозяйство, транспортная инфраструктура, терминально - складская инфраструктура, участники транспортно-логистической деятельности.

В Санкт-Петербурге более 1200 логистических компаний, из которых 1/4 - малые. Грузоперевозками занимаются 670 фирм, из них 2/3 - малые. Положение малого бизнеса в этой сфере неустойчиво.

Большой порт - ядро ТЛК Санкт - Петербурга: 1/2 грузов порта перевозится железнодорожным транспортом, 1/3- автомобильным, 1/7- речным.

Лидером ТЛК РФ является ТЛК Санкт - Петербурга. Более 0,4 объемов грузоперевозок экспорта и импорта приходится на ТЛК города.

Структура услуг экспорта и импорта не совпадают. В структуре экспорта доминируют транспортные услуги (80%). Однако вход на российский рынок для малого бизнеса недостижим. В структуре импорта транспортные услуги играют незначительную роль (3%). Основная доля импорта - нематериальные активы.

Страны-лидеры: в импорте услуг - Швейцария, Финляндия, США, Нидерланды; в экспорте услуг - Финляндия, Швейцария, Латвия, Кипр.

Темпы роста объемов перевозок предприятиями автомобильного транспорта различных форм собственности в Санкт - Петербурге и Ленинградской области различаются незначительно. А вот доля частного транспорта неуклонно растёт и составляет теперь более 70%. Они выполняют более половины грузооборота. В основном перевозка крупного груза осуществляется на небольшие расстояния.

Темпы роста объёма транспортных услуг на душу населения в Санкт - Петербурге и Ленобласти в полтора раза меньше, чем в РФ в целом. Это следствие интенсивного роста и населения мегаполиса и доли частного транспорта.

Растёт проблема хранения частного транспорта. Активно строятся и многоэтажные, и подземные, и «лифтовые» паркинги. Однако местами для хранения обеспечено немного более 40% автомобилей.

Формируется рынок аренды автомобилей. Темпы его роста высоки⁶ - 20% - 30% в год. Рынок проката состоит из: немного более 3/4 рынка делят между собою почти поровну автомобили эконо, компакт и бизнес-класса; остальную четверть рынка делят автомобили среднего класса, стандартные и специальные (спортивные, внедорожники, класса люкс, миниавтобусы). В Санкт-Петербурге работает около 70 прокатных компаний. На рынке ожидается значительное увеличение количества корпоративных заказчиков - организаций, арендующих авто для своих сотрудников.

Растёт рынок услуг автосервиса (в денежном выражении в среднем – 20% в год). Спрос, однако, не удовлетворяется полностью. Рынок автосервисов достаточно структурирован. Внутри каждого сегмента есть свои особенности. Авторизированных сервисов немного (25%), также как и их клиентов (в основном это владельцы новых иномарок). Причина - высокие цены на услуги. Внутри этого сегмента серьезной конкуренции нет. Жесткая конкуренция наблюдается

⁶ Уровня развития западных стран (по оценкам экспертов) российский прокат достигнет через 10-15 лет.

в сегменте независимых автосервисов (60%). Иностранные сети автосервиса не стремятся пока на российский рынок.

В целом по городу прослеживается сильная корреляционная связь (0,83) между количеством автосервисов и населенностью района. В пригородах такой связи нет. Дело даже не в том, что плотность населения недостаточна для прибыльности автосервиса. Местное население предпочитает: самообслуживание, помощь соседей, неформальное обслуживание в техслужбах предприятий АПК, ремонт в автоцентрах Санкт-Петербурга.

В регионе растет интенсивность движения. Предполагается что за следующие 10 лет объем автомобильных перевозок возрастет до 200-220 млн. тонн, количество грузовых машин и количество автомобилей на 1000 жителей увеличится в 2 раза.

С 2007 года в Санкт-Петербурге наблюдается изменение в структуре грузооборота по видам транспорта:

- увеличился грузооборот на автомобильном (в 1,8 раза), морском (в 2,3 раза) и воздушном (на 22,7%);

- уменьшились перевозки грузов на трубопроводном (на 6,2%), внутреннем водном (на 9,6%), автомобильном (на 3,7%).

Объяснить данные изменения можно экономическим подъёмом и ростом покупательской способности населения. Кроме того, разница в тенденциях таких показателей как «перевезено грузов (пассажиров)» и «грузооборот (пассажирооборот)» свидетельствует о значительном удлинении путей транспортировки. Автотранспорт выполняет перевозки на дальние расстояния мелких партий высокоценных и скоропортящихся грузов.

В этот же период в Ленинградской области объем перевозок грузов внутренним водным транспортом вырос в 1,8 раза, трубопроводным – на 12 %, автомобильным сократился на 19,5%. Общий грузооборот транспортных организаций области (без железнодорожного) увеличился на 12%.

Структура грузов, перевозимых железнодорожным транспортом такова: нефть и нефтепродукты - более 40% , строительные грузы - около 40%, лесные – более 10 %, цемента - около 2%.

Наблюдается изменение в структуре пассажирооборота по видам транспорта: объём перевозок на морском транспорте вырос в полтора раза, на воздушном и водном внутреннем на 10%.

В общем объеме грузов, переработанных стивидорными организациями, осуществляющими деятельность в акватории Большого порта Санкт - Петербурга, экспорт составил 68%. В общем объеме грузов, переработанных стивидорными организациями Ленинградской области, осуществляющими деятельность на акватории портов «Выборг», «Высоцк», «Приморск» и «Усть-Луга», экспорт составил 99,8%.

В регионе создаются новые и развиваются уже существующие (необходимые для обеспечения экспортной независимости РФ) портовые

мощности. Например, проект «Морской фасад»⁷ (строительство 7 причалов и 4 терминалов), программа строительства портовых комплексов в Финском заливе. Для развития подходов к портам интегрируются компании разных сегментов рынка транспорта. Например, порт Усть – Луга и ОАО «РЖД».

Важное значение для функционирования региона имеет развитие внутренних водных путей. Анализ специалистов показал, что пропускная способность внутренних водных путей практически исчерпана.

На воздушном транспорте наблюдается обострение конкуренции. Лидеры в этом сегменте авиакомпании: «Сибирь», «Аэрофлот», «Ютэйр», «Трансаэро». Рыночная доля крупных игроков растёт. Наблюдается вертикальная интеграция лидеров. Довольно часто интегрируются авиа и туристические компании [6]. Например, компания группы «S7» стала лидером по продажам авиабилетов.

Рейтинг «Логистический оператор России»⁸ показал, что за последние 5 лет в сфере ТЛК Санкт-Петербурга произошла смена лидеров. Так, например, «Русмарин» и «Инкотек» покинули группу лидеров. Основные лидеры на рынке транспортных услуг Санкт – Петербурга и Ленинградской области: АТЛ, «ТРАНСЛАЙН», Ниеншанц-Логистика, СОЛВО, БУХта, Золотая Середина.

На рынке ТЛК Санкт -Петербурга идет борьба не только между крупными фирмами, но (особенно ожесточённая) и между малыми. На развитие малого бизнеса в Санкт – Петербурге и Ленинградской области в значительной степени влияют региональные факторы. В Центральном ФО количество малых предприятий за исследуемый период выросло незначительно (на 5%), а в Северо-Западном ФО наблюдалось снижение (на 15%). В Москве рост составил 8%, а в Санкт-Петербурге количество предприятий сократилось на 18%. В Ленинградской области этот показатель остался на исходном уровне, а у ближайших соседей в Псковской области он вырос на 7%.

Очевидно, что развитие малого предпринимательства в Санкт -Петербурге и в Ленинградской области находится в неблагоприятных условиях и стимулируется недостаточно. Поддержка малого бизнеса со стороны государства недостаточна. В такой перспективной области экономики, как транспортно - логистические услуги, малый бизнес в Санкт - Петербурге имеет минимальные шансы на выживание.

Любое предприятие подвержено рискам, исходящим как из внешней, так и из внутренней среды. К внешней среде относятся факторы, которые не поддаются контролю со стороны предприятия, и оно вынуждено к ним приспособляться.

Специфические риски компаний ТЛК связаны с гибелью, повреждением, утратой собственного или арендованного транспортного средства (ДТП, пожар, угон). Существуют и риски, связанные с нанесением вреда жизни и/или здоровью людей самим транспортным средством. Большое количество разнообраз-

⁷ ОАО «Морской порт Санкт-Петербург»

⁸ Организован ЕвроАзиатской Логистической Ассоциации и компании КИА центр». Количество участников от 70 до 100 компаний.

ных рисков возникает в процессе перевозки груза. Существенно сказаться на финансовом состоянии всех участников транспортного процесса могут расходы, связанные с:

- a) ликвидацией последствий аварий (спасение груза, минимизация ущерба),
- b) защитой интересов компании, осуществлявшей доставку груза,
- c) болезнью водителя или несчастного случая, произошедшего с ним,
- d) проведением экспертиз.

В процессе исследования рынка транспортных услуг Санкт – Петербурга и Ленинградской области с помощью экспертизы была произведена оценка значимости этих факторов. Результаты позволили выявить наиболее вероятные риски. По мнению экспертов в сфере предоставления логистических услуг наибольшие риски:

- опасность, исходящая от потребителей, поставщиков и посредников;
- для крупных компаний опасность со стороны экономических условий и законодательства;
- для предприятий малого бизнеса опасность со стороны научно-технического прогресса, т.к. оснащенность предприятия современной техникой сказывается на качестве оказываемых услуг.

Центральное место среди логистических процедур принятия решений по транспортировке занимает процедура выбора перевозчика (или нескольких перевозчиков). По опросу клиентов ТЛК Санкт – Петербурга наиболее оптимальным видом при перевозке грузов являются автомобильный и железнодорожный транспорт.

Существенной особенностью ТЛК Санкт - Петербурга является то, что на 80 % он работает с транзитными грузопотоками. Как следствие снижается пропускная способность транспортной инфраструктуры города.

Качество транспортных услуг снижается в результате:

- применения устаревшего и изношенного транспорта;
- роста аварийности;
- нарушений регулярности перевозок;
- функционирования незарегистрированных компаний;
- рост доли теневого сектора рынка автомобильных грузоперевозок ;
- значительная доля перевозчиков из стран СНГ, предоставляющих услуги по демпинговым ценам,

Решая эти транспортные проблемы, крупные связно диверсифицированные компании реализуют стратегию вертикальной интеграции, а именно создают собственные логистические службы. 4/5 доли грузовых перевозок осуществляются компаниями нетранспортного профиля.

В результате конкурентной борьбы бизнес в Санкт -Петербурге «крупнеет».

Учитывая ситуацию во внешней среде, предприятиям малого бизнеса на рынке транспортных услуг региона можно рекомендовать прибегнуть к одной из следующих стратегий:

10. слияние, т.е. объединение с другим финансово-устойчивым предприятием, при этом фирма потеряет свой самостоятельный юридический статус. У предприятия - сонатора побудительным мотивом могут быть налаженные связи с клиентурой и персонал фирмы.

11. интеграция с подобными же малыми фирмами и создание, таким образом, сетевой компании. Такой путь потребует формирования идеологического ядра руководства, обладающего достаточной волей и силой убеждения для того, чтобы побудить малые предприятия, находящиеся в кризисе, вступить в сеть.

12. возможно, для стабилизации финансовой ситуации, сменить направление деятельности.

13. основной вид деятельности⁹ – организация грузоперевозки по России и (или) собственные перевозки на небольшие расстояния..

ТЛК Санкт - Петербурга не сбалансирован. Как следствие, положительный эффект синергии минимален. Последние решения (например, строительство города-спутника с одновременным переносом туда части предприятий мегаполиса), направленные на решения растущей проблемы города, запоздали лет на 10.

ВЫВОДЫ

В ходе проведенных исследований установлено, что:

1. Объем платных услуг по РФ за 10 лет увеличился в 24,8 раз, а по транспорту вырос в 18,7 раз. Доля транспорта в общей сумме платных услуг сокращается. Среднемесячная начисленная заработная плата на транспорте на 20% - 30% больше общероссийского уровня средней заработной платы. Но проблем в сфере транспорта, тем не менее, множество, что вызывает глубокую озабоченность Правительства РФ состоянием транспорта.

2. В Санкт- Петербурге насчитывается около 1200 логистических компаний, из которых 300 являются малыми. Позиция предприятий малого бизнеса в этой сфере неустойчиво, фактически идет борьба за выживание. Организацией перевозки грузов занимаются 670 фирм, из них 66% приходится на долю малых предприятий.

3. Основные риски в сфере грузоперевозок связаны с развитием транспорта. Транспортные услуги интенсивно и динамично растут. За период исследования наблюдался стабильный рост общего грузооборота в регионе. На транспорте удельный вес убыточных организаций в 3 – 4.5 раз меньше, чем в экономике РФ в среднем. С точки зрения бизнеса сфера транспорта менее рискованна.

4. Доля транспортных услуг в структуре экспорта доминирует. В структуре импорта транспортные услуги играют незначительную роль (3%). Основная доля импорта - нематериальные активы. Перспектива выхода на международный рынок есть только у крупных и средних транспортных

⁹ При определении направления своей деятельности необходимо учесть, что международные грузоперевозки обслуживают крупные компании. Начинается борьба и среди них.

компаний. Для малого предпринимательства остаётся исключительно российский рынок.

5. В перевозке грузов доминируют предприятия частной собственности - 70% . Они выполняют более половины грузооборота. Интенсивно растёт и население мегаполиса и доля частного транспорта.

6. Растёт проблема хранения частного транспорта. Активно строятся и многоэтажные, и подземные, и «лифтовые» паркинги. Однако местами для хранения обеспечено немного более 40% автомобилей.

7. Формируется рынок аренды автомобилей. Темпы его роста высоки (20% -30% в год). Растёт рынок услуг автосервиса (в денежном выражении в среднем – 20% в год). Спрос, однако, не удовлетворяется полностью.

8. В регионе создаются новые и развиваются уже существующие (необходимые для обеспечения экспортной независимости РФ) портовые мощности. Для развития подходов к портам интегрируются компании разных сегментов рынка транспорта.

9. На воздушном транспорте наблюдается обострение конкуренции. Рыночная доля крупных игроков растёт. Наблюдается вертикальная интеграция лидеров.

10. Качество транспортных услуг снижается в результате установленного ряда факторов. Решая транспортные проблемы, крупные связно диверсифицированные компании реализуют стратегию вертикальной интеграции, а именно создают собственные логистические службы. 4/5 доли грузовых перевозок осуществляются компаниями нетранспортного профиля.

11. Развитие малого предпринимательства в Санкт- Петербурге находится в неблагоприятных условиях. И в Ленинградской области развитие малого бизнеса стимулируется недостаточно. Поддержка малого бизнеса со стороны государства незначительна. В результате конкурентной борьбы бизнес в Санкт-Петербурге «крупнеет». Предприятиям малого бизнеса на рынке транспортных услуг региона рекомендуется применить любую из стратегий, описанных в статье.

12. ТЛК Санкт - Петербурга не сбалансирован. Как следствие, положительный эффект синергии минимален. Последние решения (например, строительство города-спутника с одновременным переносом туда части предприятий мегаполиса), направленные на решения растущей проблемы города, запоздали лет на 10.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соболева, И.В. Опыт построения концепции исследования экономического рынка/ И.В. Соболева // Альманах современной науки и образования - 2009.- №9 - С. 136 – 140.
2. Соболева, И.В. Анализ рынков услуг Санкт-Петербурга и Ленинградской области: монография / И.В.Соболева – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2012. 170 с.

3. Соболева, И.В. Методы и методический инструментарий для исследования предпринимательской среды в регионе / Соболева И.В., Чеплагина Н.В. // Бизнес, образование, право. 2012 - №3 – С. 28-37.
4. Соболева, И.В. Система критериев и методики исследования рынков / И.В. Соболева // Системный анализ в проектировании и управлении: сб. научных тр./ СПб, 2009. - С 35-43.
5. Соболева, И.В. Система рынка недвижимости РФ/ И.В.Соболева // Бизнес, образование, право – 2012 - №3 – С. 17-23.
6. Соболева, И.В. Состояние и перспективы туристического рынка Санкт-Петербурга и РФ/ И.В. Соболева // Устойчивое развитие туризма: стратегические инициативы и партнерство: сб. научн. тр. / Улан – Уде, 2009. С. 532 -542.
7. Соболева, И.В. Тенденции и закономерности развития регионального рынка земли / Соболева И.В., Соболев А.Л. // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета - 2008 – №11 - С. 215 -218.
8. Соболева, И.В. Исследование факторов влияния на развитие бизнеса и его безопасность / Соболева И.В., Чеплагина Н.В // Научно-технические ведомости СПбГПУ - 2007 - № 4- С. 139 – 144.
9. Экономическая безопасность предпринимательской среды: монография / Соболева И.В. , Чеплагина Н.В. - СПб : СПГУСЭ, 2011. – 184с.

КОНТРОЛЛИНГ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.А. ТЕЛЕГИН

к.п.н., доц. каф. МТСС
ФГБОУ ВПО «СПбГУСЭ»

Аннотация:

Статья посвящена развитию системы контроллинга на промышленных предприятиях.

В ней представлены различные концептуальные представления о контроллинге, с анализом их достоинств и недостатков.

Также автором рассмотрены концептуальные аспекты стратегического и текущего планирования организационных процессов в системе контроллинга, сделан анализ компонентов системы контроллинга на промышленном предприятии, предложен перечень показателей, который необходимо использовать в системе контроллинга промышленных предприятий.

Ключевые слова: контроллинг, стратегическое планирование, текущее планирование, промышленное предприятие.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях развития российской экономики эффективность работы предприятий все больше зависит от применяемых технологий и методов контроля. Ускорение темпов научно-технического прогресса, глобализация политических, экономических и производственно-хозяйственных связей, усиление конкуренции выдвигают новые требования к системе контроля на промышленных предприятиях.

В связи с этим появляется объективная необходимость управляемости таких систем с помощью новых методов управления, соответствующих усложнению внешней и внутренней среды предприятий. В этих условиях необходимым становится использование контроллинга как важного элемента управления, обеспечивающего информационно-аналитическую поддержку руководству при принятии управленческих решений.

Поэтому, большое внимание в настоящее время уделяется вопросам построения и внедрения контроллинга как структурной составляющей процесса управления. Дефицит специалистов в данной области и отсутствие нормативной базы, регулирующей организацию контроллинга, существенно затрудняют создание эффективной системы контроллинга на предприятии.

Система контроллинга обеспечивает системный сбор, обработку и анализ информации по всем подразделениям компании, определяет ее соответствие принятой стратегии развития. На этой основе существенно улучшается качество управления. Поэтому, многие ученые уделяют большое внимание исследованию контроллинга. Среди зарубежных авторов это: Блауг М., Буайе Р., Бью-

кенин Дж., Вагенхофер А., Вайзенберг Б., Друкер П., Друри К., Зервас А., Каплан Р., Хорват П., Хорнгрен Ч., Шерм Э., Эверт Р., Эрман Х., и др.

Значительный вклад в адаптацию теории контроллинга к современным условиям российской экономики сделали: Ананькина Е.А., Анискин Ю.П., Данилочкина Н.Г., Дедов О.А., Зайцев С.Н., Ивашкевич В.Б., Малышева Л.А., Николаева О.Е., Оленев, Н.И., Плеханова А.Ф., Уткин Э.А., Фалько С.Г. и др.

При этом следует отметить, что в современном научном арсенале накопилось множество определений контроллинга, каждое из которых отражает ту или иную концепцию в диапазоне от узкого понимания на уровне варианта управленческого учета или инструмента управления до признания его философией менеджмента [ЦИРЭ].

Во-первых, контроллинг рассматривается как функция менеджмента, задачей которого является его методическая поддержка в процессе принятия управленческих решений при разработке систем планирования, стимулирования и учета.

Во-вторых, контроллинг рассматривается как интегрированная система, задачами которого является обеспечение координации функционирования подразделений и служб предприятия, поддержание баланса интересов участников производственного процесса, управление системой целей и соблюдение принципа композиции в развитии организации.

В-третьих, контроллинг понимается как информационная система, обеспечивающая формирование информационной базы при внедрении модели управления предприятием, ориентированной на результат для его развития за счет оптимизации финансового результата в рамках реализации социальных целей.

«Системой управления» считают контроллинг Ивашкевич В.Б., Воронин В.П., Королев А.Ю., Майер Р., Майер Э., Никонова Т.В., Осорина Е., Петрусович Н. и др.

Однако, анализ научных работ, посвященных концепциям и методам создания системы контроллинга, показал, что теория организации контроллинга на сегодняшний день разработана недостаточно. В отечественных работах, посвященных контроллингу, рассматриваются преимущественно вопросы концептуального характера, анализируется роль контроллинга в принятии управленческих решений, но остается без внимания сам процесс формирования системы контроллинга.

Большинство исследователей рассматривают понятие контроллинга либо как синоним понятия «управленческий учет», а систему контроллинга как интегрированную планово-учетную подсистему менеджмента предприятия, альтернативной или дополняющей подсистемы бухгалтерского учета и планирования, либо как современную модель информационной системы, либо подменяют понятие «менеджмент» понятием «контроллинг» наделяя его функциями, связанными с работой планового, финансового отделов предприятия.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

По нашему мнению, исходя из лингвистических особенностей английского языка следует разделить понятия «контроль» и «контроллинг». Понятие «контроль» применимо к техническим, математическим, финансовым системам и предполагает применение системы точных измерений выполняемых работ или расчетов в определенном временном интервале. Понятие «контроллинг» следует применять по отношению к сложным системам, состоящим из разноуровневых элементов, включающим в себя человека и предполагающим качественный и количественный анализ длительных процессов, например промышленное предприятие.

Таким образом, контроллинг следует рассматривать как систему управления, направленную на координацию и интеграцию всех функций менеджмента для формирования и устойчивого развития конкурентных преимуществ организации. Контроллинг позволяет выявить и исследовать тенденции развития предприятия к намеченной стратегической цели с помощью текущих инструментов управления.

При этом следует отметить, что в системе управления предприятием контроллинг может выполнять интеграционную функцию, объединяя планирование, учет, контроль и анализ в единую самоуправляемую систему, в которой четко определяются цели предприятия, принципы управления и способы их реализации.

В экономическом контексте контроллинг, обеспечивая стабильность бизнеса и его финансов, выявляя внутренние резервы и риски является фактором обеспечения устойчивости и конкурентоспособности предприятия. Оптимизируя модель управления промышленным предприятием с учетом его специфики, контроллинг позволяет четко соблюдать принцип целеполагания и принцип ответственности.

В контексте управления контроллинг способствует системному управлению предприятием, так как связывает информационные потоки в ходе реализации учетной, аналитической и контрольной функций управления, трансформируя их в основания для принятия преобразующих решений.

Это обуславливает необходимость разработки механизма организации контроллинга, позволяющего комплексно подойти к вопросу построения системы контроллинга на промышленном предприятии [1].

Структурно-функциональный подход к формированию и развитию механизма производственного контроллинга предполагает диверсификацию функций и технологий менеджмента в контексте повышения результативности прогнозирования, стратегического и оперативного планирования, регулирования, стимулирования, корректировки отдельных целей и показателей производственного развития в связи с изменением внешней среды, конъюнктуры рынка и внутренних условий осуществления хозяйственной деятельности промышленных предприятий, а также информационного обеспечения функционирования всех структурных подразделений данных предприятий. Данный подход предполагает:

- интегрированное взаимодействие всех служб и подразделений предприятия;
- координацию мер по достижению стратегических и оперативных целей предприятия;
- информационную поддержку менеджмента.

При этом контроллинг как система обеспечения инновационных преобразований бизнес-процессов, продукции, организационных структур должен отвечать следующим требованиям:

- использование ограниченного объема показателей;
- обеспечение многофункциональной оценки деятельности промышленного предприятия; динамизм и перспективность индикаторов;
- сопоставимость параметров во временных интервалах, межотраслевых и других видах сравнений [2].

При этом контроллинг может быть реализован на промышленных предприятиях в двух направлениях: стратегический контроллинг и текущий контроллинг.

Целью стратегического контроллинга является обеспечение достижения намеченных целей развития и формирования устойчивых конкурентных преимуществ предприятия.

Задачами развития этого направления контроллинга являются:

- анализ внешней и внутренней среды;
- формирование качественных целей;
- разработка показателей, определяющих конкурентный статус организации;
- определение «слабых сторон» в деятельности предприятия;
- разработка системы многоуровневого контроля и принятия решений;
- создание системы сравнительных характеристик плановых и фактических значений подконтрольных показателей с выявлением причин, источника и последствий отклонений фактических показателей от плановых;
- анализ влияния отклонений в выполнении плановых показателей на реализацию стратегий и сценариев организационного развития, рыночного поведения;
- принятие управленческих решений и изменение стратегий.

Целью текущего контроллинга является обеспечение прибыльности и ликвидности предприятия для обеспечения устойчивого развития его конкурентных преимуществ.

Задачами текущего контроллинга являются:

- определение влияния факторов внешней и внутренней среды на текущие цели предприятия;
- разработка и текущее планирование количественных целевых показателей в соответствии со стратегическими планами и сценариями в разрезе центров ответственности на короткий период;
- создание системы текущего управления, обеспечивающей сравнение плановых (нормативных) и текущих (фактических) показателей подконтрольных

результатов и затрат с целью выявления причин, источников и последствий отклонений, оказывающих влияние на целевые показатели, определяющие конкурентные преимущества в краткосрочном периоде;

- принятие управленческих решений.

Система текущего контроллинга промышленного предприятия включает в себя:

- Подсистему выбора оптимального ассортимента производимой продукции с применением матрицы BCG.

- Подсистема формирования контрольных показателей.

- Подсистема технического контроля с применением измерительных приборов, специальных технических средств, экономико-математических моделей и прикладных экономико-математических программ.

- Подсистема принятия решений на этапе текущего управления.

Связь стратегического планирования и текущего планирования в процессе выбора оптимального ассортимента производимой продукции приведена на рис. 1

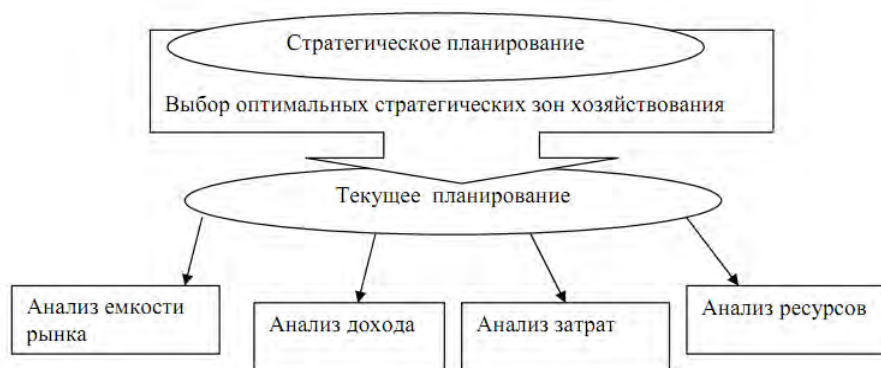


Рис. 1 - Связь стратегического и текущего планирования

При этом планирование предполагает мониторинг и изменение ресурсного обеспечения деятельности предприятия, а именно:

- изменение уровня запасов;

- варьирование численности работников в зависимости от изменения объемов производства от изменения спроса на продукцию;

- варьирование темпов производства;

- субподряд;

- использование временных работников, аутсорсинга и аутстаффинга;

- изменение спроса с помощью рекламы, варьирования цен и использования каналов продвижения продаж;

- задержка заявок в период максимального спроса;

- сочетание всесезонных продуктов и сервиса.

При этом область применения контроллинга в стратегическом и текущем планировании охватывает следующие компоненты деятельности организации:

- использование оборудования и обновление материально-технической базы;

- маркетинг;
- финансовая деятельность, включая управление ресурсами предприятия на финансовом рынке;
- производство, технологии;
- инновации, их создание или приобретение и внедрение в производство;
- управление компетенциями персонала, повышение профессиональной квалификации;
- управление ресурсами, оптимизация производственных запасов.

Схема взаимосвязи стратегических и текущих задач предприятия с учетом рассмотренных областей применения контроллинга приведена на рис. 2

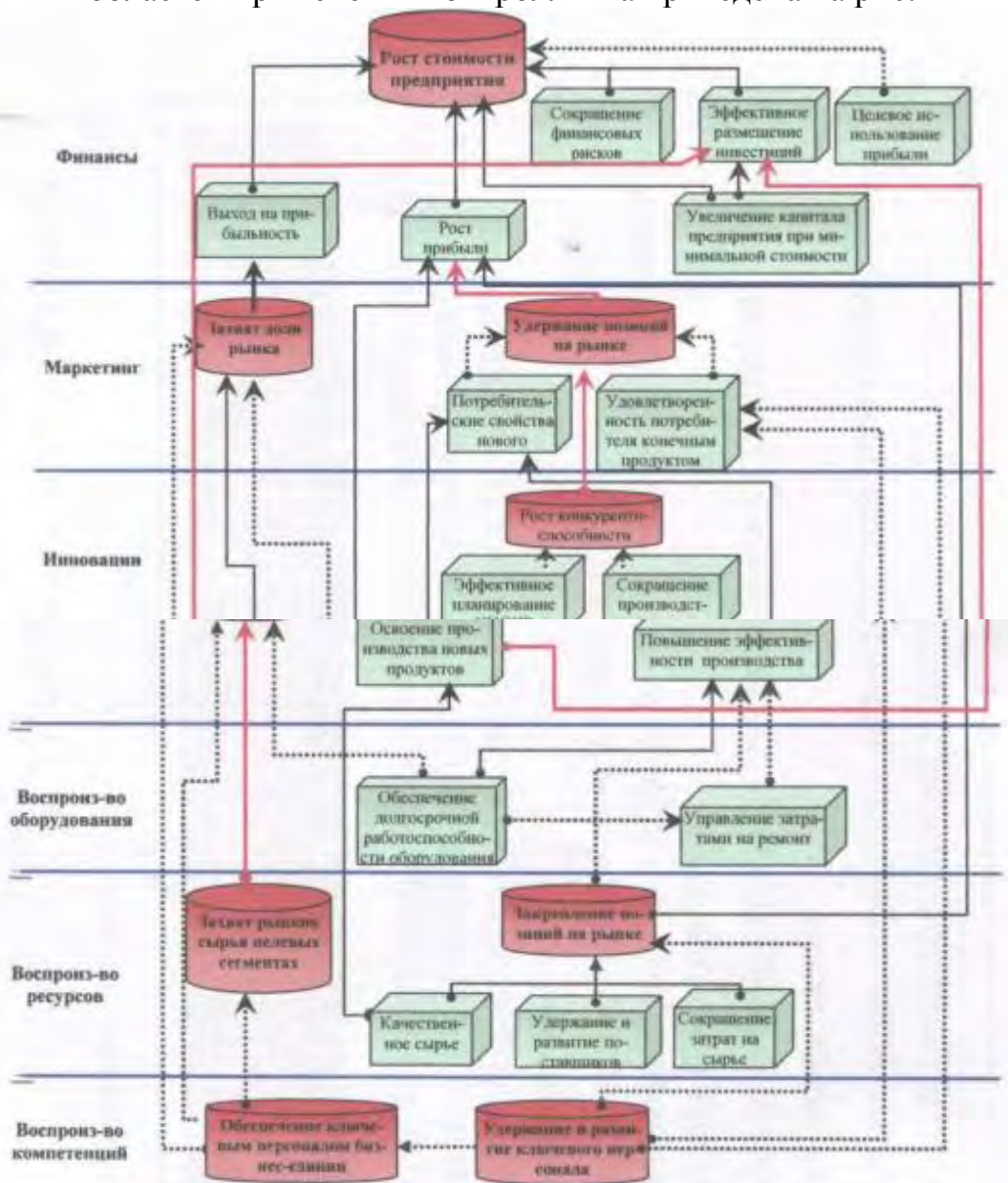


Рис. 2 - Схема взаимосвязи стратегических и текущих задач предприятия.



Система взаимосвязи текущего и пост-фактум контроля включает в себя:

1. Элементы текущего контроля:

- установление контролируемых показателей и контрольных точек (временных периодов, этапов технологического процесса и т.д.);
- измерение результатов деятельности предприятия с получением определенных значений контролируемых показателей в контрольных точках процессов в ходе их выполнения;
- определение характера и величины потенциальных отклонений.

2. Элементы пост-фактум контроля

- получение фактических данных результатов реализации процессов.
- определение величины произошедших отклонений.

3. Сравнительный анализ плановых и фактических измеряемых показателей реализации производственных и бизнес-процессов предприятия.

4. Определение величины отклонений фактических показателей от плановых и определение степени влияния отклонений на качество производства и эффективность бизнес-процессов.

5. Разработка мероприятий по ликвидации отклонений деятельности по измеряемым показателям которая может включать в себя, как мероприятия по улучшению деятельности, так и корректировку планов.

6. Принятие управленческих решений и их реализация.

При этом следует отметить, что система контрольных показателей, с точки зрения системы менеджмента качества должна включать в себя:

- показатели, характеризующие основные качественные характеристики производимой продукции, коррелирующие с предпочтениями и интересами потребителей;

- количественные показатели производства и его отдельных этапов;

- показатели, оценивающие коммуникацию предприятия с внешней средой и корпоративную коммуникативную систему, включая показатели, оценивающие качество исполнения решений, переданных в устной или письменной форме работникам предприятия, скорость документооборота, скорость внедрения инновационных предложений, полученных менеджментом предприятия от работников, уровень доверия в организации с учетом организационной иерархии, групповых систем предприятия и слабоорганизованных сообществ внутри предприятия;

- показатели, оценивающие качество сервиса, включая и информационно-консультационное обеспечение, предпродажную подготовку и послепродажное обслуживание клиентов.

ВЫВОДЫ

Концепция развития производственного контроллинга ориентирована на экономическую безопасность и устойчивость современных промышленных предприятий РФ за счет снижения затрат и повышения эффективности деятельности предприятия, оптимального распределения оборотных активов, обеспечения слаженности системы первичного документооборота и оперативности получения фактической информации о текущей деятельности подразделений и предприятия в целом; оптимизации системы внутренней (управленческой) отчетности [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гайдель, И. История становления органов управления образованием [эл.ресурс] / Сайт: «Образование в России для иностранных граждан». Режим доступа: http://www.russia.edu.ru/edu/description/history_edu_1965/ - Загл. с экрана.
2. Шатилова В.П. Динамика изменения инфраструктуры научно-исследовательской деятельности в российских университетах XIX века [эл.ресурс] / научный педагогический и психолого-педагогический журнал «Человек и образование». № 1.- 2012. Режим доступа: http://obrazovanie21.narod.ru/files/2012-1_p151-156.pdf
3. Регламент Московской гимназии [эл.ресурс] / по тексту копии, находящейся в ЦГАДА, р. XVII, д. 38, лл. 28—42. Режим доступа: <http://feb-web.ru/feb/lomonos/critics/other/bel/bel-293-.htm>
4. Кризис европейских университетов на рубеже XVIII–XIX веков и создание университетской системы в России [эл.ресурс] / Режим доступа: http://www.razlib.ru/istorija/rossiiskie_universitety_xviii_pervoi_poloviny_xix_veka_v_kontekste_universitetskoi_istorii_evropy/p4.php
5. О французском университете [эл.ресурс] / Журнал Министерства народного просвещения. Режим доступа: <http://ru.wikisource.org>
6. Rüegg, «Themes», A History of the University in Europe, Vol. III, p.5-6
7. Quoted in Christopher Clark, Iron Kingdom: The Rise and Downfall of Prussia, 1600—1947, p. 333

РАЗВИТИЕ МОНОГОРОДОВ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

О.Д. УГОЛЬНИКОВА
к.ф.-м.н., доц. СПбГУСЭ
РИЗОВ А.Д.
аспирант СПбГУСЭ

Аннотация:

Развитие моногородов в условиях модернизации экономики России является важнейшим аспектом не только развития экономики страны, но и основой социальной стабильности в обществе и фактором регулирования внутренних миграционных потоков.

В статье рассматриваются различия экономического развития регионов, с учетом разных природных условия, обеспеченности инфраструктурой и ресурсами, дана классификация моногородов и сделан сравнительный анализ экономического развития регионов России.

Также в статье рассмотрены варианты стратегического развития регионов и моногородов с учетом трендов мировой экономики.

Ключевые слова: моногород, экономика, модернизация

ВВЕДЕНИЕ

Моногорода являются острым, но малоизученным фактом российской экономики. Моногорода получили широкое распространение на территории РФ и развивались по принципу «предприятие – город», для включения в экономический оборот природных ресурсов и обустройства территории. Предприятия таких городов получили статус градообразующих, обеспечивая на рынке труда спрос на труд, строительство, коммунальные услуги, связь, транспорт его жителям. При переходе к рынку проблемы этих городов привели к необходимости выработки специальных подходов по устойчивому развитию экономики, а в период кризиса 2008-2009 гг. - к необходимости выработки специальных программ государственной поддержки.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

С учетом разнообразий по численности, уровню жизни, отраслевой принадлежности, развитию территорий и инфраструктуры моногорода во многом отличаются друг от друга. Общим является неконкурентоспособность градообразующих предприятий. При этом экономика моногородов зависит от экспорта их товаров и резко меняющейся конъюнктуры не только мировых, но и российских цен на их продукцию.

Моногорода, оказавшиеся в особо трудной экономической ситуации, претендовавшие и получившие финансовую поддержку из федерального бюджета

в 2010 году: Чусовой (Пермский край), Асбест (Свердловская область), Карабаш (Челябинская область), Дальнегорск (Приморский край), а также не включенные в список из 27 моногородов: Белорецк (Башкортостан), Новотроицк (Оренбургская область), Аша, Сатка, Бакал, Златоуст, Магнитогорск (Челябинская область), Первоуральск, Нижний Тагил (Свердловская область) и другие связаны с металлургической отраслью в соответствии с профилем градообразующего предприятия.

Российская металлургическая промышленность на международном рынке по производству стальных труб, экспорту металлопродукции, алюминия, никеля, титанового проката занимает достаточно высокое место, а тенденции развития отрасли оцениваются как положительные [1]. Приведем статистику. В 2010 году был зафиксировано ускорение темпов отрасли. Индекс металлургического производства и производства готовых металлических изделий по сравнению с 2009 г. составил 114,6%, в том числе по продукции металлургического производства – 115,6% [1]². В период после финансово-экономического кризиса важнейшими для отрасли стали мероприятия на следующих предприятиях:

- Магнитогорском металлургическом комбинате - ввод в эксплуатацию комплекса по производству толстолистового железа,
- Новолипецком металлургическом комбинате - введение в строй четвертого агрегата непрерывного горячего цинкования,
- Волжском трубном заводе - запуск трубоэлектросварочного стана,
- Таганрогском металлургическом заводе - установка непрерывного трубопрокатного стана трехвалковой прокатки,
- Челябинском трубопрокатном заводе - запуск финишного цеха по выпуску антикоррозийных обсадных и насосно-компрессорных труб.

В 2011 г. выросло потребление труб основными потребителями - предприятиями нефтегазодобывающей промышленности, машиностроения и строительной индустрии, производство сплавов на основе первичного алюминия в январе-июне 2011 г. составило 137,4% к соответствующему периоду предыдущего года. В первом полугодии 2011 г. по металлургическому производству и производству готовых металлических изделий среднесписочная численность работников по полному кругу организаций увеличилась на 26 тыс. чел., составив 985,3 тыс. чел., 102,7% к соответствующему периоду 2010 г. Среднемесячная заработная плата работников увеличилась и составила 22719,4 руб., 115,6% к 2010 г. (19651,7 руб.) [2]

Принимая во внимание перечисленные достижения, следует отметить несоответствие технико-технологического уровня отрасли в целом требованиям конкурентоспособности на мировом рынке [2] Это в наибольшей мере относится к большинству предприятий российских моногородов металлургического профиля.

Применив классификацию моногородов по принадлежности к компаниям крупного бизнеса металлургической и нефтедобывающей отрасли, отметим, что наибольшее их количество расположено в Свердловской области и Пермском крае (Приволжском ФО и Уральском ФО, соответственно). Стратегии развития

российских регионов на современном этапе связываются с инновациями в промышленности, технологиях, управлении, сервисе. По соотношению уровня инновационной активности и инновационного потенциала российские регионы условно разделены на четыре типа инновационного климата. Пермский край и Свердловская область, наряду с Республикой Татарстан, Москвой, Санкт-Петербургом, и Московской областью отнесены к регионам с благоприятным типом инновационного климата. Другими типами инновационного климата являются консервативный, нейтральный и нестабильный [3].

Среди регионов с благоприятным типом климата Пермский край и Свердловская область находятся в группе технологических лидеров вслед за Республикой Татарстан. В соответствии с паспортом инновационной активности Пермского края [4]⁶, его лидирующее положение связано с хорошо развитой инновационной структурой и высоким уровнем инновационной активности. Действительно, инфраструктура генерации знаний включает четыре крупных научно-исследовательских центра, одиннадцать высших учебных заведений, при этом численность студентов на 10 тыс. населения составляет 389 человек. В инфраструктуру разработки и внедрений инноваций входит технопарк «Сосновый бор», четыре крупных и целая сеть мелких бизнес-инкубаторов, расположенных в районных центрах края, центр трансферта технологий. Территория инновационного развития представлена наукоградом «Звездный». Ресурсы для инновационной деятельности обеспечены 0,73% персонала, занятого научными исследованиями и разработками, и на 10 тысяч населения края приходится 1,8 кандидатов наук и 0,4 докторов наук. Доля внутренних затрат на научные исследования и разработки составила 1% от ВРП, а доля затрат на технологические инновации – 2,07% от ВРП. Инновационная активность Пермского края связана с деятельностью 102 инновационных предприятий и фирм. Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, составляет 26,4% от общего числа организаций. Объем инновационных товаров, работ и услуг – 10,8% от их общего объема. По числу созданных передовых производственных технологий и числу патентных заявок на одну тысячу исследований показатели по Пермскому краю превышают аналогичные показатели в целом по РФ: 15 и 112 (10 и 111) соответственно. Наконец, доля экспорта технологий и услуг технического характера составляет 1,63% от общего объема экспорта. Для сравнения, инновационный лидер – Санкт-Петербург и технологический лидер – Свердловская область представлены следующими числовыми значениями по перечисленным показателям, соответственно:

- 63 и 20 государственных вузов,
- 55 и 25 научно-исследовательских центров,
- 6 и 11 технопарков,
- 5 и 7 крупных бизнес-инкубаторов,
- 22 и 6 инновационно-технологических центров и центров трансферта технологий,
- 1 и 4 наукограда,
- 5 и 2 программы (стратегии) инновационного развития,

- 3,3 и 1,2 – доля персонала занятого исследованиями и разработками,
- 19,8/ 6,4 и 3,8/1,2 – кандидатов/ докторов наук на 10 тысяч населения,
- 3,43 и 1,18 – доля внутренних затрат на научные исследования и разработки, в % от ВРП,
- 0,84 и 3,06 – доля затрат на технологические инновации, в % от ВРП,
- 523 и 12 – инновационные предприятия и фирмы,
- 12,5 и 13,3 – доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в % от общего числа,
- 2,8 и 7,0 – объем инновационных товаров и услуг, в % от общего объема,
- 89 и 27 – число созданных передовых производственных технологий,
- 42 и 75 – число патентных заявок на 1000 исследователей,
- 0,77 и 0,12 – доля экспорта технологий и услуг технического характера, в % от общего объема⁷.

При проведении сравнения установлено, что по таким показателям как число крупных технопарков, наукоградов, доля внутренних затрат на научные исследования и разработки и на технологические инновации Пермский край, Санкт-Петербург и Свердловская область имеют сравнимые показатели. Что касается инновационной активности, то по количеству инновационных предприятий и фирм Пермский край более чем в восемь раз превышает аналогичный показатель по Свердловской области. По показателю «доля организаций, осуществляющих технологические инновации» Пермский край более чем в два раза превышает аналогичный показатель г. Санкт-Петербург и в два раза – Свердловской области, а показатель «объем инновационных товаров и услуг» (в 4 и 1,5 раза, соответственно). Если по числу созданных передовых производственных технологий пермский край уступает и Санкт-Петербургу и Свердловской области в 6 и 1,8 раза соответственно, при этом превышая общероссийский показатель в 1,5 раза, то по числу патентных заявок на одну тысячу исследователей в Пермском крае их подано в 2,7 и в 1,5 раза больше, чем в г. Санкт-Петербург и Свердловская область соответственно. Наконец, доля экспорта технологий и услуг технического характера в Пермском крае превышает аналогичный показатель в г. Санкт-Петербург в 2,1 раза, а в Свердловской области – в 13,6 раз. Эти регионы с благоприятным типом инновационного климата формируют и транслируют собственный опыт. Лидерство Пермского края по целому ряду показателей инновационного потенциала и уровня инновационной активности играет существенную роль в формировании численных значений показателей (инфраструктура генерации знаний, «информационно-консалтинговая инфраструктура», производственно-технологическая инфраструктура, финансовая инфраструктура) при проведении оценки инновационной инфраструктуры Приволжского ФО.

Сравним численные значения указанных показателей в Приволжском и Уральском Федеральном округе. Учитываем, что и Свердловская область, входящая в УрФО, также как и Пермский край, участвует в их формировании (Таблица 1).

Таблица 1 - Структура инновационной инфраструктуры федеральных округов: сравнительная характеристика Приволжского ФО и Уральского ФО

№№ п/п	Показатель	Приволжский ФО (%)	Уральский ФО (%)
1	Инфраструктура генерации знаний	38	40
2	Информационно-консалтинговая инфраструктура	20	15
3	Производственно-технологическая инфраструктура	35	33
4	Финансовая инфраструктура	7	12

Из таблицы 1 следует, что финансовая инфраструктура Уральского ФО по сравнению с Приволжским ФО значительно развита и числовое значение показателя большего аналогичного в 1,7 раза. Столь существенная разница в развитии финансовой инфраструктуры (банки, страховые и инвестиционные компании и др.) округов в дальнейшем может повлечь существенную разницу в социально-экономическом развитии территорий внутри округов и самих округов в целом.

Социально-экономическому росту Пермского края способствует наличие целого ряда центров экономического роста - городов и районов с экспортными отраслями. Однако, край имеет существенные социально-экономические проблемы: сильные внутрирегиональные различия экономики и рынков труда, типичные для индустриальных регионов с преобладанием монофункциональных городов, имеющих отрасли разной конкурентоспособности; депрессивность городов и районов угольной промышленности, сильнейшее неравенство по доходу; низкая продолжительность жизни из-за преобладания тяжелого физического труда, экологических проблем и распространенности асоциального поведения; пониженная обеспеченность и доступность основных социальных услуг за пределами областного центра, что подтверждает особую актуальность выбранной темы диссертационного исследования. Действительно, крайне обострены противоречия между экономически успешным и в целом социально благополучным инновационным технологическим лидером с экономически развитым округом, краем, центром и многочисленными моногородами округа с неконкурентоспособными предприятиями различных отраслей, с неразвитой сетью социальных услуг, с демографическими, миграционными проблемами и неразвитыми рынками труда и неразвитой или деградирующей инфраструктурой интеграции знаний, производственной-технологической и финансовой инфраструктурой.

Как уже отмечалось выше, Приволжский Федеральный округ по критерию «абсолютное значение числа моногородов» является самым проблемным. Согласно другим критериям ранжирования, самая большая доля монопрофильных

городов приходится на Уральский ФО (0,52), а монопрофильных поселков городского типа – в Дальневосточном ФО. Наибольшее число жителей монопрофильных населенных пунктов – в Уральском ФО (4,5 млн. чел.), самая высокая доля населения в монопрофильных городах – в Сибирском ФО (61%). Общие проблемы моногородов РФ заключаются, в первую очередь, в:

- износе основных фондов градообразующих предприятий,
- использовании старых технологии в производстве,
- удаленность моногородов от экономически развитых центров,
- неразвитость транспортной инфраструктуры,
- зависимость бюджетов муниципалитетов от налоговых поступлений градообразующих предприятий.

В особый класс общих проблем моногородов выделяется отрицательная динамика социально-экономических процессов – центральное противоречие экономически успешного округа, края (области), центра и экономически и социально проблемного моногорода.

В начале кризисного периода (конец 2008 г. - начало 2009 г.), снижение спроса на продукцию предприятий моногородов резко ухудшило экономическое положение самих градообразующих предприятий, населения городов и привело к увольнениям рабочих и сотрудников, сокращению рабочей недели, уменьшению заработной платы.

Решение проблем монопрофильных городов связано с их выходом из условий монопрофильности, что предполагает диверсификацию производства градообразующего предприятия, создание новых инновационных производств на территории или вблизи моногорода, проведение политики повышения конкурентоспособности предприятий моногорода. Экономические эффекты приведут к социальным последствиям: будут созданы новые рабочие места, увеличится занятость и доходы местного населения, повысится спрос на товары и услуги, возрастет товарооборот, получит развитие малый и средний бизнес, увеличатся поступления налогов в бюджет, снизится социальная напряженность.

Все это станет следствием развития новых конкурентоспособных предприятий, фирм в случае правильно выбранных направлений развития моногорода с учетом воздействия внутренней и внешней среды, что относится к вопросам стратегического планирования развития моногорода, региона, страны в целом, перспектив развития отраслей в условиях инновационной экономики.

В случае отсутствия ясной и четкой стратегии развития региона, моногороду сложно определить направления своего развития, он должен быть учтен в плане экономического развития более крупного региона, как субъект хозяйственной деятельности, производитель и потребитель товаров и услуг. В условиях рыночной экономики и острой конкуренции регионов и городов за ресурсы и потребителя, необходимо выявить точки роста (конкурентоспособности) и только затем создавать условия формирования, создания и развития предприятий перспективной отрасли. В противном случае следует сосредоточить свое внимание на действующем предприятии, как создающим предложение на рынке труда моногорода и имеющим перспективы развития, при условии модерни-

зации производства и получения доступа на рынки сбыта его конкурентоспособной продукции.

В научной литературе обсуждаются различные пути дальнейшего развития российских моногородов. Среди них указываются: диверсификация экономики моногорода, реструктуризация градообразующего предприятия, его модернизация, полная смена направленности экономики моногорода через строительство и развитие предприятий других отраслей, переезд жителей в другой город (регион).

ВЫВОДЫ

Достижение целей, выдвинутых в многочисленных программах развития российских моногородов, реализация их конкретных мероприятий связаны с успешностью трех основных направлений управления социально-экономическими процессами, разделяемых по критерию функционального и целевого назначения. Первое нацелено на процессы, обусловленные фазами экономического цикла или необходимостью проведения достаточно масштабных экономических преобразований, а также их социальные последствия. В рамках этого направления государство, главный субъект управления в обществе, воздействует на социально-экономические процессы посредством осуществления мер антикризисного регулирования: предотвращение и ликвидация неплатежеспособности и банкротства, преодоление спада производства и достижение стабилизации с последующим наращиванием объема конкурентоспособной продукции и услуг, снижение безработицы, рост доходов населения.

Второе направление - управление общеэкономическими процессами в целом, обусловленное необходимостью оптимального использования таких эффективных регуляторов экономики, как ценообразование, налогообложение, кредитование и инвестиции в развитие предпринимательства и технологической базы производителей.

Третье направление управления носит обеспечивающий характер и охватывает процессы, связанные с улучшением использования имеющихся природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Позитивным фактором развития моногородов следует считать проводящуюся реконструкцию градообразующих предприятий с выходом новой продукции на внешний рынок, планы развития транспортной инфраструктуры, инфраструктуры сервиса. Дополнительным позитивным фактором следует признать расширение лизинга современного оборудования, развитие кредитного сотрудничества градообразующего предприятия с банками регионов, профессиональное сопровождение инвестиционных проектов. Согласно стратегии развития металлургической промышленности России на период до 2020 г., предусматривается реконструкция и модернизация производств на предприятиях металлургических комплексов целого ряда федеральных округов, в целях обеспечения выпуска конкурентоспособной продукции с высокой долей добавленной стоимости. Данный фактор следует считать как дополнительный пози-

тивный при прогнозировании дальнейшего развития градообразующих предприятий металлургической отрасли и самих моногородов.

Существенными угрозами и сложностями в развитии металлургической отрасли в целом, и как следствия - металлургическим предприятиям, являются возрастающий дефицит высококвалифицированных рабочих кадров, исчерпание ряда месторождений, отставание геолого-разведочных работ, возрастание экологических требований, усложнение ситуации с энергообеспечением и усиливающаяся конкуренция со стороны новых индустриальных стран.

Как и в моногородах других федеральных округов, необходимы стратегические проекты по реконструкции металлургических предприятий, горнообогатительных комбинатов, осуществление добычи и обогащения черных металлов, прокатного производства. Такие проекты, например, в металлургическом комплексе Северо-Западного ФО будут связаны с реконструкцией металлургических предприятий в городах Череповец, Волхов, Кандалакша, Надвоицы, Мончегорск, Никель и С-Петербург, горно-обогатительного комбината в г. Костомукша. Предусматривается добыча и обогащение руд черных и цветных металлов в Мурманской области, прокатное производство - в С-Петербурге, добыча алмазов - в Архангельской области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия социально-экономического развития северо-западного федерального округа на период до 2020 года. Обзор металлургической отрасли России (2010-2011гг.) Электронный ресурс <http://www.ocenkavip.ru/content/obzor-metallurgicheskoi-otrasli-rossii-2010-2011gg>
Дата обращения 26.10.12
 2. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности министерства промышленности и торговли российской федерации на 2011-2013 годы; Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Электронный ресурс www.rusmet.ru
 3. Материалы промышленной выставки Иннопром 2010; Екатеринбург. Электронный ресурс
 4. Исследования IRP GROUP- 2010, электронный ресурс www.irpgroup.ru,
 5. Горин, Н.И. Историческая динамика городского расселения в России/ Н.И. Горин // Социально-экономические аспекты управления регионами в посткризисный период / Тематический сборник научных трудов. – Курган: КФ АТиСО, 2009. – 155 с.
 6. Любовный, В.Я. Монопрофильные города в условиях кризиса: состояние, проблемы, возможности реабилитации / В.Я. Любовный - М.: Институт макроэкономических исследований; Российская академия архитектуры и строительных наук, 2009. - 104 с.
- 1 Стратегия социально-экономического развития северо-западного федерального округа на период до 2020 года. Обзор металлургической отрасли Рос-

сии (2010-2011гг.) Электронный ресурс <http://www.ocenkavip.ru/content/obzor-metallurgicheskoi-otrasli-rossii-2010-2011gg> Дата обращения 26.10.12

2 Там же.

3 Доклад о результатах и основных направлениях деятельности министерства промышленности и торговли российской федерации на 2011-2013 годы; Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Электронный ресурс www.rusmet.ru

4 Там же.

5 Материалы промышленной выставки Иннопром 2010; Екатеринбург. Электронный ресурс

6 Исследования IRP GROUP- 2010, электронный ресурс www.irpgroup.ru,

7 Данные 2010 г.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 331.556

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

С.В. ПАВЛОВСКАЯ

к.э.н. БНТУ

Аннотация:

Исследуются процессы и направления формирования экономики знаний в Республике Беларусь за счет совершенствования международного сотрудничества с региональными объединениями дальнего и ближнего зарубежья.

ВВЕДЕНИЕ

Исследование общемировых тенденций свидетельствует о том, что развитие современной экономики во многом зависит от результатов распространения и внедрения новых знаний. Создание глобальных систем инфраструктуры и коммуникаций, обострение глобальных проблем современности, решение которых требует сотрудничества всех стран мира, усиление влияния научно-технического прогресса, особенно в сфере телекоммуникаций и информационных технологий, процесс «развертывания» глобализации, который затрагивает как межгосударственные отношения, так и национальную экономику на всех уровнях, резкое возрастание интеллектуализации хозяйственной деятельности и обесценивание традиционных технологий – это основные тенденции, которые сегодня оказывают значительное влияние на функционирование стран мира.

В настоящее время в Республике Беларусь появилась острая необходимость [1, 2] разработки стратегии использования знаний для того, чтобы повысить эффективность в традиционных отраслях производства, создать или динамично развивать новые отрасли, изучить и внедрить опыт тех стран, которые уже сформировали инновационную экономику и экономику знаний, применения его с учетом специфики данной страны и текущей международной ситуации.

Хотя создание экономики знаний является одним из актуальных способов ускорения социально-экономического развития страны, белорусская национальная экономика сегодня еще недостаточно восприимчива [3, 4] к достижениям научно-технического прогресса. Повсеместное внедрение результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот рассматривается в настоящее время как одно из главных направлений качественного экономического роста белорусской экономики.

Вопросам инновационного развития и формирования экономики знаний в Республике Беларусь посвящены работы многих ученых-экономистов, в том числе В.Ф. Байнева, В.В. Богатыревой, Н.И. Богдан, Е.Л. Давыденко, Л.Н. Да-

выденко, Е.Б. Дориной, М.М. Ковалева, Л.М. Крюкова, В.В. Кузьмина, М.В. Мясниковича, Л.Н. Нехорошевой, П.Г. Никитенко, А.А. Орешенкова, С.А. Пеллех, Н.Н. Попок, С.Ю. Солодовникова, А.А. Успенского. Значительный вклад в разработку проблем создания экономики знаний внесли работы таких исследователей как К. Далман, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбитт, Э. Тоффлер, Б. Мельникас, А. Якубавичюс, М. Вилис, Э. Лейхтерис, Г. Сакалайте, В. Каунелиене, А. Суткус.

Профессор Карл Далман [5] трактует экономику знаний, как экономику, в которой инновационные процессы – производство, приобретение, распространение и практическое применение знаний – превратились в главную движущую силу социально-экономического развития. Экономика знаний – это высший этап развития постиндустриальной экономики и инновационной экономики. Экономика знаний имеет в своей основе накопление и применение новых знаний, в социально-экономическую и культурные сферы, использование информационно-коммуникационных технологий, инноваций в науку и образование, внедрение передового опыта.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Экономика знаний имеет ряд принципиальных отличий от традиционной экономики, которые обуславливает само понятие «знание» [6-8]. Можно выделить следующие положения, связанные со спецификой знания.

Во-первых, дискретность знания как продукта. Конкретное знание или существует, или нет, т.е. не существует знания на 30 % или на 0,99 %. Это отличие вызывало сомнения в возможности применения к данному продукту рыночных механизмов с той же эффективностью, как к традиционным (делимым) продуктами. Исследования дали в целом позитивный ответ.

Во-вторых, созданные знания, как и другие общественные блага, доступны всем и каждому, знания – благо публичное.

В-третьих, знания – это информационный продукт, но информация не исчезает после потребления. Отметим, что знания – не единственный продукт рынка, имеющий принципиальные отличия от традиционных продуктов. Например, тепловая энергия или электроэнергия не могут по своей природе храниться на складе, тем не менее, как и традиционный продукт, продаются и покупаются.

В-четвертых, знания – это неиссякаемый ресурс, возможность повышения благосостояния и механизм решения различных проблем, как сегодня принято говорить, вызовов. Получение новых знаний, новых ресурсов для экономики знаний определяется высоким научным уровнем и большим количеством научно-исследовательских опытно-конструкторских работ, в первую очередь естественных и технических.

В-пятых, в рыночной экономике продавцы знаний, главным образом новых знаний, являются монополистами, но принципиально отличающимися от продавцов традиционных. На рынке продавцы, даже если они монополисты, продают традиционные товары по традиционно рассчитанным ценам. Однако зна-

ния, как продукт, продавец заинтересован продать максимальному числу покупателей, используя «копии» знаний и при этом стремится продать максимум копий.

На рынке знаний также действуют ранее не использовавшиеся механизмы регулирования в отношении собственности в сфере неосязаемых – «intangible» благ знаний, к примеру, авторское право, бренд и т.д. С одной стороны эти отношения регулируются законодательно, а с другой стороны – слабо поддаются контролю, как в мировом научном сообществе, или как среде обывателей.

Также необходимо выделить, что существует неотделимое от его носителя знание, знание неявное – «tacit knowledge». Им обладают отдельные личности (индивид), конструкторские, научные, производственные коллективы. Неявное знание, накопленное, как правило, за длительный период, исчезает, если разрушается его носитель – коллектив. О человеке (индивиде), обладающим высоким уровнем неявного знания, говорят, что он «незаменим». Цена неявного знания в крупных научно-исследовательских, конструкторских, производственных коллективах неизмеримо высока, например, в постсоветских странах неотделимое знание крупных научно-производственных коллективов может стать конкурентным преимуществом.

Формирование экономики знаний инспирируется следующими факторами: человеческим, определяющим расширенное воспроизводство знаний и совершенствование социально-экономических отношений; информационным, распространяющим новые знания в определенном кодифицированном виде, и непосредственно технологическим, поставляющим новые высокие технологии на основе имеющихся достижений науки и техники [1, 5, 9, 10].

По экспертным оценкам, в наше время удвоение знаний происходит каждое десятилетие и, в начале XXI в. человечество накопило такие их объемы, что они перешли в новое качественное состояние и стали не только самостоятельным фактором производства, но и главным ресурсом социально-экономического прогресса.

Сегодня знания стали неиссякаемым ресурсом, а человеческий капитал становится главным производительным фактором в создании новейших технологий, новых высококачественных товаров и своевременных услуг, повышения эффективности производств, развития науки и культуры, доступности образования и здравоохранения, надежности безопасности, в том числе экологической.

Исследование процессов и направлений формирования экономики знаний в Республике Беларусь (в том числе в рамках гранта БРФФИ № Г11ОБ-009) за счет совершенствования международного сотрудничества с региональными объединениями дальнего и ближнего зарубежья, позволило сделать ряд выводов и предложений.

Во-первых, рассмотрение общемировых тенденций развития стран с экономикой знаний и их объединений, а также направлений экономического сотрудничества Республики Беларусь с данными международными региональными

ми объединениями позволяет утверждать, что наиболее важным и перспективным партнером для Беларуси является Европейский союз.

Динамично развивающиеся торговые отношения Беларуси со странами Евросоюза имеют большое значение как для Республики Беларусь, так и для стран Евросоюза [11]. С одной стороны Беларусь, принимая участие в международных цепочках по переработке сырья из Российской Федерации в готовую продукцию, осуществляет реализацию этой продукции в ЕС. А с другой стороны, она, используя новые технологии и наукоемкую продукцию, импортируемую из Европейского союза для производства товаров, экспортирует эту продукцию в другие страны мира.

В настоящее время создается единое научное и инновационное общеевропейское пространство – Европейское исследовательское пространство (European Research Area), которое позволит объединить ресурсы европейских стран, включая государства СНГ. Доказано, что в последние десять лет инвестиции в образование, научные исследования и разработки обеспечивают 0,5-0,75% каждого процентного пункта экономического роста в Европе [12].

Для Республики Беларусь важным является участие в данном процессе через полноценное подключение ко всем инновационным программам и проектам: (1) Программы ЕС по конкурентоспособности; (2) Седьмой Рамочной программе НИОКР ЕС; (3) фондов Европейского инструмента соседства и партнерства. Особенно важно, что для Республики Беларусь из фондов Европейского инструмента добрососедства и партнерства на период 2012-2013 гг. выделено 56,69 млн. евро, в том числе ЕС расширяет свое участие в сфере «развития контактов между людьми» посредством более активного сотрудничества между университетами.

Нужно особо отметить, что основным принципом действия Европейского союза в данном процессе является «принцип дополнительности», т.е. Республика Беларусь сможет использовать инновационные программы ЕС только в том случае, если она не сможет достичь своих целей самостоятельно. Основное значение инструментов поддержки ЕС состоит не столько в финансировании проектов, сколько в стимулировании кооперации между различными субъектами НИОКР (научно-исследовательскими центрами, университетами, субъектами хозяйствования) а также в распространении лучшего национального опыта создания инноваций.

Во-вторых, Беларуси необходимо инициировать активизацию международного сотрудничества с Европейским союзом в сфере максимального привлечения инвестиций в инновационную деятельность. В решении данной, острой для Республики Беларусь, проблемы сегодня особая роль принадлежит венчурным фондам и сообществам бизнес-ангелов [12].

Исследование зарубежного опыта функционирования венчурного капитала в ряде стран ЕС показало, что венчурный бизнес может менять качество экономического роста, способствуя преодолению дефицита инвестиционных ресурсов. Согласно отчету 2011 года Национальной ассоциации венчурного капитала США, в 2010 году, поддержанные венчурным капиталом компании составляли

11 % от общего количества компаний частного сектора. В докладе также отмечается, что каждый доллар венчурного капитала, вложенного в период с 1970 года по 2010 год, помог сформировать доход в размере 6,27 доллара в 2010 году.

Другим не менее важным инструментом финансирования научно-инновационной сферы является привлечение европейских сообществ бизнес-ангелов (EBAN), инвестирующих в начальную стадию инновационного цикла. Сеть европейских бизнес-ангелов представляют собой самостоятельную подгруппу неформальных инвесторов, которые играют особую роль в процессе финансирования предпринимательской инициативы в инновационной сфере. На этапе становления инновационных предприятий риски, связанные с их финансированием, представляются неприемлемо высокими для традиционных инвесторов, так как последним достаточно сложно оценить существует ли реальная возможность для реализации конкретной научной идеи.

Кроме того, у инновационных предприятий нет физических активов, которые могли бы служить им залоговым обеспечением. Отсутствует кредитная история. До момента выхода на прибыльный уровень деятельности требуется относительно продолжительное время. Все это вместе с неопределенностью результатов технико-экономического анализа делает весьма затруднительной организацию финансирования таких предприятий с помощью заемного капитала.

Основными институциональными источниками такого финансирования в равной мере являются, как бизнес-ангелы, так и фонды венчурного капитала, хотя последние обычно предпочитает иметь дело с компаниями, уже имеющими разработанные продукты, то есть на более позднем этапе их развития. Через сеть европейских бизнес-ангелов (EBAN) ежегодно от 30 тыс. до 55 тыс. бизнес-ангелов инвестируют в предприятия Восточной Европы на начальной стадии развития не менее 3 млрд. евро, и эта сумма сопоставима с общим объемом инвестиций в такие предприятия, осуществляемых европейскими венчурными фондами [12, 13].

В Республике Беларусь стимулирование венчурного финансирования осуществляется через установление льгот по ставкам налогов на доходы, а также предоставления гарантий государства по возмещению возможных потерь от финансирования инновационной деятельности. Хотя доходы венчурных организаций в Республике Беларусь, полученные от предоставления средств инновационным организациям, не облагаются налогом на прибыль, данная льгота применима лишь в случае, когда выручка инновационной организации от реализации высокотехнологичных товаров и услуг составляет не менее 50% от общей выручки данной организации.

Для привлечения венчурного финансирования Европейского союза, в первую очередь так называемого «корпоративного венчурного инвестирования», а также объединений европейских бизнес-ангелов необходимо: (1) расширение налоговых льгот; (2) внедрение дифференцированного подхода к предоставляемым налоговым льготам (например, ввести определенный процент

безналоговых отчислений прибыли на инновационные цели, который должен зависеть от уровня применяемой технологии); (3) создание при университетах технопарков и зон развития информационно-коммуникационных технологий, которые будут включать в себя инновационные инкубаторы и научно-производственные центры.

Ведя переговоры по конкретным вопросам сотрудничества с Европейским союзом, руководство Беларуси должно хорошо понимать природу этой организации, ставящей во главу угла свои внутренние интересы, а также особенности механизма принятия решений. Принцип компромисса и разумных уступок с обеих сторон должен быть определяющим в переговорах между Беларусью и Евросоюзом. При этом должно учитываться, что проблемы белорусской экономической безопасности в настоящее время приобрели особую актуальность в связи с ускоренными процессами глобальной конкуренции и под влиянием мирового финансово-экономического кризиса.

Исследование процессов и направлений формирования экономики знаний в Республике Беларусь за счет совершенствования международного сотрудничества на постсоветском пространстве [14], также позволило сделать ряд выводов и рекомендаций.

Во-первых, необходимо отметить, что проблема технологической отсталости является преградой динамичного экономического роста и формирования экономики знаний Республики Беларусь в настоящее время. И хотя Беларусь стремится к проведению многовекторной политики с целью извлечения выгоды от сотрудничества с различными интеграционными объединениями, необходимо осознавать возможные риски закрепления технологической отсталости на постсоветском пространстве, в том числе в рамках набирающего сегодня силу Таможенного союза.

Решение данной проблемы в условиях сотрудничества на постсоветском пространстве возможно через инициирование подключения Беларуси к программе «Партнерство для модернизации» совместно с Российской Федерацией, что позволит: (1) расширить возможности для инвестирования в основные отрасли, которые стимулируют экономический рост и инновации; (2) укрепить двустороннее торгово-экономическое взаимодействие на постсоветском пространстве; (3) содействовать выравниванию технических стандартов; (4) содействовать высокому уровню защиты прав интеллектуальной собственности; (5) укреплению сотрудничества в сферах инноваций, исследований и развития; (6) в целом обеспечения сбалансированности развития путём реализации совместных мер в ответ на экономические и социальные последствия экономической реструктуризации с целью формирования экономики знаний.

Во-вторых, целесообразно обеспечить формирование в рамках сотрудничества на постсоветском пространстве единого рынка научно-технических достижений.

Для этого необходимо: (1) сформировать специализированную рыночную инфраструктуру; (2) проводить по единым правилам торги и аукционы, в том числе с помощью проведения выставок научных достижений, технологий

опытных образцов, ноу-хау и т. д.; (3) организовать в рамках экономических интеграционных объединений выпуск ценных бумаг и акций под инновационные проекты и программы; (4) создать единый интегрированный инновационный фондовый рынок (например, инновационную биржу) по торговле научными изобретениями, патентами, лицензиями, инновационными ценными бумагами; (5) государствам-членам интеграционного объединения устанавливать единые правила игры на рынке инноваций и создавать унифицированную законодательную базу и инфраструктуру рынка, в том числе за счет стимулирования инвестирования научно-инновационной деятельности.

В-третьих, важное значение имеет создание в рамках международных экономических интеграционных объединений на постсоветском пространстве формирование вертикально-интегрированных структур (транснациональные корпорации, финансово-промышленные группы), объединяющих научные, финансовые, производственные ресурсы для осуществления полного научно-производственного цикла.

Исследование выявило, что организации и предприятия, объединенные в вертикально-интегрированные структуры, дают ежегодный прирост производства около 20%, а также данные объединения дают толчок развитию сильных корпоративных структур, которые могут стать паритетными партнерами крупным международным корпорациям.

В-четвертых, необходима всемерная поддержка малого и среднего бизнеса в высокотехнологичных отраслях интегрированной экономической системы на постсоветском пространстве. Инновационные гибкие производственные системы в рамках малого и среднего предпринимательства позволят создать мощную базу для успешной деятельности ТНК в рамках Союзного государства и Единого экономического пространства.

Для этого необходимо: (1) принятие целевых программ поддержки инновационных малых предприятий; (2) формирование соответствующей инфраструктуры в целях стимулирования создания и развития инновационных предприятий-новаторов; (3) улучшение имиджа малого инноватора и усиление его инвестиционной привлекательности; (4) содействие партнерскому взаимодействию участников инновационно-инвестиционного процесса; (5) включение инновационных предприятий малого и среднего бизнеса в программы государственных закупок; (6) формирование и развитие финансовых ресурсов для реализации новаторских проектов.

ВЫВОДЫ

На наш взгляд необходимо не только партнерское сотрудничество стран в сфере науки, но и исследование опыта стран-партнеров в построении экономики знаний и внедрение его элементов с целью оптимизировать, скорректировать белорусскую инновационную политику.

Необходимо выделить, что успешное развитие экономики знаний во многом зависит от последовательной стратегии правительства с четким пониманием того, что необходимо эффективное использование накопленного на постсо-

ветском пространстве «багажа» знаний в интересах развития. Необходимо развивать сотрудничество за счет более эффективного использования имеющихся ресурсов, а также через различные формы сотрудничества с заинтересованными партнерами. Для Беларуси очень важно найти максимально выгодный, собственный путь включения в систему разделения труда и избежать «зацикливания» на недостаточности ресурсов для формирования экономики знаний, а также на возможном отставании от уровня стран-партнеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мясникович, М.В. Инновационное развитие – императив становления новой экономики в Республике Беларусь = Innovative development as an imperative of the «new economy» formation in the Republic of Belarus / М.В. Мясникович // Проблемы управления. – 2008. – № 2. – С. 4–11.
2. Национальная стратегия устойчивого социально, экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; Редколлегия: Я.М. Александрович и др. — Мн.: Юнипак, 2004. — 200 с.
3. Национальный научно-технический портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.scienceportal.org.by/>– Дата доступа: 01.10.2012.
4. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск, 2012. – 156 с.
5. Знания на службе развития: Отчет о мировом развитии: [Пер. с англ. / Всемир. банк; Подгот. под рук. К.Далмана]. - М.: Весь мир, 1999. - 305с.
6. Финляндия как экономика знаний. Элементы успеха и уроки для других стран / под ред. К.Дж. Далмана [и др.]; Пер. с англ.; Всемирный банк. – М.: Весь мир, 2009. – 170 с.
7. Экономика знаний: интернационализация и систематика инноваций /Мельникас Б., Якубавичюс А., Солодовников С., Пелех С., Успенский А., Кузьмин. В. – Вильнюс: Литовский инновационный центр, 2013. – 704 с.
8. Новая экономика (экономика знаний): содержание, черты и закономерности развития: монография / Н.И.Базылев, М.Н.Базылева, Н.В.Соболева. - Могилев: Белорусско-Российский университет, 2005. - 105 с.
9. База данных Всемирного банка «Методология оценки знаний» [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – 2009. – Режим доступа: www.worldbank.org/kam. – Дата доступа: 01.09.2012.
10. Обзор инновационного развития Беларусь // Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных наций. – Нью-Йорк; Женева: ЕЭК ООН, 2011. – 171 с.
11. Анализ внешнеторговых отношений Республики Беларусь и Европейского Союза на основе гравитационной модели / С.В.Павловская, Ю.Г. Абакумова // Управление в социальных и экономических системах: материалы XX междунар. науч.-практ. конф., Минск, 20 мая 2011 г. – Минск : Изд-во МИУ, 2011. – С. 226-227.

12. Павловская, С.В. Институциональные механизмы привлечения сбережений населения / А.Марков, С.Павловская// Банковский вестник – 2011. – № 28 (537). – С. 36-40
13. Такер, Р. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2006. -260с.
14. Енин, Ю.И., Белорусская инновационная политика в разрезе экономического взаимодействия со странами-партнерами на постсоветском пространстве/ Ю.И. Енин, С.В. Павловская // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: матер. XIII междунар. науч. конф., г. Минск, 25-26 окт. 2012 г.: в 3 т. / НИЭИ Мин. экономики Респ. Беларусь; редкол.: А.В.Червяков [и др.]. – Минск, 2012. – Т. 3. – С. 29-30.

МЕНЕДЖМЕНТ И ИНЖИНИРИНГ ПРИ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ ОЧИСТКИ ПИТЬЕВОЙ ВОДЫ

Г.Д. ДРОЗДОВ, д.э.н, проф.,

А.С. ЧУРИЛИН, к.т.н., доц.

Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики
(СПбГУСЭ), 191018, Санкт-Петербург, ул. Кавалергардская, 7

Аннотация:

Снабжение населения качественной питьевой водой в больших городах представляет серьезную научную и практическую задачу. С одной стороны, ужесточаются требования к качеству питьевой воды, подаваемой в системы централизованного водоснабжения. С другой стороны, существующие технологии не всегда могут справляться с поставленной задачей в силу различных причин. В мировой практике накоплен опыт разработки и применения различных технологий улучшения качества воды, подаваемой в водопроводную сеть. Однако в настоящее время все большее предпочтение отдается мембранным методам с большой надеждой на будущее ввиду невысокой стоимости, компактности, простоте обслуживания. В статье рассмотрены эффективные способы очистки питьевой воды.

Ключевые слова: трубопроводы, механизмы очистки воды, последствия очистки воды, процесс сжигания осадков

ВВЕДЕНИЕ

Вода - ценнейший природный ресурс. Она играет исключительную роль в процессах обмена веществ, составляющих основу жизни. Огромное значение вода имеет в промышленном и сельскохозяйственном производстве. Общеизвестна необходимость ее для бытовых потребностей человека, всех растений и животных. Для многих живых существ она служит средой обитания.

Рост городов, бурное развитие промышленности, интенсификация сельского хозяйства, значительное расширение площадей орошаемых земель, улучшение культурно-бытовых условий и ряд других факторов все больше усложняет проблемы обеспечения водой.

Потребности в воде огромны и ежегодно возрастают. Ежегодный расход воды на земном шаре по всем видам водоснабжения составляет 3300-3500 км³. При этом 70% всего водопотребления используется в сельском хозяйстве.

Много воды потребляют химическая и целлюлозно-бумажная промышленность, черная и цветная металлургия. Развитие энергетики также приводит к резкому увеличению потребности в воде. Значительное кол-во воды расходуется для потребностей отрасли животноводства, а также на бытовые потребности населения. Большая часть воды после ее использования для хозяйственно-бытовых нужд возвращается в реки в виде сточных вод.

Дефицит пресной воды уже сейчас становится мировой проблемой. Все более возрастающие потребности промышленности и сельского хозяйства в воде заставляют все страны, ученых мира искать разнообразные средства для решения этой проблемы.

На современном этапе определяются такие направления рационального использования водных ресурсов: более полное использование и расширенное воспроизводство ресурсов пресных вод; разработка новых технологических процессов, позволяющих предотвратить загрязнение водоемов и свести к минимуму потребление свежей воды.

Проблемы рационального использования водных ресурсов рассмотрены в трудах С.С. Алексеева, Б.Г. Базылева, С.А. Боголюбова, И.А. Герасимовой, А.К. Голиченкова, О.Л. Дубовик, О.С. Колбасова, Д.А. Липинского, Н.А. Лопашенко, А.В. Малько, И.Ф. Панкратова, В.В. Петрова, Ф.М. Раянова, И.А. Чубукова, Ю.С. Шемшученко, Р.Г. Ягутяна и др.

Однако в этих и других работах недостаточно подробно рассмотрены вопросы механизма очистки питьевой воды.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Механизмы очистки питьевой воды

Для выработки механизма очистки вод для питья и при оценке качества воды существует несколько критериев. На первом месте стоит фактор нормирования, включающие лимиты на изъятие воды из источников, лимиты на сброс сточных вод и предельных масс загрязнений по каждому ингредиенту - ПЛС. Представляем выдержки из перечня показателей качества воды, нормируемые в России и за рубежом. Многие из этих величин содержат информацию, без которой невозможно подобрать оптимальную схему очистки воды, табл. 1.

Водопользование подразумевает три основных вида [1]:

- 1) гигиенические требования к питьевой воде;
- 2) к качеству воды культурно бытового назначения;
- 3) к водам рыбохозяйственных целей.

Таблица 1 - Нормативные требования к воде

Показатель	Единицы измерения	ВОЗ	USEPA	ЕС	СанПиН
Общая минерализация (солесодержание)	Мг/л	1000	500	1500	1000
Водородный показатель	Единицы рН	-	6.5-8.5	6.5-8.5	6-9
Жесткость общая	Мг-экв/л	-	-	1.2	7.0
Окисляемость перманганатная	Мг O ₂ /л	-	-	5.0	5.0
Цветность	градус Pt- С ⁰ шкалы	15	15	20	20
Мутность	ЕФМ (по формазину)	5(1)	0.5-1	4	2.6
Алюминий (Al)	Мг/дм ³	0.2	0.2	0.2	0.5
Барий (Ba)	Мг/дм ³	0.7	2.0	0.1	0.1
Железо (Fe)	Мг/дм ³	0.3	0.3	0.2	0.3
Магний (Mg)	Мг/дм ³	-	-	50.0	-
Марганец (Mn)	Мг/дм ³	0.5 (0.1)	0.05	0.05	0.1
Медь (Cu)	Мг/дм ³	2.0 (1.0)	1.0 – 1.3	3.0	1.0
Мышьяк (As)	Мг/дм ³	0.01	0.05	0.05	0.05
Натрий (Na)	Мг/дм ³	200.0	-	150.0	200.0
Нитраты (NO ₃)	Мг/дм ³	50.0	44.0	50.0	45.0
Нитриты (NO ₂)	Мг/дм ³	3.0	3.3	0.1	3.0
Ртуть (Hg)	Мг/дм ³	0.001	0.002	0.001	0.0005
Свинец (Pb)	Мг/дм ³	0.01	0.015	0.05	0.03
Серебро (Ag)	Мг/дм ³	-	0.1	0.01	0.05
Сероводород (H ₂ S)	Мг/дм ³	0.05	-	UO	0.03
Сульфаты (SO ₄ ²⁻)	Мг/дм ³	250.0	250.0	250.0	500.0
Фториды (F ⁻)	Мг/дм ³	1.5	2.0-4.0	1.5	1.5
Хлор	Мг/дм ³	0.5-	-	-	0.3-0.5
Хлориды (Cl ⁻)	Мг/дм ³	250.0	250.0	200.0	350.0

Условные обозначения:

ВОЗ - стандарт Всемирной организацией здравоохранения

USEPA - Агентство по охране окружающей среды (США)

ЕС - стандарт Европейского общества

СанПиН - Санитарные нормы и правила РФ

Для вод культурно – бытового назначения вводятся критерии типа: плавающие примеси, растворенный кислород, взвешенные вещества. количество кишечных палочек при купании, температура, количество возбудителей заболеваний и пр. [2]. При рыбохозяйственной деятельности вводятся свои дополнительные критерии по температуре, ядовитым веществам, сезону, взвешенным и плавающим веществам.

Известны разные шкалы оценки качества, в частности, питьевой воды, полученной из источников или после очистки сточных вод. Например, при оценке пахучести и вкуса воды используется бальная система, цветность оценивается в градусах, водородный показатель по критерию рН. Остальные показатели, включая мутность воды, по количеству примесей на литр, мг/л.

Как правило, для вод культурно – бытового назначения используются различные методы обеззараживания. При этом следует отметить, что необходимо не только обеззараживанием воды (процесс уничтожения находящихся там микроорганизмов), но и грамотная утилизация обработанного остатка. До 98 % бактерий задерживается в процессе очистки воды. Но среди оставшихся бактерий, а также среди вирусов могут находиться патогенные - болезнетворные микробы, для уничтожения которых нужна специальная обработка воды. При полной очистке поверхностных вод обеззараживание необходимо всегда, при использовании подземных вод только тогда, когда микробиологические свойства исходной воды этого требуют. Для профилактического обеззараживания и обработки воды в аварийных ситуациях сооружения обеззараживания необходимы на всех станциях подготовки хозяйственно-питьевых вод. Для обеззараживания мы считаем возможным использовать два метода - обработку воды сильными окислителями и воздействие на воду ультрафиолетовыми лучами. Кроме названных можно необходимый эффект получить фильтрованием воды через ультрафильтры, обработкой ультразвуком, кипячением воды. Для очистки поверхностных вод следует применять окислители - хлор, хлорсодержащие реагенты, озон; для обеззараживания подземных вод следует использовать бактерицидные установки; для обеззараживания небольших порций воды - перманганат калия, перекись водорода [3]. Хорошие результаты дает двухступенчатая обработка, когда часть реагента-окислителя - подается до, часть - после очистных сооружений.

Основными обеззараживающими веществами являются Cl_2 , HClO , OCl , NH_2Cl и NHCl_2 , их называют активным хлором. При этом Cl_2 , HClO и OCl образуют свободный хлор, хлорамин и дихлорамин - связанный хлор. Бактерицидность хлора больше при малых значениях рН, поэтому воду хлорируют до ввода подщелачивающих реагентов.

При этом необходимая доза хлора определяется на основе экспериментально построенной кривой хлоропоглощаемости воды. Хлорную известь получают при обработке сухой, негашеной взвести хлором. При контакте с воздухом и влагой хлорная известь постепенно разлагается, поэтому реагент необходимо хранить в сухом, вентилируемом помещении в закрытой таре. Вместо хлора можно для получения ClO_2 также использовать озон или соляную кислоту. Концентрация рабочего раствора соли в электролизной ванне принимается 100...120 г/л, высотное расположение электролизера должно обеспечить поступление раствора Na ClO в бак-накопитель самотеком. Бак-накопитель размещают в вентилируемом помещении, дозировка раствора гипохлорита в воду происходит эжектором, насос-дозатором или другим устройством для подачи растворов и суспензий [4]. Для электролитического изготовления бактерицидного хлора можно использовать хлоридные ионы, имеющиеся в самой природной воде. Метод называется прямым электролизом, разработана соответствующая установка "Поток". Применение установки возможно при содержании в воде хлоридов не менее 20 мг/л и общей жесткости не более 7 мг-экв/л. Установка состоит из вертикального электролизера, который на фланцах присоеди-

няется к трубопроводу обрабатываемой воды. Движение воды - снизу вверх. Кроме того имеется блок питания и замкнутая система кислоты, предназначенная для смыва с электродов карбонатной пленки. В систему входят бак и кислотостойкий насос. Размеры электролизера 940x815x1590 мм, давление в рабочей камере - не более 0,5 МПа, номинальная мощность 7,6 кВт-ч, производительность 15...150 м³/ч.

Озон - O₃ - более сильный окислитель, чем диоксид хлора или свободный хлор. В природе озон образуется из кислорода в верхних слоях атмосферы под действием солнечной радиации. Температура испарения озона при 0,1 МПа составляет - 111,9°С, температура плавления при этом же давлении - 192,5°С. Растворимость Оз в воде при 0°С и атмосферном давлении составляет 1,09 г/л. Растворимость Оз быстро снижается с повышением температуры и при 60°С практически равняется нулю. Масса 1 л газа - 2,144 г. Синтетическим путем озон получают при коронном - тихом разряде, который образуется в узком слое воздуха между электродами высокого напряжения (5...29 кВ) при атмосферном давлении. Соответствующие аппараты называются генераторами озона или озонаторами. На практике применяют озонаторы двух типов с пластинчатыми электродами и цилиндрические озонаторы с трубчатыми электродами.

Доза озона и оптимальная схема озонирования определяются на основе предварительных технологических исследований. При отсутствии соответствующих данных СН и П рекомендует для озонирования подземных вод принимать дозу O₃ 0.75...1.0 мг/л, для озонирования профильтрованных вод - 1... 2 мг/л.

Озонирование используется и для доочистки сточных вод. При этом расчетная доза O₃ принимается 2 ... 4 мг на 1 мг загрязнителя - нефтепродуктов, фенолов, ПАВ.

При доочистке биологически очищенных городских сточных вод с дозой озона 20 мг/л ХПК снижается на 40 %, БПК₅ на 60...70 %, ПАВ на 90 % , окраска воды на 60 % . Одновременно происходит обеззараживание воды.

По результатам нашего мониторинга выявлено, что в мировой практике наибольшую известность и распространение получили французские озонаторы фирмы "Трейлигаз".

Ультрафиолетовые лучи длиной волн 220-280 нм действуют на бактерии губительно, причем максимум бактерицидного действия соответствует длине волн 260 нм. Данное обстоятельство используется в бактерицидных установках, предназначенных для обеззараживания в основном подземных вод. Источником ультрафиолетовых лучей является ртутноаргонная или ртутнокварцевая лампа, устанавливаемая в кварцевом чехле в центре металлического корпуса. Чехол защищает лампу от контакта с водой, но свободно пропускает ультрафиолетовые лучи /9/. Обеззараживание происходит во время протекания воды в пространстве между корпусом и чехлом при непосредственном воздействии ультрафиолетовых лучей на микробов. Поэтому наличие в воде взвешенных веществ, поглощающих световое излучение, а снижает эффективность обеззараживания. При этом, необходима также постоянная чистка наружной

поверхности кварцевого чехла от осаждающегося осадка. Для этого имеются продольные щетки, которые приводятся во вращение турбиной. Ультрафиолетовое излучение действует мгновенно, поэтому контактные бассейны не нужны. В то же время излучение не придает воде остаточных бактерицидных свойств, а также запаха или привкусов. Бактерицидная установка не нуждается в реагентах, она компактна, управление ее работой можно легко автоматизировать.

Как известно, мутность воды обусловлена содержанием нерастворенных, прежде всего грубодисперсных минеральных примесей; цветность - содержанием минеральных и органических соединений, причем главную роль играют коллоиды органического происхождения, планктон и другие вещества. Выбор метода дезодорации воды зависит от происхождения запахов и привкусов. Если причиной являются минеральные растворенные и коллоидные вещества, проблема решается деминерализацией, обезжелезиванием, дегазацией воды. Однако основной вопрос дезодорации - вопрос удаления из воды растворенных органических веществ. Это требует специальной обработки воды. С данной проблемой тесно связана проблема удаления из воды токсичных веществ, находящихся там как правило в микроконцентрациях.

В настоящее время для решения этой проблемы возможно применение методов окисления и сорбции, причем хорошие результаты дает их комбинирование - окислительно-сорбционный метод. Из окислителей рекомендуется использовать хлор и хлорсодержащие реагенты, озон, перманганат калия. Выбор реагента, его дозы и схемы реагентной обработки следует решить на основе технологических исследований. Ориентировочно можно дозу окислителя определить исходя из перманганатной окисляемости воды.

Как правило, окислители разрушают органическое вещество в органолептически менее ощутимые, а также менее токсичные соединения. Но имеются и такие вещества, например некоторые фосфорорганические пестициды, при которых неполное окисление может привести к усилению запахов и привкусов и образованию токсичных веществ.

Наиболее распространенным и дешевым окислителем является хлор, при котором, однако, надо учесть возможность появления в воде запаха и привкуса хлора, а также нежелательных соединений - хлорфенолы.

Для углевания воды необходимо иметь бак с механическим или гидравлическим перемешиванием, в котором происходит замачивание угля в течение 1 ч. Изготовленную угольную пульпу концентрацией 8 % подают в воду перед очистными сооружениями за 10 мин до ввода коагулянта. Доза угля перед фильтрами не должна превышать 5 мг/л. Применяют в основном активные угли марки БАУ и ОУ /12/.

Под доочисткой понимают методы и процессы, дополняющие традиционные технологические схемы двухступенчатой очистки сточных вод. Возможная степень удаления загрязнителей в процессах третичной очистки (доочистки) практически не ограничена и определяется условиями сброса очищенных сточных вод в водоемы, подачи воды на технические нужды или в систему питьево-

го водоснабжения. При этом должны учитываться экономические соображения/13/.

В качестве окислителей используют уже перечисленные вещества. Озонирование при доочистке сточных вод применяют для доокисления органических веществ, дезодорации, обесцвечивания и обеззараживания. Описание озонаторов для производства озоноздушной смеси и параметры процесса озонирования схожи с приведенными выше.

Теоретическая потребность хлора при окислении для снижения ХПК на 1 мг/л составляет 4,43 мг/л хлора. Хлорирование увеличивает на 20% содержание взвешенных частиц в воде за счет перехода некоторых растворимых соединений под действием хлора в суспензированное состояние. БПК₅ снижается в среднем на 35 %.

Для реализации механизма очистки воды необходимо соответствующее оборудование, находящееся в специальных сооружениях.

Комплекс сооружений для обеззараживания состоит из установки для хлорирования, склада хлора, смесителя и контактного резервуара. Хлорное хозяйство должно обеспечивать возможность увеличения расчетной дозы хлора в 1,5 раза без изменения вместимости складов для реагентов.

Установки для хлорирования аналогичны установкам, применяемым для обеззараживания природных вод. Смесители подразделяют на три типа: ершовые - при расходе сточных вод до 1400 м³/сут., типа лотка Паршаля и с механическим или пневматическим перемешиванием .

Сооружения обеззараживания должны обеспечивать снижение бактериальных загрязнений в очищенной воде до нормативных.

Химическое обеззараживание осадков проводится известью, аммиаком, тиазоном, формальдегидом или мочевиной. Одновременно повышается удобрительная ценность осадков. Требуемая для обеззараживания известью температура 60° С достигается при дозах извести более 30 %. Для обеззараживания используется молотая известь, которая смешивается с осадком в двухвальном лопастном смесителе.

Дегельминтизация радиационным термическим нагреванием обезвоженных осадков является наиболее простым способом их обезвреживания. Теоретическое количество теплоты, максимально потребное на дегельминтизацию 1 м³ осадка, обезвоженного до 80%-ной влажности, при нагреве осадка с 10 до 60° С составляет 560 МДж. Камеры КДГМ рекомендуются для обеззараживания осадков перед использованием их в качестве удобрения на станциях аэрации производительностью до 20...30 тыс. м³/сут. сточных вод.

Процесс сжигания осадков в условиях псевдоожиженного слоя значительно эффективнее, чем в стационарном слое. В качестве инертного материала в кипящем слое применяют кварцевый песок с размером фракций 1 ...5 мм или фторопласт. Производительность печи по испаряемой влаге составляет 1... 2 т/ч.

ВЫВОДЫ

Проведенные исследования показали, что научных знаний, технологий, людских и природных ресурсов вполне достаточно, чтобы Россия вышла из экологического технологического и экономического кризиса и реализовала миссию великой экологической державы. Это важно с позиций освоения, рассмотренных в данной работе, новых эффективных технологий и методов очистки сточных вод промышленных предприятий с доведением их до питьевой воды.

Предложенные механизмы очистки воды могут успешно применяться в народном хозяйстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алехин, Ю.А. Опыт использования вторичных материальных ресурсов в производстве стройматериалов/ Ю.А. Алехин //Сер.1, Экономия и рациональное использование ресурсов.- М.: ЦНИИТЭИМЕ. 1988.- Вып.6.- 46 с.
2. Манусаджянц, О.И. Автомобильные эксплуатационные материалы. Уч.пос./ О.И. Манусаджянц, Ф.В.Смаль - М:Транспорт,1989. - 271 с.
3. Охрана окружающей природной среды. Постатейный комментарий к Закону России. М., 1998.- 654с.
4. Дворкин, Л.И. Отходы химической промышленности в производстве стройматериалов / Л.И. Дворкин. - К.,Будивельник,1986 - 128 с.
5. Балацкий, С.Ф. Безотходное производство: экономика, технология / С.Ф. Балацкий, А.Ю. Журавский [и др.] - "Охрана природы и воспроизводство природных ресурсов. т.17(Итоги науки и техники ВИНТИ) - М.- 1987, - 184 с.
6. Химическая промышленность за рубежом – 1986 - №4 - С.31-35.

МЕНЕДЖМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ИЗДЕЛИЙ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

И.В. ДРОЗДОВА, д.э.н, проф.,

А.С. ЧУРИЛИН, к.т.н., доц.

Санкт - Петербургский государственный университет сервиса и экономики
(СПбГУСЭ), 191018, Санкт- Петербург, ул. Кавалергардская, 7

Аннотация:

Качество – многосложное понятие, и его обеспечение требует объединение научных сил, от творческого потенциала до практического опыта многих специалистов. И при нынешней ситуации в России проблема качества не только важна, но и должна быть решена совместными усилиями государства, федеральных органов управления, руководителей коллективов предприятий, ученых, конструкторов, каждого инженера, рабочего, эксперта на местах. В статье рассмотрены методы повышения качества продукции в современных социально-экономических условиях.

Ключевые слова: категория качества изделий, контроль качества, цикл контроля качества, методы повышения качества, статистические методы контроля качества.

ВВЕДЕНИЕ

Качество - это неотъемлемая часть продукта, которая занимает важное значение в предпринимательской деятельности. И не секрет, что для того, чтобы компании «выжить» в конкурентной среде нужно производить только качественный товар. Каждый знает, что потребитель предпочтительнее отнесется к товару высокого качества. Управление качеством в сегодняшней предпринимательской деятельности это ключ к успеху и богатству [1].

Сегодня в Россию поступает много товаров и продуктов со всего света не всегда хорошего качества, поэтому нашим предпринимателям необходима информация и контроль, чтобы уберечь покупателей от некачественных товаров. Проблема качества, непростая во все времена, особенно остро стоит сейчас, на этапе вступления России в ВТО. Наши предприятия сталкиваются с большими трудностями, сокращением производства, многие заводы останавливаются, коллективы не получают зарплату. Проблемы усложняются ещё и нестабильностью в финансовой системе. Назревает вопрос: как в этих условиях решать проблему повышения качества? Однако, именно качество – это та основа, которая, как показывает опыт многих стран, способна решить проблему выхода из кризиса [2].

Вопросам повышения качества на предприятиях посвящена труды Л.С. Авиромы, Ю.Л. Адлера, А.Н. Асаула, В.В. Бузырева, В.Г. Версана, Э.Деминга, Дж. Джурана, П.Дракера, К.Исикавы, Л.М. Каллана, А.В. Карасёва, И.Г. Лукма-

новой, Д.С. Львова, Л.С., Я Мондена, А.Л.Пастухова, А.Н. Пыткина, В.М. Серова, Ф.Е. Удалова, А. Фейгенбаума, и других.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Главной задачей управления качеством продукции в настоящее время считают обеспечение надежности, при чем надежность производственного процесса определяется человеческим фактором. Для обеспечения надежности человека очень важно не только его техническое обучение, но и его эмоциональное воспитание. Это становится насущной задачей, которая может решаться кружками качества. От того, насколько правильно будут поняты менеджерами характер и динамика изменения управления деятельностью кружков качества в Японии будет зависеть эффективность использования японского опыта на предприятиях других стран.

Современное представление о качестве изделий основано на принципе наиболее полного выполнения требований и пожеланий потребителя, и этот принцип должен быть заложен в основу проекта любого изделия. Потребителем изделия может быть как отдельный человек, так и коллективы людей - предприятия, организации или общество в целом (Изделие как средство удовлетворения потребностей). В любом случае потребности связаны со свойствами человеческой личности. Психика человека крайне сложна, и достаточно полных теорий потребностей человека еще не построено. Тем не менее, сейчас существует ряд теорий, описывающих виды и взаимоотношения потребностей, на основании которых разработчик изделий может действовать достаточно уверенно и добиваться хороших практических результатов.

Для того чтобы произвести качественный товар, необходимо, в первую очередь, определить потребности потребителей. Одной из наиболее распространенных теорий является теория иерархии потребностей английского ученого Авраама Маслоу (Abraham Maslow), выдвинутая им в 50-е годы нашего века. По Маслоу, существует 5 групп или уровней потребностей. Низший уровень - основные или физиологические потребности, такие, как потребности в пище, одежде, жилище и т.д., которые определяются биологической природой человека. Более высокий уровень - потребности в защищенности от "ударов судьбы", таких, как несчастные случаи, болезни, инвалидность, нищета и др., которые могут нарушить возможность удовлетворения потребностей предыдущего уровня - физиологических потребностей. Еще более высокий уровень - социальные потребности, то есть потребности в общении, взаимоотношениях с другими людьми. По Маслоу, потребности каждого уровня связаны с возможностью удовлетворения потребностей предыдущего уровня, и социальные потребности вызваны стремлением более полно удовлетворить потребности в защищенности. Следующий уровень - потребности признания, или потребности "Эго". Это - потребности в престиже, уважении окружающих, славе и т.д. Наивысший уровень потребностей - потребности в самосовершенствовании, или потребности развития. Можно считать, что все эти виды потребностей су-

ществуют не только для отдельного человека, но и для коллективов людей, в том числе предприятий и общества в целом (рис.1.) [3].

Для того, чтобы удовлетворять потребности человека, изделие должно иметь определенные свойства, а степень соответствия между свойствами изделия и удовлетворяемыми с его помощью потребностями определяет качество изделия. В настоящее время мерой качества изделий служит степень удовлетворенности потребителя изделием, определяемая соотношением стоимости и ценности (потребительской стоимости) изделия: $\{\text{Качество}\} = \{\text{Удовлетворенность потребителя}\} = \{\text{Ценность}\} / \{\text{Стоимость}\}$.

Эти соотношения для производителя и потребителя изделий приведены на рис.2.

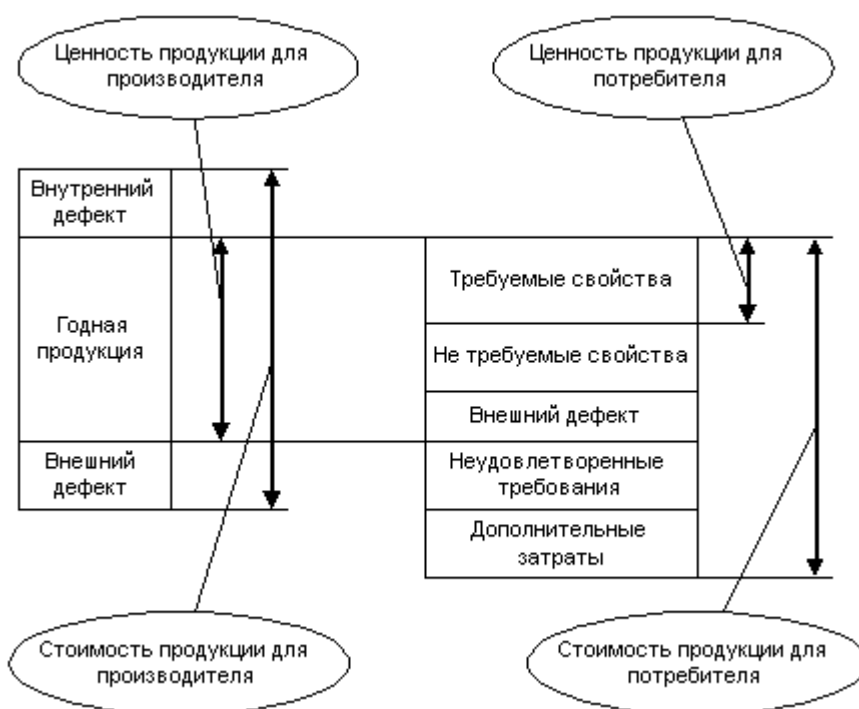


Рисунок 2 - Качество продукции с точки зрения производителя и потребителя

В современных условиях качество продукции выступает важным мерилom экономических успехов любой страны. В сфере мирового промышленного производства с 1949 г. началась новая эпоха, связанная с введением контроля качества выпускаемых изделий. В Японии это привело, прежде всего, к появлению различных научно-исследовательских групп, занимающихся вопросами контроля качества в Вузах, на предприятиях, в правительственных органах. Лозунг "Качество, и только качество!" давно определяет политику японского делового мира. Высокое качество японской продукции не только обеспечивает ей устойчивое господство на внутреннем рынке, на котором массовый потребитель отдает предпочтение отечественным образцам перед импортными. Качественный параметр превратился в могучее средство продвижения японских товаров на

внешние рынки. Успехам Японии в этой области способствовал комплекс мер: интенсивное изучение теорий и практики обеспечения качества; создание, развитие и эффективное использование государственных систем стандартизации и контроля экспортной продукции; перестройка внутрифирменного управления и специальные организация производства и мотивация труда персонала, позволяющие достигать более высокой производительности и качества труда. Особенно важную роль сыграла специфическая японская форма организации деятельности малых рабочих групп (кружков качества), т.е. объединенных в группу людей, работающих на одном рабочем участке (например, в одном цеху). В кружках качества решаются такие проблемы, как уменьшение брака; совершенствование технологических процессов; модернизация инструмента и оборудования; снижение издержек производства; повышение квалификации и обучение персонала; техника безопасности; организация труда; трудовая дисциплина и т. д. В Японии основным движущим фактором развития экономики считается движение за качество. На всех японских предприятиях управление осуществляется посредством кружков качества. Деятельность кружков качества в настоящее время направлена на решение важных задач, одинаково характерных для предприятий всего мира [4].

Мощным резервом повышения производительности и качества является положительная мотивация труда. Рабочие должны чувствовать себя полноправными членами коллектива, быть уверенными в том, что руководство относится к ним справедливо, учитывает их нужды и думает об их благополучии. Только в этом случае у них будет соответствующее “рабочее настроение”. Эта проблема становится все более важной по мере повышения уровня жизни и уровня образования в стране. Иерархия человеческих потребностей сформулирована американским ученым Маслоу. По мере удовлетворения потребностей одного уровня они перестают служить мотиваторами, и возникают новые потребности более высокого уровня. Материальные потребности (первые два уровня) постепенно сменяются духовными (последние три уровня). Поскольку с развитием человека как личности расширяются его потенциальные возможности, потребность в самовыражении никогда не может быть полностью удовлетворена. Поэтому и процесс мотивации поведения через потребности бесконечен [3].

В 70-е годы проблема положительной мотивации труда получила новое развитие. В работе Нисибори (1971 г.), отражающей новый взгляд на организацию труда, формулируется альтернатива принятой в большинстве стран мира такой организации труда, при которой вся работа складывается из планирования, осуществляемого работниками инженерного уровня, и исполнения, осуществляемого рабочими. По мнению Нисибори, труд человека должен включать: творческий элемент (работа мысли); элемент активности (собственно труд); социальный элемент (удовлетворение) [5].

Важным элементом повышения качества производства, по нашему мнению, является внедрение цикла контроля PDSA.

Цикл контроля включает: P(Plan) - составление плана работы; D(Do)-выполнение работы в соответствии с планом; C(Check)-проверка соответствия полученного результата запланированному; A(Action)-принятие необходимых мер в случае отклонения результата исполнения от запланированного результата. После завершения первого цикла вновь переходят к составлению нового плана, который корректируют с учетом предыдущей ошибки. Цикл повторяется до совпадения результата с планом. Идея цикла PDCA принадлежит доктору Демингу, поэтому его часто называют циклом Деминга. Этот цикл является фундаментом всеобщего контроля качества на всей фирме, основой успеха в работе как отдельного работника, так и коллектива, такого как кружок качества. Очевидно, чем скорее будет совершаться этот цикл, тем быстрее будет повышаться качество процесса или изделия [6].

Персонал фирмы обучается применению цикла PDCA на своем уровне. При составлении плана должны учитываться так называемые условия 5W и 1H: What (каково содержание работы); Why (каковы предпосылки и цели работы); When (к какому сроку должна быть закончена работа); Who (кто должен выполнять работу); Where (где должна выполняться работа) и How (какими методами должна выполняться работа [9].

После выполнения работы проверяется соответствие полученного результата запланированному. Эта проверка осуществляется с позиций так называемых P, Q, C, D, S, M, в результате чего все затруднения обычно бывают выясненными. Эти позиции имеют следующее значение: P-производительность(нельзя ли повысить?), Q - качество(нельзя ли повысить?), C - стоимость(нельзя ли понизить?), D - срок выполнения работы (нельзя ли сократить?), S - безопасность есть ли проблемы?), M-мораль (все ли в порядке с токи зрения морали?). Одним из условий достижения высоких производственных показателей является строгая экономия рабочего времени, чему на японских предприятиях уделяется особое внимание.

В систему общефирменного обучения обязательно включается курс совершенствования работы для каждого уровня персонала. В кружках качества рабочие учатся повышению эффективности работы на своем рабочем месте.

Также для повышения качества производства эффективно применение статистических методов контроля.

Основу статистических методов контроля, изучаемых всеми работниками, составляют “Семь инструментов контроля качества”, к которым относятся диаграммы Парето, диаграммы Исикавы (диаграммы “причина - следствие”), методы расслоения, контрольных карт, гистограмм, диаграммы разброса, карты корректирующих воздействий.

“Семь инструментов контроля качества” позволяют простыми методами решать 95% проблем, возникающих при контроле качества в самых разных областях. Оставшиеся 5% проблем требуют дополнительных методов решения. Так появились “Семь новых инструментов контроля”. К “Семи новым инструментам контроля качества” относятся: диаграмма сродства, диаграмма зависимостей, системная (древовидная) диаграмма, матричная диаграмма,

стрелочная диаграмма, диаграмма планирования оценки процесса, анализ матричных данных [4].

Также, например, большое внимание на японских фирмах уделяется подготовке среднего звена управляющих. Именно они отвечают за обучение в кружках качества, за работу кружков, за результаты их деятельности по решению проблем на рабочем месте.

Спецификой японской системы обучения и подготовки кадров является целенаправленное социальное воспитание. При этом акцент делается на создание идеологии преданности фирме. Важная роль отводится неформальным контактам сотрудников во внеслужебное время. Фирмы готовят специальные кадры воспитателей и организаторов досуга. Ответственными за “воспитание во внеслужебное время” чаще всего бывают вице-президент или члены совета директоров. Формы такого воспитания могут быть самые разные: пикники, спортивные мероприятия, путешествия, проведение праздников и т. д.

Методы обучения основам всеобщего контроля качества делятся на коллективные, основой которых является обучение в аудитории, и общие, когда обучение осуществляется в процессе повседневной работы. Коллективное обучение может проводиться внутри фирмы или на специальных семинарах и краткосрочных курсах вне фирмы. Такие семинары и курсы организуются Японской организацией стандартизации, Японским союзом ученых и инженеров и другими учреждениями. Достоинством краткосрочных курсов, организуемых вне предприятий, можно считать повышение общего уровня командированных на курсы сотрудников за счет взаимного обмена информацией с представителями других фирм. Однако по сравнению с обучением на фирме занятия на таких курсах дают меньше знаний, как бы близки ни были темы лекций условиям на предприятиях.

На большинстве японских фирм в настоящее время эффективное использование людских ресурсов рассматривают как долговременную стратегию управления. Одной из особенностей предприятий Японии является наличие системы пожизненного найма рабочих и служащих, что дает каждому сотруднику уверенность в будущем. На большинстве крупных фирм созданы специальные функциональные службы, занимающиеся вопросами подготовки персонала, которые руководят работой подсистем и координируют их деятельность. Возглавляет такую службу руководитель достаточно высокого ранга, как правило, вице-президент.

Основной объем в образовательных программах по повышению качества занимает изучение практического применения статистических методов обеспечения качества. Рабочие и служащие могут довольно свободно выбирать для изучения интересующие их темы и в соответствии с этим подключаться к той или иной рабочей группе. При этом существует ряд обязательных дисциплин, которые должны изучить все работники данного подразделения. Обучение на рабочем месте включает два направления: профессиональную и должностную подготовку. При эффективном обучении основам контроля

качества обучаемые, как правило, непрерывно повышают качество своей работы [6].

Следует отметить, что ни в одной из стран запада не развернуто движение за качество в общенациональном масштабе, как в Японии. В 70-х годах в стране было начато движение за обеспечение «всеобщего (общекорпоративного) контроля качества». В 1969 г. на симпозиуме по контролю качества были сформулированы шесть особенностей японского варианта контроля качества: Всеобщий контроль качества, в котором принимает участие весь персонал фирмы. Обучение теории и практике контроля качества для каждого уровня персонала фирмы на каждом участке работы. Деятельность кружков качества. Осуществление диагностики контроля качества на всем предприятии лицами, как работающими на фирме, так и со стороны. Активное применение и распространение статистических методов контроля. Общенациональное движение за осуществление контроля качества, выражающееся в работе конференций по статистическим методам контроля, конференций по контролю качества, конференций по стандартизации, месячников качества, и т.д.

Смысл всеобщего контроля качества заключается в том, что весь персонал фирмы, начиная с президента, должен в постоянном взаимном сотрудничестве непрерывно выполнять работу, направленную на осуществление идеи и реализации методов контроля качества, обеспечивающих четкую повседневную деятельность всех подразделений фирмы, включая работу подразделений, отвечающих за контроль управленческой деятельности.

Японский опыт в решении задач управления персоналом и повышения качества продукции, обеспечивший ей самую высокую конкурентоспособность товаров на мировом рынке, изучается менеджерами многих стран мира. Так американские специалисты усматривают в деятельности кружков качества «ключ к успеху японского бизнеса». Американские компании прилагают значительные усилия к развитию аналогичных групп на своих предприятиях. Группы качества как бы реэкспортируются из Японии в США. Решение этой «трансплантационной» задачи очень трудное дело. Деятельность кружков качества может получить развитие в любой стране. Они не обязательно должны создаваться по японскому образцу. И наши хозяйственники вполне сумели бы извлечь немало полезного из японской практики управления человеческим фактором. Эффективное использование людских ресурсов должно рассматриваться как долговременная стратегия управления. Система подготовки и обучения персонала на японских предприятиях заслуживает тщательного изучения и применения.

ВЫВОДЫ

Результаты исследования мирового опыта в развитии категории качества товаров народного потребления можно сделать общий вывод, важный для предпринимателей России. Для производителя вся продукция, не содержащая дефектов, которые препятствовали бы продаже этой продукции, имеет ценность. Для потребителя же ценность имеют только те свойства продукции, ко-

которые соответствуют его ожиданиям. Для нас важны три основные соотношения между ценностью и стоимостью: между ценностью и стоимостью продукции для потребителя; между ценностью и стоимостью продукции для производителя; между ценностью для потребителя и производителя; данное соотношение в значительной мере определяет конкурентоспособность производства.

Поэтому необходимо, повышать не только качество продукции в соответствии с нормативными требованиями, но и качество коммуникации, взаимоотношения с потребителями и качество дополнительных сервисных услуг. Для этого необходимо во-первых, использовать передовой опыт Японии и других стран в области качества, во-вторых, внедрять в производство систему менеджмента качества, включая различные виды контроллинга и систему качества управления организациями, в-третьих, обеспечить обучение всего персонала предприятий элементам системы качества в соответствии с должностными обязанностями и видами выполняемых работ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деминг, Э. Выход из кризиса / Э.Деминг: пер. Ивановой С.М. - Тверь: АО «Бетиз», 1994. - 264с.
2. Исикава, К. Каков японский путь управления качеством / К. Исикава - М.: Экономика, 1988. - 199с.
3. Пронников, В.А. Управление персоналом в Японии / В.А. Пронников В.А., И.Д. Ладанов - М.:Наука, 1989.- 348с.
4. Николаева, Э.К. Семь инструментов качества в японской экономике / Э.К. Никораева. - М.: Издательство стандартов, 1990 - 88с.
5. Фейгенбаум, А.В. Контроль качества и продукции / А.В. Фейгенбаум - М.:Наука.-1991.- 481с.
6. Круглов, М.Г. Менеджмент систем качества / М.Г.Круглов - М.: изд. «Деловая книга», 1997. - 245с.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 65.5; 004

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Б.В. КАПУСТА

аспирант, Санкт-Петербургский государственный
университет сервиса и экономики

Аннотация:

В статье рассматриваются возможности совершенствования процесса управления развитием региона при помощи информационно-аналитических систем поддержки принятия управленческих решений.

Ключевые слова: информационно-аналитические системы, информационные ресурсы, информация, управленческие решения.

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития экономики, отмечается проникновение информационно - коммуникационных технологий (ИКТ) практически во все сферы жизни региона. В сфере сервиса уровню информатизации отводится едва ли не ведущая роль – пользователями новейших технологий становятся представители власти, бизнес – структур, да и просто жители Санкт-Петербурга.

Ежедневно наше общество пользуется информационными и платежными терминалами, интернет-системами и другими электронными ресурсами – это ускоряет многие процессы и упрощает многие бытовые процедуры, такие, например, как получение документов или оплата за квартиру. Представителям бизнес-сообщества, безусловно, проще вести дела при помощи электронных технологий – это позволяет просчитывать экономический эффект от тех или иных мероприятий и расширяет спектр предоставляемых предприятиями услуг.

Особое место интернет – технологиям отводится, когда речь идет о структурах исполнительной власти Санкт – Петербурга. В последние годы проводится большая работа по повышению эффективности деятельности органов различного уровня, технологической основой которого выступает именно внедрение ИКТ в сферу принятия управленческих решений. При планировании и реализации программ социально-экономического развития региона широко используются различные информационно-аналитические системы поддержки принятия решений.

Вопросам применения современных технологий в управлении посвящены труды таких авторов как С.В.Абляев, А.С.Бондаренко, А.Ю. Гридасов,

А.С.Гринберг, Н.Н.Горбачев, А.Г.Ивасенко, А.А.Козырев, В.А.Павленко, А.Л.Пастухов, Н.Н.Пушкарев.

Использование системы индикаторов состояния и развития различных сфер жизнедеятельности территории является одним из наиболее приоритетных направлений инновационной деятельности в области повышения эффективности управления социально-экономическим развитием. Информационно-коммуникационные технологии все чаще становятся основой эффективного информационно-аналитического обеспечения управленческой деятельности.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Одним из важнейших и необходимых инструментов системы государственного планирования и принятия управленческих решений является Интегрированная система информационно-аналитического обеспечения органов исполнительной власти Санкт-Петербурга (ИС ИАО).

ИС ИАО представляет собой автоматизированную систему, сочетающую в себе программно-технические средства и организационно-технологические методы. Обеспечивает мониторинг социально-экономического развития Санкт-Петербурга и позволяет проводить комплексный анализ сфер жизнедеятельности города, выявление важнейших тенденций и закономерностей развития, а также подготовку предложений по различным вариантам решения городских проблем. Результатом использования системы становится поддержка управленческих решений Губернатора и Правительства Санкт – Петербурга, а также руководителей исполнительных органов государственной власти.

ИС ИАО вбирает в себя следующие информационные ресурсы:

- численные значения показателей сфер жизнедеятельности города и его районов, других субъектов РФ и России в целом. Численные значения всех показателей объединяет Хранилище данных;
- информацию по бюджету Санкт-Петербурга и размещению государственного заказа;
- разрабатываемые информационно-аналитические материалы, отражающие итоги мониторинга и анализа социально-экономического развития Санкт-Петербурга.

В ИС ИАО осуществляется сбор, хранение и обработка открытой, относительно общедоступной информации. Данные, относящиеся к государственной, служебной или коммерческой тайне, персональные данные и т.п. отсутствуют. Однако нельзя отвергать и тот факт, что после соответствующей аналитической обработки, отдельные вторичные информационные ресурсы могут носить конфиденциальный характер.

Обмен информацией осуществляется между всеми пользователями системы. Пользователями могут выступать сотрудники профильных комитетов и администраций районов, подведомственных предприятий. Для осуществления доступа к ИС ИАО и обмена данными между пользователями, заключены двусторонние соглашения об информационном взаимодействии между СПб ГУП «Санкт – Петербургский информационно-аналитический центр» (СПб ГУП

«СПб ИАЦ») и исполнительными органами государственной власти Санкт – Петербурга и подведомственными им организациями.

Пользователь ИС ИАО имеет возможность работать в нескольких режимах системы: «Выбор данных», «Рабочая книга», «Аналитика», «Бюджет». Каждый режим обладает своими характеристиками и вбирает в себя ряд функций.

Режим «Выбор данных» представляет собой Хранилище данных, содержащее в себе численные значения по показателям социально-экономического развития Санкт – Петербурга. Значения показателей загружаются в Хранилище данных операторами системы. Работая в данном режиме, пользователь имеет возможность войти в каталог показателей, выбрать, просмотреть и «вытащить» в электронном виде (в редакторах «Microsoft Word», «Microsoft Excel») численные значения любого показателя за любой из имеющихся временной период по годам. Выбранные ряды данных пользователь может сохранить в «Рабочей книге» для того, чтобы иметь возможность выполнить над данными ряд операций.

В режиме «Рабочая книга» пользователь имеет возможность сохранять и анализировать ряды данных и отчеты. Информацию можно просмотреть в табличной форме или в форме графиков. Над рядами данных можно выполнить арифметические действия, таким образом, получив новую информацию. Имеется возможность автоматического формирования матрицы корреляции для исследования влияния тенденций и факторов друг на друга.

Операции с рядами данных достаточно разнообразны: в частности, при работе со стоимостными показателями, пользователь имеет возможность привести цены выбранного года к ценам какого-либо предыдущего года. Для удобства чтения цен, приведенных к ценам до 1998 года, имеется опция «Учесть деминацию». Также, имеется возможность выполнения над значениями арифметических действий и вычисления среднего значения на душу населения.

Важной опцией является просмотр информации о выбранном ряде значений показателя - в этом поле представлены: полное наименование показателя, единицы измерения, начальный и конечный год ряда загруженных в Хранилище значений, максимальное и минимальное значения ряда данных и некоторые другие характеристики ряда.

Режим «Аналитика» включает в себе информационно-аналитические материалы, подготовленные сотрудниками СПб ГУП «СПб ИАЦ») по различным вопросам социально-экономического развития Санкт-Петербурга. Все материалы сгруппированы по тематикам и хронологическому порядку. Любой из них пользователь может открыть, просмотреть, скачать или распечатать. Каталог материалов обновляется по мере их подготовки.

Материалы сформированы в группы по направлениям: социальное направление, экономическое направление, направление «Городская среда».

Информационно-аналитические материалы социального направления сгруппированы по трем сферам: социально-экономическая, социально-политическая, социально-демографическая. Материалы социально-экономической сферы представлены по тематикам: уровень жизни населения,

динамика цен, ситуация на рынке труда, потребительский рынок Санкт-Петербурга. Социально-политическая сфера вбирает в себя материалы по темам отношения петербуржцев к работе органов государственной власти, политических предпочтений, актуальности тех или иных городских проблем, обращаемости и результативности обращений горожан в органы государственной власти и организации. В разделе социально-демографической сферы включаются материалы, касающиеся вопросов работы системы социальной защиты населения, социально-экономического положения отдельных групп населения (студенты, инвалиды и т.д.). Также, здесь представлены материалы по прогнозу динамики численности молодежи, вопросам доступности медицинской системы для населения.

Материалы экономического направления сгруппированы по двум сферам: производственно-экономическая и финансово-кредитная. Материалы производственно-экономической сферы посвящены вопросам объемов промышленного производства в Санкт-Петербурге и прогнозу индексов промышленного производства по видам экономической деятельности. Материалы финансово-кредитной сферы касаются вопросов исполнения бюджета Санкт-Петербурга и инвестиций в экономику региона.

Направление «Городская среда» представлено тремя сферами: «Среда обитания», сфера безопасности, духовно-нравственная сфера. В «Среду обитания» входят материалы по вопросам санитарно-эпидемиологического состояния Санкт-Петербурга. Сфера безопасности содержит материалы по правопорядку в районах города, итоги токсикологического мониторинга районов, а также материалы по прогнозу уровня «уличной» преступности.

В соответствии с рядом постановлений Правительства Санкт-Петербурга (последнее - № 737 от 20.06.2008 г. «Об организации мониторинга социально-экономического развития районов Санкт-Петербурга и оценки эффективности деятельности администраций районов Санкт-Петербурга на 2008 -2011 годы»), в 2004-2011 гг. проводился мониторинг социально-экономического развития районов Санкт-Петербурга и оценки эффективности деятельности администраций районов города. Главной целью мониторинга было обозначено формирование объективной оценки уровня социально-экономического развития районов Санкт-Петербурга для своевременного выявления, предупреждения и устранения последствий негативных явлений в районах Санкт-Петербурга на основе принимаемых управленческих решений. Информационно-аналитические материалы по итогам мониторинга также представлены в разделе «Аналитика», на отдельной вкладке с тематикой «Мониторинг».

Режим «Бюджет» предусматривает возможность просмотра и анализа исполнения бюджета Санкт-Петербурга, выбирая детальные сведения по интересующим статьям. Пользователь может выбирать удобную структуру представления бюджета (исходя из ведомственной, территориальной, функциональной структур расходов). Режим представляет пользователю табличные и графические изображения выбранных статей расходов.

И, наконец, режим «Настройки» позволяет пользователю адаптировать интерфейс системы «под себя». Например, режим позволяет выбрать определенную стартовую страницу, с которой будет начинаться работа в системе. Также автоматически могут быть заранее выставлены некоторые категории раздела «Выбор данных» такие, как иерархии, срез, шаг ряда данных по времени, территории, учет деноминации, отображение источников информации.

По состоянию на апрель 2013 года число показателей, введенных в систему, превышало 25,5 тысяч. Количество численных значений по заведенным в ИС ИАО показателям – более 5,2 млн. Количество информационно-аналитических материалов по различным тематикам превышало 1,6 тыс. ед.

Важным аспектом функционирования ИС ИАО является возможность входа в систему в удаленном доступе (через Единую мультисервисную телекоммуникационную сеть (ЕМТС), которой объединены все исполнительные органы государственной власти Санкт-Петербурга), когда пользователь со своего рабочего места может войти в систему и использовать все ее ресурсы, включая численные значения показателей и информационно – аналитические материалы по основным сферам жизни города. Ввиду этого, разработана система защиты ИС ИАО, имеющая подсистемы управления доступом и регистрации и учета пользователей. Важно, что данные государственной и ведомственной статистики вводятся в Хранилище данных ИС ИАО именно ее операторами (специалистами СПб ГУП «СПб ИАЦ»), а не пользователями, работающими в режиме удаленного доступа.

ВЫВОДЫ

Благодаря внедрению ИС ИАО в общий процесс принятия управленческих решений, на качественно новый уровень выходит обоснование социально-экономической политики, проводимой Администрацией Санкт – Петербурга.

Это позволит, во-первых, повысить производительность труда сотрудников аппарата управления Администрации Санкт-Петербурга за счет информатизации труда, во-вторых, обеспечить действенный мониторинг информационных процессов в сфере регионального управления, и в-третьих, создать эффективную базу данных для информационного обеспечения принятия управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Управление человеческими ресурсами на основе компьютерных технологий / Под ред. Н.Ф. Пушкарева. – М: Финансы и статистика, 2009. – 176с.
2. Информационные технологии управления /Гринберг А.С., Горбачев Н.Н., Бондаренко А.С. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. -235с.
3. Информационные технологии в экономике и управлении /Ивасенко А.Г., Гридасов А.Ю., Павленко В.А. – М.: КНОРУС, 2007. -154с.
4. Пастухов, А.Л. Управление образованием в условиях модернизации экономики. Монография / А.Л.Пастухов. - СПб.: изд-во СПбГУСЭ, 2012.-167с.

АУТ-ТЕХНОЛОГИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ.
(ВЗГЛЯД С ПОЗИЦИИ HR-МЕНЕДЖЕРА)

Т.Г. ГРИНЕНКО

к. филос.н., проф., Северо-Западный институт
управления РАНХиГС при Президенте РФ

Аннотация:

В публикуемых научных работах эффективность применения ауттехнологий рассматривается с точки зрения управления затратами. В статье эта проблема рассматривается с позиции управления человеческими ресурсами. Показано, что данные технологии не позволяют в достаточной степени использовать современные методы работы с персоналом, ориентированные на формирование его мотивации, рост профессионализма и компетентность, что ограничивает применение данных технологий.

Ключевые слова: аут-технологии, аутсорсинг, аутстаффинг, оффшоринг, лизинг, уп управление затратами, мотивация персонала, качество, профессионализм, конкурентоспособность.

ВВЕДЕНИЕ

Применение аут-технологий в отечественном бизнесе в последние годы резко возросло. При этом в современных условиях все более важное значение приобретают данные технологии для оптимизации затрат организации. Поэтому аут-технологии изучаются с позиции экономической выгоды, а исследований о специфике управления персоналом в организациях, применяющих данные технологии, в отечественной науке нет. К аут-технологиям относят аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг персонала и, развивающуюся активно в последние годы в мировом бизнесе, технологию оффшоринга.

Аутсорсинг - такое явление, когда многие корпорации стали передавать выполнение отдельных функций внешним поставщикам услуг: сюда относятся, например, обработка данных и юридическая помощь. В научной литературе можно найти ряд определений технологии аутсорсинга. Так, Б.А.Аникин и И.Л.Рудая отмечают, что «аутсорсинг как технология бизнеса состоит в вынесении за пределы компании отдельных функций или видов производственной деятельности (основных, вспомогательных или обслуживающих процессов), выполняемых ранее самостоятельно, либо в реализации «третьей стороной» целых бизнес-процессов, являющихся частью общей бизнес-системы.» [1, с.22] Под бизнес-процессом понимается «совокупность взаимосвязанных функций и видов производственной деятельности, направленных на получение определенного результата» [1, с.22] Хейвуд Д.В. обращает внимание на то, что в отдельную организацию выводится внутреннее подразделение компании и связанные с ним активы и эта организация оказывает компании определенную услугу по

определенной цене в течение какого-то времени.[3]. Рыбаков Н. отмечает, что это использование ресурсов извне на основе договора для выполнения работы в направлениях, не являющихся для компании-заказчика профессиональной деятельностью. Схожее понимание дает и А.Лазарев. [1, с.62]. А.Ивлев понимает аутсорсинг как «организационное решение, оптимизирующее конфигурацию бизнес-системы, исходя из параметров «качество – издержки – обладание». [1, с.62]. Как видим, прежде всего, речь идет об использовании заемного труда, вернее его результатов. Но и аутстаффинг и лизинг также формы использования заемного труда. Приведенные определения не дают четкого представления, в чем же суть каждой из форм аут-технологий. Аналитики предпринимают попытки развести данные понятия.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Аутстаффинг - это кадровая технология, при которой компания, оказывающая услугу или выполняющая определенную работу, оформляет в свой штат уже имеющийся персонал компании-клиента. При этом права и обязанности работодателя переходят к провайдеру услуги, в то время как сами сотрудники продолжают работать на прежнем месте и выполнять свои функции. [4] Значит, основанием для решения является необходимость сокращения затрат на персонал и, следовательно, удешевление себестоимости продукции.

Аутстаффинг позволяет увеличить объем выполняемых работ, предоставляемых услуг и выпускаемой продукции без увеличения штата сотрудников организации, налоговых и иных обязательных отчислений в бюджет и, не усложняя работу кадровой службы и отдела по работе с персоналом. Многие компании применяют аутстаффинг для снижения административных рисков и издержек, связанных с персоналом. Только в США на данный момент аутстаффинг предлагают свыше 2000 компаний, и рынок этих услуг растет в среднем на 35% ежегодно. Аналогичная ситуация в Западной Европе. Причем, судя по опросам компаний, пользующихся аутстаффингом, основную выгоду для себя они видят в возможности концентрироваться на своем основном бизнесе, не расплываясь на побочные задачи. Компании начинают использовать данную технологию высвобождения персонала обычно в тех случаях, когда имеется определенная непредсказуемость бизнеса, что отражается на загруженности работников, когда есть потребность во временной рабочей силе или слишком велик штат сотрудников. Кроме того, важным является и то, что не нужно рассчитывать зарплату, ходить по судам, общаться с профсоюзами и трудовой инспекцией.

Предпосылками аутстаффинга являются:

- Развитие законодательства в области кадрового учета;
- Сложность и затратность решения административных вопросов трудовых отношений;
- Необходимость гибких организационных структур, что невозможно при большом количестве постоянных сотрудников в штате компании;

– Стремление к большей свободе и гибкости при разработке «штатного расписания»;

Компании, использующие аутстаффинг, имеют следующие преимущества:

1. сокращение штатной численности персонала при сохранении фактической;
2. использование, когда это необходимо временного персонала;
3. нет необходимости оформлять сотрудников на время испытательного срока;
4. снижение административных и финансовых издержек;
5. обеспечение юридической поддержки при работе с персоналом;
6. возможность сфокусироваться на основной деятельности;

Данные преимущества должны обеспечивать повышение конкурентоспособности компании [5].

Аутсорсинг – это управленческая технология по передаче ранее самостоятельно реализуемых компанией функций внешней компании – исполнителю услуги / работы. В этом случае речь идет не только о сокращении затрат на персонал, а, прежде всего, о специализации выполнения функций, а, следовательно, о повышении качества результата или услуги, и о привлечении к выполнению работы более профессиональных сотрудников. При аутсорсинге предприятие-заказчик покупает непосредственно услугу/работу, а не труд конкретных работников, потому что за его пределы выводится не конкретный персонал, а определенная функция. Кроме того, аутсорсинг позволяет организации гибко реагировать на внешние изменения и внутренние проблемы путем изменения конфигурации организации, перестройки ее структуры.

Лизинг персонала - это его аренда. В этом случае сотрудники работают в штате компании-исполнителя, а оказание услуг фирме-заказчику является лишь частью их функций. Чаще всего заказчик не имеет отношения ни к выбору тех, кто будет непосредственно выполнять работу, ни к организации их труда. К услугам лизинга прибегают во многих случаях, например:

1. появились вакантные места на короткий период (отпуска, больничные, декреты, праздники, командировки и т.п.);
2. есть необходимость в персонале на сезонные работы (в основном, низко-квалифицированные работники);
3. есть необходимость реализовать проект, но нет квалифицированных сотрудников, либо не позволяет численность штата (разработка IT, ведение бухгалтерского учета, маркетинговые исследования, рекламная акция, логистика и т.п.);
4. необходимо минимизировать налоговые потери, исключить затраты на расчет заработной платы, уменьшить объем административно-кадровой работы (поиск, собеседования, адаптация, мотивация).

Кадровое агентство предлагает услуги своих сотрудников для выполнения работ в компании. Числится сотрудник в штате агентства и получает все необходимые выплаты от агентства в установленном законом порядке. Оффшоринг - передача административных функций, особенно связанных с информацион-

ными технологиями и телефонией, в развивающиеся страны или третьим лицам внутри страны. [2, с.218-219] Понятие вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение. Именно в условиях экономической глобализации разделение труда и производственная кооперация в мировом масштабе открывают совершенно новые перспективы для применения давно известных принципов организации производственной деятельности и управления ею.

Аналитики приводят убедительные доказательства эффективности данных технологий. Данные доказательства можно разделить на две группы: доказательства, основанные на незамедлительной выгоде применения данных технологий и доказательства стратегического характера, основанные на концептуальном подходе к выбору стратегии развития бизнеса.

Первая группа доказательств раскрывает, прежде всего, экономические выгоды предприятия. Основная доля расходов любой организации приходится на оплату труда работников, независимо от того, каким видом деятельности она занимается. Таким образом, самым быстрым способом сократить общие издержки – это либо «урезать» размер окладов работников, либо вообще сократить штат. В первом случае, работники начнут искать себе место с более высокой заработной платой, во втором – увеличившаяся нагрузка вызовет недовольство и дальнейшие увольнения. В этом случае, прежде всего, считают аналитики, выход в применении технологии аутстаффинга. Но позволяет ли эта технология значительно сократить издержки? Организация, в состав которой вошел выведенный за штат персонал, тоже не будет работать себе в убыток. Значит она переложит свои затраты на клиента. Результат труда сотрудников, состоящих в штате компании-работодателя, будет недешево обходиться компании-клиенту. Чтобы решить этот вопрос, компания-работодатель будет вынуждена сокращать зарплату своим сотрудникам. Хорошо, если на рынке труда вакансий по соответствующим специальностям нет. Сотрудники будут вынуждены согласиться с таким предложением, им просто «некуда деться». Но данные действия приведут к формированию скрытого конфликта в организации-работодателе, к демотивации сотрудников, к снижению качества их труда, к негативному отношению сотрудников к прежней компании, как к руководителям, так и к оставшимся работать в этой организации сотрудникам. Чувство обиды и несправедливости будет доминировать в отношениях между людьми, еще вчера работавшими в штате одной компании. (Такая ситуация складывается в организациях, деятельность которых является основным фактором градообразования.) Наиболее компетентные сотрудники будут искать работу с более высокой оплатой труда. Рано или поздно они ее найдут. Тогда компания-работодатель потеряет большую часть профессионалов. Выиграет ли от этого компания, которая вывела их за штат? От того, что она переложила ответственность за результаты работы на другую компанию, ситуация не изменится, если конкуренция на рынке труда низкая. Придется работать с теми, кто остался. Если конкуренция на рынке труда высокая, то произойдет перераспределение компетентных и квалифицированных сотрудников: наиболее подготовленные

быстро уйдут туда, где больше платят, а если компания-работодатель будет брать профессионалов, то сэкономить не получится. Будет ли считаться такой аут-проект эффективным? Названные проблемы снимаются, если организация выводит работников за штат в дочерние компании, сохраняя уровень их зарплат и социальный пакет.

Кроме того, после выведения части сотрудников за штат и продолжении с ними трудовых отношений на новой правовой основе принципиально изменится организационная среда в компании. Возникнет дихотомия: свои – чужие. Это отразится на таких важнейших стратегических активах организации, как корпоративная культура, социально-психологический климат, доверие и т.д., снимет синергетический эффект, определяющий эффективность компании, негативно отразится на ее конкурентоспособности. Стремление снизить затраты сегодня может привести к потере рынка завтра. Как видим, данная технология имеет низкий стратегический потенциал. Таким образом, и вторая группа доказательств эффективности аутстаффинга весьма относительна. Но это не значит, что аутстаффинг не нужно использовать. Данная технология имеет серьезные ограничения в своем применении, прежде всего, со стороны современных технологий управления человеческими ресурсами, построенных на использовании социально-психологических факторов управления. Но как инструмент гибкого маневрирования в кризисных ситуациях данную технологию использовать необходимо.

Обратимся к технологии лизинга. Рассмотрим эффективность ее применения. Как правило, арендуют персонал в специализированных фирмах или в кадровых агентствах для выполнения временных работ. Так как за результаты труда сотрудников отвечает компания, в штате которой они состоят, то сотрудники, изначально принимающие условия, определяющие их трудовую деятельность, заинтересованы в сохранении своего рабочего места в конкретной организации и стараются выполнять все требования компании-клиента. Реально компания покупает услугу, а вот кто ее будет выполнять – это решение компании-работодателя. Поэтому чем лучше отзываются клиенты о конкретных работниках, тем лучшее предложение этот работник может получить от своих работодателей, которые, в этом случае, выступают как связующее звено между работником и работой. Собственно говоря, лизинговая компания берет на себя от работника функцию поиска работы (на тех условиях, которые устраивают работника: зарплата, режим работы, содержание работы, особые запросы и т.д.) и выполняет функцию поиска и набора персонала, которую ей передает организация-клиент, с соответствующей ответственностью за качество подбора конкретных сотрудников. В этом случае, компания-клиент воспринимается работником не как его трудовой коллектив, а как определенная деловая среда, в которой он осуществляет свои функции. И даже если эта среда его чем-то не устраивает, то проявлять свою активность по ее преобразованию он не только не имеет права, но и обязан найти эффективные формы взаимодействия с данной средой. В противном случае, по инициативе ли компании-клиента, или по собственному желанию, но он покидает рабочее место в компании-клиенте, и,

как правило, какое-то время находится без работы, пока компания работодатель ищет ему новую работу. Как видим, трудовые отношения, реализуемые при использовании лизинга, отличаются от отношений, складывающихся при использовании аутстаффинга. Нужно отметить, что кадровые технологии в лизинговой компании имеют выраженную специфику: это, прежде всего, быстрая адаптация, которая по силам только достаточно компетентным работникам, модель поведения которых отличается гибкостью, умением работать в разнообразных деловых средах. Таких работников отличает стрессоустойчивость, как правило, внутренний локус контроля, коммуникативность, умение работать в информационно незнакомой среде, а поэтому четкое выполнение инструкций. В своей деятельности они вынуждены большое внимание придавать формальным правилам, требованиям, официальным отношениям. Развитие персонала связано не с должностным или профессиональным продвижением, а с ростом компетентности и становлением репутации. Лизинг – это специфическая форма организации труда персонала, которая дает возможность обеспечить организации квалифицированными (или необходимыми) кадрами для решения неотложных проблем. Экономический эффект от использования лизинга – непрерывная производственная деятельность на достаточном профессиональном уровне, в случае необходимости временной замены отсутствующих работников или выполнения временных работ, и выполнение непредвиденных или требующих высокой квалификации работ силами сотрудников, которых не имеет организация. Стратегический потенциал лизинга невелик: возможность в нужное время привлекать профессионалов для выполнения уникальных работ.

Оффшоринг, как недавно появившаяся и бурно развивающаяся на нашем рынке форма организации не труда персонала, а деятельности фирмы обладает выраженным экономическим и стратегическим эффектом. Но оффшоринг внутри страны развит слабо, в то время, как иностранные компании его используют достаточно широко, в том числе и на отечественном рынке. Не рассматривая глубоко данную форму организации труда, так как серьезных отечественных исследований нет, обратим внимание на то, что при использовании данной формы происходит передача опыта и технологий, что само по себе экономически и стратегически выгодно.

Аутсорсинг представляет собой также форму организации деятельности фирмы и является наиболее распространенной технологией на отечественном рынке аут-технологией. Речь идет не о принятии решения по организации труда персонала, а о принятии решения, прежде всего, по структуре организации, по производственным, управленческим, административным и др. функциям, обеспечивающим деятельность фирмы. Вывод во вне какой-либо функции или бизнес-процесса возможен, как в дочернюю структуру, так и в независимую самостоятельную организацию, так и в функционирующую профильную организацию. Деловые отношения выведенной структуры и основной фирмы имеют в каждом из этих случаев свои особенности. С точки зрения организации работы с персоналом аутсорсинг имеет такие же ограничения, как и аутстаффинг.

Нельзя не обратить внимание и ряд обстоятельств, которые негативно влияют на применение данных технологий в отечественном бизнесе. Во-первых, эффективность аут-технологий зависит от развитости рынка труда, достаточная конкуренция на рынке труда предоставляет организациям возможность выбора: каких специалистов, с каким уровнем квалификации она хочет иметь. Если же рынок труда низкоконкурентный, то организация теряет свободу выбора и вынуждена работать с тем персоналом, который ей предложит фирма-работодатель. Так как отечественный рынок труда еще недостаточно развит, то при принятии решения об использовании аут-технологий нужно основательно проанализировать рынок труда. Во-вторых, чтобы квалифицированные и компетентные работники не искали новую работу, нужны действенные инструменты их мотивации. Это значит, что фирма-работодатель должна платить достойную зарплату и интересный социальный пакет и заниматься карьерным и профессиональным ростом сотрудников. Но фирмы-работодатели, работающие на основе аут-технологий, не производят продукт, они предоставляют услугу, выражающуюся в предложении персонала для выполнения работы, которая нужна фирме-клиенту. Вопросы карьерного продвижения сразу же отпадают, достойная зарплата зависит, в значительной степени, от соглашения с фирмой-клиентом, предоставлять социальный пакет сотрудникам, реально выполняющим работу в другой фирме, компания-работодатель не заинтересована. Мотивация, в основном, зависит от личных интересов человека: желания часто менять рабочее место, относительная независимость от руководства той организации, где осуществляется работа. Поэтому особых стимулов для качественной и ответственной работы у большинства сотрудников, работающих на основе аут-технологий нет. Конечно, в этом случае есть сотрудники, для которых их репутация – важнейший стимул, но это относится к тем, кто выполняет специфические работы или работы особой важности. Основная же масса сотрудников выполняет обычные функции в, можно сказать, «чужой» организации. Итак, с одной стороны, фирмы и организации заинтересованы в сокращении затрат на персонал, но, с другой стороны, для них крайне важно качество результата своей деятельности и поэтому им нужны высококвалифицированные сотрудники, профессионалы. В настоящих условиях сложно обеспечить данное требование организаций. Если обратить внимание на то, как принимаются решения об использовании аут-технологий [1, с.97 – 108], то видно, что и рынок труда, и условия деятельности фирмы как текущие, так и стратегические, анализируются с точки зрения самой организации (например, риски для организации из-за некачественной работы собственной службы персонала [1, с.290-291]) и наличия на рынке труда ряда аутсорсеров, предлагающих необходимые услуги. А если аутсорсер один, как, например, при выводе за штат ремонтной службы подвижного состава железной дороги? Тогда эта организация становится монополистом на рынке труда со всеми вытекающими из этого действиями. Почему организация полагает, что проблемы со службой персонала только у нее, а вот аутсорсер может и применяет современные технологии работы с персоналом и, таким образом, обеспечит организацию высококвалифицированными специа-

листами? Рассмотренные выше вопросы показывают, что это не так. Не нужно затушевывать истинную причину. Главная цель – управление затратами. Это – важная проблема, но ее решение зависит и от такого ресурса как персонал, в то время как на специфику управления этим ресурсом совершенно не обращается внимание. При анализе аут-технологий доминирует экономический подход, но и в этом случае комплексный анализ факторов, влияющих на эффективность организации, применяющей аут-технологии, высветил бы проблемы взаимозависимости ресурсов компании. Стратегический менеджмент определяет человеческий ресурс как основной, обеспечивающий конкурентоспособность компании, в то же время анализ работ, опубликованных по проблеме аут-технологий, показывает, что разработка аут-проектов осуществляется в лучших традициях технократического мышления.

ВЫВОДЫ

В заключении отметим также и тот факт, что невысокий уровень заработной платы, недостаточная развитость муниципальных социальных услуг делают очень привлекательным для сотрудников те организации, которые могут предложить им решение важнейших личных социальных проблем (детские сады, отдых, здравоохранение, физкультура и спорт, культурное развитие и т.д.) на хорошем уровне и за приемлемую плату. Если организация заинтересована в использовании социальных факторов, как стимулов для профессионального роста и качественной работы, то, сняв с баланса социальную сферу, можно на основе длительных договорных отношений с бывшими «своими» структурами создать более благоприятные условия для сотрудников, обеспечив, таким образом, закрепление квалифицированных работников в организации, даже при снижении их окладов. При принятии решений по применению аут-технологий необходимо принимать во внимание влияние состояния такого ресурса, как персонал, на результаты деятельности организации. Сбалансированный подход, в этом случае, необходимое условие для успешного применений аут-технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебн.пособие. 2-е изд., перераб. и доп./ Б.А.Аникин, И.Л.Рудая – М.: ИНФРА-М, 2009
2. Коллис, Дэвид Дж. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Дэвид Дж. Коллис, Синтия А.Монтгомери – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.
3. Хейвуд, Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: Пер. с англ./ Дж.Б.Хейвуд – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2002
4. www.md-hr.ru/management
5. www.sofia-auditcom.ua

О МЕТОДОЛОГИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ
БЕЗОПАСНОСТИ ВАЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ В
УСЛОВИЯХ УГРОЗЫ ДИВЕРСИОННО-ТЕРРОРИСТИЧЕСКОГО
ВОЗДЕЙСТВИЯ

А.Г. МИХАЙЛОВ

доктор военных наук, профессор
кафедры Менеджмента таможенного
и страхового сервиса СПб ГУСЭ

Аннотация:

В данной статье рассмотрен определённый методологический подход к обеспечению безопасности важных экономических объектов в условиях угрозы диверсионно-террористического воздействия раскрытый на примере проектирования эффективной системы их охраны, обеспечивающей определённый уровень непосредственной противодиверсионной защищенности объекта адекватный уровню угрозы.

Отдельное внимание в статье уделяется вопросу научной организации системы охраны, которая направлена на обоснование рационального варианта решения по ее составу, построению (эшелонированию) и способам применения сил и средств.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях, характеризующихся общей нестабильностью политической обстановки в мире и повсеместным всплеском террористической активности, в том числе и в России, резко возрастает значение научно обоснованной организации защиты подведомственных объектов от диверсионно-террористического воздействия различных экстремистских, террористических и просто уголовных (бандитских) групп. Данное требование в полной мере распространяется и на многочисленные экономические объекты (энергетические, производственные, транспортные складские и пр.), которым в наибольшей степени угрожают экстремисты. В настоящей статье раскрываются проблемные вопросы обеспечения безопасности функционирования важных экономических объектов в условиях эскалации угрозы диверсионно-террористического воздействия (ДТВ).

Обеспечить эффективную защиту объектов в условиях угрозы диверсионно-террористического воздействия противника возможно путем создания единой системы противодиверсионной защиты (ПДЗ) важных зон, районов и объектов. Создание такой системы предполагает привлечение к решению задач ПДЗ всех расположенных (дислоцированных) в этих зонах (районах) сил и средств различных силовых структур государства, способных по своему предназначению, возможностям и уровню подготовки эффективно вести борьбу с

диверсионно-террористическими и прочими враждебными формированиями. Созданная по зональному (зонально-объектовому) принципу, такая группировка сил и средств, рассматриваемая в работе как система, призвана обеспечить требуемый (достаточный) уровень противодиверсионной (антитеррористической) защищенности расположенных в зоне объектов за счет умелого (искусного) их применения, централизованного и эффективного управления. Для обеспечения командиров и штабов соответствующими штабными методиками и другими средствами, позволяющими обоснованно принимать эффективные решения на ПДЗ зон, районов и объектов, требуется разработка специально ориентированного научно-методического аппарата, отсутствующего в настоящее время в органах управления (войсках).

В связи с этим одним из важнейших проблемных вопросов, требующих скорейшего решения, становится вопрос разработки и внедрение в практику органов управления методологии принятия научно обоснованных решений по обеспечению безопасности объектов в условиях угрозы ДТВ. Методология предполагает описание структуры и логической организации процесса принятия таких решений и включает комплекс специальных методов, моделей и методик, обеспечивающих обоснование структуры, состава, построения (эшелонирования) и способов применения сил и средств, составляющих основу системы ПДЗ определенных зон, районов и объектов.

В настоящей статье рассматривается лишь часть разработанной методологии, описывающей процесс создания (проектирования) небольшого, но очень важного структурного элемента общей системы ПДЗ зоны (района) – системы охраны отдельных важных объектов, призванной обеспечить непосредственную (объектовую) противодиверсионную защищенность охраняемого объекта адекватную степени угрозы ДТВ.

Указанная выше проблема, была решена автором еще в 2005 году [1]. Тем не менее, полученные в ходе исследования результаты, то есть определенные выводы, предложения и рекомендации в силу целого ряда причин, в большей части так до сих пор и не реализованы. Это вызывает необходимость переосмысления ряда ранее разработанных теоретических положений и приведения их в соответствие с новыми условиями, характеризующимися, прежде всего, значительным сокращением военной мощи государства и численности списочного состава формирований силовых структур.

При этом следует отметить, что вопросы защиты от угрозы диверсионно-террористического воздействия, как правило, не входят в перечень информации, публикуемой в научных изданиях открытого доступа, поэтому основными теоретическими трудами по теме исследования являются работы Емельянова В.П., Гайдука Э.Г., Даниленко Н.Н., касающиеся различных аспектов проблемы террористического акта.

В связи с этим, цель данной публикации ознакомить всех заинтересованных лиц с общими результатами ранее проведенного исследования и, в частности, с вопросами методологии принятия обоснованных решений по обеспечению безопасности важных экономических объектов в условиях угрозы дивер-

сионно-террористического воздействия. Для иллюстрации применения методологии в статье рассмотрен частный случай обеспечения безопасности – на примере обеспечения непосредственной противодиверсионной защищенности объекта путем создания (проектирования) эффективной системы его охраны.

Структура статьи включает введение, два подраздела, заключение и список литературы. Данная структура позволяет получить представление о разработанном методологическом подходе к обеспечению безопасности важных экономических объектов в рассматриваемых условиях обстановки, а также о содержании и последовательности действий разработчиков-аналитиков по научной и частично практической организации системы охраны. В тексте статьи размещены два рисунка, иллюстрирующие представленный теоретический материал.

Методологической основой проведенного исследования является системный подход. В качестве теоретической базы использовались известные методы формальной логики, теории исследования операций, теории организации, системного анализа, математического моделирования, оперативно-тактических расчетов, историко-аналитический метод и целый ряд других общенаучных и специальных методов исследования [2-7], в том числе и специально разработанных автором для решения рассматриваемой проблемы [1].

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Обоснование методологического подхода к обеспечению безопасности объектов

Действия по нейтрализации угрозы диверсионно-террористического воздействия (ДТВ) могут проводиться в рамках мероприятий противодиверсионной (антитеррористической) борьбы (ПДБ) и противодиверсионной (антитеррористической) защиты (ПДЗ) определенных территорий (зон, районов, рубежей) и объектов.

Под «противодиверсионной (антитеррористической) защитой зон, районов, рубежей и объектов» в работе понимаются заранее подготавливаемые и своевременно проводимые мероприятия (агентурные, оперативно-розыскные, разведывательно-поисковые, режимные, охранные, инженерные, инженерно-технические, обеспечивающие и другие) и действия (боевые, специальные, разведывательные, режимные, охранные и другие), направленные на обеспечение безопасной жизнедеятельности населения, работы государственных, экономических и иных важных объектов, повышение их защищенности, живучести и устойчивости функционирования в условиях эскалации угрозы диверсионно-террористического воздействия.

В данном контексте понятие «защита» выступает как совокупность всех мер и действий, предпринимаемых государством для ограждения (защиты, охраны и обороны) своих граждан, природных ресурсов и разнообразных объектов от возможных террористических угроз.

Генеральной целью всех этих действий является обеспечение безопасности функционирования элементов экономических (энергетических, производствен-

ных, транспортных и др.), социальных и других систем государства, расположенных в границах зон (районов, рубежей) определенных для проведения мероприятий ПДБ и ПДЗ.

При этом под «безопасностью» в работе понимается достижение такого состояния защищенности охраняемых объектов, при котором им не угрожает опасность негативного (поражающего) воздействия определенных внешних и внутренних факторов.

Решение проблемы обеспечения безопасности функционирования объектов в условиях угрозы диверсионно-террористического (криминального) воздействия требует применения разнообразного научного инструментария – концепций, принципов, методов, моделей и методик из арсенала многих отраслей науки (логики, математики, психологии, социологии и др.). Разработанный методологический подход главным образом основывается на применении законов и принципов формальной логики, методов системного анализа и математического моделирования. При этом необходимо отметить приоритет логического мышления. Какие бы методы и математические модели не применялись для доказательства правильности решения исследуемой проблемы главное, чтобы мышление исследователя-аналитика было определённым, последовательным, непротиворечивым и обоснованным (доказательным) – одним словом, логическим.

Таким образом, в основе предлагаемого методологического подхода лежит строгое соблюдение основных законов формальной логики (прежде всего законов тождества, противоречия, исключённого третьего и достаточного основания), позволяющих получить истинное знание об исследуемом объекте. Неоспоримым критерием истинности в любом деле служит практика. Поэтому для получения таких знаний требуется не только следование формально-логической правильности рассуждений, но и постоянное обращение к практике, к сверке с ней каждого логически самостоятельного этапа исследования. Без этого невозможно добиться правильности теоретических обобщений, сделать точные, обоснованные выводы и показать их практическую значимость.

С учетом законов и правил формальной логики сформирован определенный методологический подход к исследованию проблемы обеспечения безопасности объектов, включающий последовательное обоснование структуры, логической организации, методов и средств, то есть определенных моделей и методик, обеспечивающих обоснование решений на создание эффективной системы охраны важных экономических объектов. Помимо этого на методологическом и концептуальном уровнях разработаны соответствующие концепции и принципы эффективности охраны по обеспечению безопасности важных объектов, развит и адаптирован к рассматриваемой проблематике соответствующий понятийный аппарат.

Логическая организация, рассматриваемая как основа методологии, включает:

- анализ внешних и внутренних условий (факторов), влияющих на эффективность создаваемой системы охраны объекта (проведение факторно-параметрического анализа);
- последовательное обоснование целей, задач и требований к системе охраны, адекватных внешним и внутренним условиям (факторам);
- определение целесообразных характеристик системы охраны объекта и разработка соответствующих моделей ее построения и использования;
- анализ противодиверсионной защищенности объекта (уязвимости системы охраны) и выявление по результатам анализа «уязвимых мест» системы, требующих структурных, организационно-технических, информационных и иных усовершенствований (например, усиления, эшелонирования, дублирования, резервирования, модернизации, унификации и др.);
- проектирование усовершенствований системы с последующей оценкой (проверкой) эффективности планируемых мероприятий, продолжающихся до получения удовлетворительных (требуемых) результатов выраженных численными значениями выбранных критериев (показателей) эффективности.

Реализация предложенного методологического подхода осуществляется на базе специально ориентированного научно-методического аппарата, включающего комплекс общенаучных и специальных методов исследования, а также специально разработанных моделей и методик, применяемых в соответствии с разработанной структурой и логической организацией данного исследования.

К общенаучным методам относятся такие методы как наблюдение, эксперимент, анализ, синтез, моделирование, систематизация, классификация, а также методы логики, математики и других базовых дисциплин.

К специфическим методам относятся методы системного анализа, методы исследования операций, методы математического моделирования и другие [2-7], а также методы, специально разработанные для реализации в данной области [1]. Совокупность всех перечисленных выше методов, применяемых в определенной логической последовательности, составляет основу методологической базы исследования.

Другую часть методологической базы обоснования решений по обеспечению безопасности функционирования экономических объектов составляют специально разработанные концепции и принципы*, в соответствии с которыми проводятся все последующие логические умозаключения и аналитические действия (операции), в том числе с использованием методов структурно-логического и математического моделирования.

(* - Принципы эффективности охраны по обеспечению безопасности важных экономических объектов в данной статье не рассматриваются).

Первой концепцией, то есть главной, ведущей идеей, на базе которой проводится моделирование (прогнозирование) развития обстановки и вырабатываются соответствующие организационные решения является концепция «разумных действий сторон».

Данная концепция предполагает взаимную рационализацию действий противоборствующих сторон, то есть с одной стороны - сил охраны объекта, а с

другой - террористов, в мере разумного и целенаправленного использования ими имеющихся возможностей и ресурсов. Иными словами, применение концепции предполагает, что террористы применяют наиболее целесообразные в рассматриваемых условиях способы и приёмы ДТВ, а силы охраны стремятся к рациональному построению и применению имеющихся средств, для нейтрализации диверсионно-террористической угрозы с минимальными потерями и затратами ресурсов (в том числе, временных).

Необходимо уточнить, что в этом случае под «рационализацией действий» понимается достижение максимально возможной в рассматриваемых условиях обстановки экономической и служебно-боевой эффективности использования имеющихся сил, средств и ресурсов.

Вторая концепция – концепция «гарантированного результата действий сторон». Она предполагает, что каждая из сторон будет стремиться получить решение своей проблемы гарантировано, то есть с учётом не только объективного и всестороннего анализа текущего состояния сил и средств и на основе их рационального применения, но и с учётом перспективы их изменения на расчётный период. Например, террористы, если решили, обязательно осуществят нападение на объект, дождавшись самых благоприятных для себя условий.

Третья концепция – концепция «критической альтернативы (крайнего пессимизма)». Она характеризует выбор сторонами такого варианта действий, который представляет для другой стороны наиболее неблагоприятный исход. Это означает, что из всех возможных способов каждая из сторон выберет с очень высокой вероятностью для реализации такой способ, который принесёт другой стороне наибольший ущерб и максимум в достижении конечной цели её действий.

Четвёртая концепция – концепция «дифференцированности (пропорциональности) защищённости объектов (элементов объектов) в соответствии с их важностью». Все объекты и их элементы невозможно и нецелесообразно защищать с одинаковой эффективностью. Силы и средства охраны должны быть сосредоточены в то время и на тех объектах (элементах объектов), которым в данный момент угрожает наибольшая опасность. Эта концепция определяет стратегию обеспечения безопасности объектов или их элементов в соответствии с их важностью и позволяет при наименьших затратах ресурсов добиться максимально возможной живучести и в целом безопасности их функционирования.

Таким образом, сформулированные концепции эффективности охраны по обеспечению безопасности (живучести) экономических объектов представляют собой существенную часть методологической базы решения рассматриваемой проблемы. С использованием их подготовленный аналитик может корректно создавать варианты исходной обстановки для моделирования хода и исхода противодействия сил охраны террористическим атакам и успешно обосновывать эффективную систему охраны, адекватную угрозе диверсионно-террористического воздействия.

Для более глубокого понимания сущности стоящей проблемы и корректной постановки, связанных с её решением задач, необходимо уточнить и расширить соответствующий понятийный аппарат, который, наряду с разработанными концепциями, составляет определенную часть методологической базы исследования. В процессе работы над развитием понятийного аппарата были уточнены такие понятия как защищённость, живучесть, устойчивость, безопасность, эффективность и ряд других, при этом все понятия и определения были максимально адаптированы к рассматриваемой проблематике.

Под «противодиверсионной защищённостью» объекта будем понимать его совокупную способность противодействовать и противостоять воздействию на него определённых формирований (групп) с использованием определённых средств поражения и способов диверсионно-террористического воздействия. При этом слова «противодействовать» и «противостоять» характеризуют соответственно активную и пассивную способность системы охраны объекта (сил и средств охраны) вступать во взаимодействие с внешними факторами.

Противоположенным по смыслу понятию «защищённость» является понятие «уязвимость».

Под «уязвимостью» объекта (системы охраны объекта) понимаем степень его возможного поражения (разрушения) при воздействии определёнными средствами, а также степень преодолеваемости защитных (охранных) рубежей при попытке их преодоления диверсантами.

Живучесть является более общим системным понятием по отношению к защищённости.

Под «живучестью» объекта будем понимать его совокупную способность сохранять и восстанавливать функциональные (боевые) возможности для выполнения задач по предназначению в условиях определённого диверсионно-террористического воздействия на основе обеспечения определённой противодиверсионной защищённости и с учётом восстановления работоспособности (боеспособности).

Устойчивость является еще более широким (общим) системным понятием. Она связана с целым рядом других понятий, характеризующих способность персонала, оборудования и механизмов, зданий и сооружений сохранять свою работоспособность в условиях, отличающихся от нормальных. В связи с этим под «противодиверсионной устойчивостью» объекта будем понимать его совокупную способность сохранять определённые уровни работоспособности и выполнять функциональные задачи по предназначению в условиях определённого (прогнозируемого) диверсионно-террористического (криминального) воздействия.

Обеспечение защищённости и повышение живучести (устойчивости) объектов связано с проведением определённых охранных и защитных мероприятий. Целью их проведения является достижение «безопасности», то есть такого состояния защищённости объектов, при котором им не угрожает опасность поражающего воздействия со стороны противника.

Все перечисленные выше понятия наиболее компактно и однозначно увязываются между собой при «оценке эффективности охраны», под которой будем понимать совокупную способность сил и средств охраны обеспечивать определённые уровни противодиверсионной защищённости, живучести и безопасности функционирования объектов в условиях ДТВ.

Необходимо различать понятия «оценка» и «оценивание».

Под «оцениваем эффективности» понимается нахождение качественно лучшего варианта решения и сравнение его с одним из возможных вариантов – тем, который оценивается.

Как видно из определений, для прогнозирования (оценивания) живучести объекта необходимо сначала оценить степень его противодиверсионной защищённости (уязвимости). Затем, исходя из результатов оценки защищённости, спрогнозировать возможный состав, цели, задачи и способы действий диверсионно-террористических формирований (групп), а далее на основе известной защищённости (уязвимости) и прогнозируемого характера действий диверсантов, используя данные о составе и возможностях сил и средств охраны и персонала объекта, рассчитать уровни его гипотетической живучести и устойчивости.

Знание результатов такого прогноза поможет аналитику вскрыть все уязвимые участки в системе охраны объекта и предполагаемые последствия от их преодоления; наметить меры по устранению «уязвимых мест»; заранее спланировать адекватные и упреждающие действия сил охраны объекта и решить другие задачи, обеспечивающие сохранение работоспособности (боеспособности) оборудования и персонала. Данная логическая последовательность легла в основу предлагаемого методологического подхода обеспечения безопасности важных экономических объектов на основе прогнозирования уровней их противодиверсионной защищённости и живучести в условиях реализации угрозы ДТВ.

Целесообразность принятия данного подхода наглядно показана на рисунке 1. Из него видно, что для получения достоверных результатов при оценке уровней противодиверсионной защищённости (уязвимости), живучести и устойчивости объектов необходим комплексный, системный подход к оценке всех факторов, влияющих на их состояние. При этом игнорирование хотя бы одного из них ведёт к снижению точности вычислений, понижает достоверность результатов и, в конечном счёте, не позволяет обосновать адекватную систему охраны, необходимую для обеспечения безопасности функционирования объекта.

Важно подчеркнуть, что отраженные на рисунке 1 понятия, такие как «эффективность противодиверсионной защиты (охраны)», «защищённость (уязвимость)», «живучесть» и «устойчивость» работы объекта тесным образом взаимосвязаны. Все они обладают признаками системности, обобщённости и в значительной мере иерархически связаны между собой по признаку индукции и по логике вычисления соответствующих показателей, характеризующих количественно-качественную меру их измерения.

Противодиверсионная устойчивость объекта достигается при условии, если обеспечена его живучесть. В свою очередь живучесть объекта в условиях диверсионно-террористического (криминального) воздействия обеспечивается в случае, когда обеспечены определённые уровни его противодиверсионной защищённости (уязвимости) на основе эффективного применения сил и средств охраны. При достижении определённого уровня эффективности охраны обеспечивается безопасность функционирования объекта.

Таким образом, исследование по обеспечению безопасности экономических объектов необходимо проводить комплексно, оценивая множество факторов и показателей, что требует в качестве методологической основы его проведения выбрать системный подход, а основными методами исследования – методы системного анализа и исследования операций.

Научная организация системы охраны важных экономических объектов

Организация какого-либо процесса, в том числе и проектирования системы охраны, предполагает создание условий для эффективной реализации целей системы, бесперебойного и непрерывного ее функционирования в различных условиях обстановки.

Организовать – это значит: а) создать новую систему там, где ее ранее не было; б) улучшить состояние уже существующей системы (улучшить ее организационную форму) в соответствии с изменяющимися внутренними и внешними условиями; в) создать условия для эффективного функционирования системы.

Рассмотрим наиболее сложный вариант процедуры организации системы охраны – при ее первоначальном создании (вариант «а»). Можно выделить следующие основные этапы и элементы процесса научной организации системы охраны.

Подготовительный (информационно-аналитический) этап.

Этап включает проведение комплекса мероприятий по уяснению задачи, всесторонней подготовке необходимой (релевантной) исходной информации для последующего исследования, определению целей, задач и структуры исследования, разработке (выбору) соответствующего научно-методического аппарата и др.

Основными элементами процесса организации на этом этапе являются:

1. Сбор, обобщение, анализ и систематизация необходимой информации (данных).
2. Определение (четкое формулирование) назначения системы и диапазона условий ее функционирования.
3. Разработка основных требований к системе и ограничений, соответствующих выбранному диапазону условий ее функционирования.
4. Обоснование методологического подхода к процессу создания системы, то есть структуры, логической организации, методов и средств обоснования ее состава, способов построения, порядка функционирования и всестороннего обеспечения.

5. Разработка (определение) основных методологических концепций и принципов создания и функционирования системы. При необходимости развитие (уточнение) соответствующего понятийного аппарата, обеспечивающего реализацию данных концепций (принципов).

6. Обоснование, выбор, а при необходимости и разработка новых методических средств (методов, моделей, методик), обеспечивающих достижение цели исследования.

7. Разработка «системы целей» («дерева целей») посредством определения генеральной цели функционирования системы охраны с последующей ее декомпозицией на совокупность подцелей более низких уровней иерархии.

8. Каждая выделенная цель «системы целей» достигается в процессе реализации определенных функций, что, в свою очередь, предполагает наличие соответствующих сил и средств, способных выполнять эти функции. Поэтому следующим элементом научной организации является обоснование требуемого набора функций системы и перечня необходимого для их реализации сил и средств, объединенных по целевому признаку в функциональные подсистемы. Решение данных задач осуществляется в процессе последовательной разработки и оценки структурно-функциональной модели создаваемой системы охраны.

9. Определение метода, форм и способов построения системы охраны. Разработка принципиальной модели ее построения. При необходимости могут проводиться и другие мероприятия.

Аналитический этап (всесторонняя оценка обстановки и формулирование выводов, обеспечивающих основу решения).

Этап предполагает проведение следующих мероприятий.

– Прогнозирование (оценка) угрозы диверсионно-террористического воздействия на объект охраны. Представление полученных количественно-качественных результатов оценки в удобной для восприятия таблично-графической форме.

– Оценка состава, состояния, обеспеченности, обученности, возможностей и способов применения сил и средств, способных выполнять функции охраны объекта на различных этапах эскалации угрозы воздействия. Подготовка необходимых информационно-аналитических данных для оценки соотношения сил и средств противоборствующих сторон (по этапам развития обстановки, направлениям, задачам, рубежам и способам действий).

– Оценка условий расположения и защиты объекта охраны. Разработка и оценки структурно-графической модели объекта охраны.

– Разработка и оценка графических моделей вариантов воздействия диверсионно-террористических (бандитских) формирований на объект охраны. Составление «контуров поражения объекта» и определение адекватных мер противодействия и защиты (зон, районов, направлений и рубежей сосредоточения основных разведывательно-поисковых, охранных и прочих усилий).

– Разработка целесообразных вариантов состава, построения и способов действий исследуемых сил и средств.

Проектно-экономический этап (разработка решения по созданию системы).

Принятие решения заключается в научно обоснованном выборе одной из возможных альтернатив. Поэтому содержанием этапа является оценка эффективности функционирования различных целесообразных вариантов состава, построения и способов применения сил и средств и выбор по результатам оценки рационального варианта, обеспечивающего при уровне эффективности системы не ниже требуемой минимальные издержки (потери) задействованных ресурсов. Результатом мероприятий, проводимых на данном этапе, является выбор рационального варианта организационной (организационно-штатной) структуры, построения и способов применения системы охраны объекта.

В ходе этапа проводятся следующие основные мероприятия.

1. Оценка эффективности целесообразных вариантов системы охраны в условиях реализации угрозы воздействия на объект диверсионно-террористических (бандитских) формирований на базе ранее разработанных структурно-логических и математических (аналитических и имитационных) моделей.

2. Ранжирование исследуемых вариантов по выбранным критериям эффективности и выбор наиболее предпочтительных, обеспечивающих наибольший уровень служебно-боевой эффективности в заданном диапазоне условий обстановки.

3. Оценка экономической эффективности и выбор рационального варианта, обеспечивающего наименьшие затраты людских, материальных, финансовых и прочих ресурсов.

4. При необходимости изменение условий функционирования системы (изменение обстановки) и проверка эффективности системы в более широком диапазоне условий. Выявление «уязвимых мест» системы и рисков, связанных с ними.

5. Принятие решения (при необходимости) по усовершенствованию системы и устранению «уязвимых мест».

6. Повторная оценка эффективности и проверка полученных результатов на их соответствие первоначально разработанной системе требований и целей охраны объекта. Цикл повторного проектирования и анализа продолжается до тех пор, пока результаты анализа не будут указывать на полное соответствие системы охраны целям и задачам защиты объекта.

7. Окончательное принятие решения по созданию системы охраны, его согласование, доведение до всех заинтересованных сторон и документальное оформление в соответствии с существующими требованиями.

На этом собственно научная организация системы охраны объекта заканчивается, и далее проводится практическая организация, заключающаяся в организации взаимодействия, управления, всестороннего обеспечения и решении других практических задач.

Как видно из представленного выше материала, важнейшей частью мероприятий по обоснованию эффективной системы охраны является анализ ее эффективности в широком диапазоне условий функционирования.

Непосредственно процесс анализа эффективной системы охраны включает: определение целей системы и методов их достижения; определение характеристик проекта системы; оценку эффективности выполнения функций системы и ее общей эффективности; проектирование усовершенствований системы, обеспечивающих повышение уровня эффективности и устранение вскрытых недостатков («уязвимых мест»). Содержание и последовательность анализа эффективности системы охраны можно представить в виде определенной блок-схемы, представленной на рисунке 2.

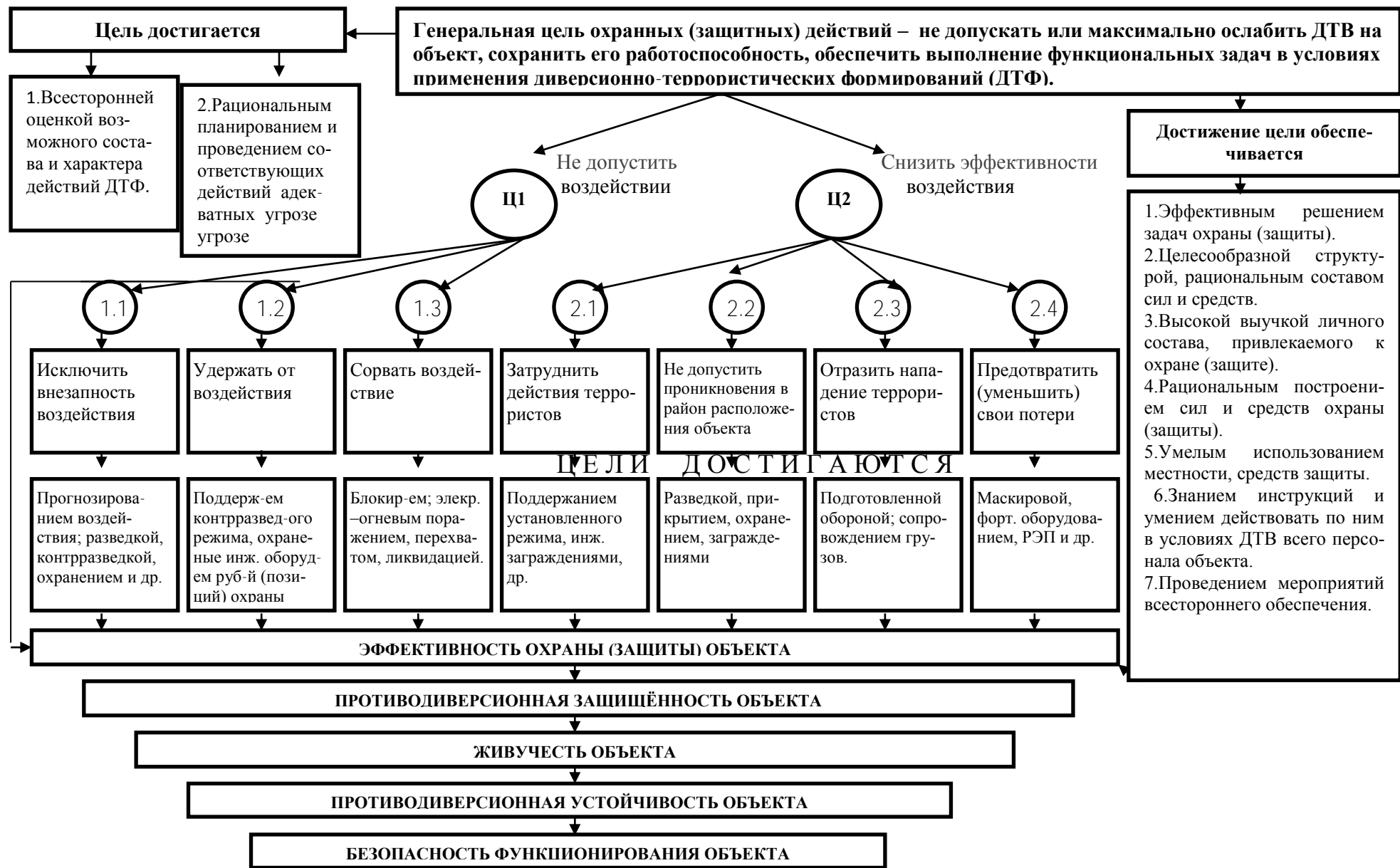


Рисунок 1– Содержание охранных (защитных) действий и их роль в обеспечении безопасности объекта



Рисунок 2 – Структурно-логическая схема содержания и последовательности процесса «анализа эффективности системы охраны объекта»

1. В результате ранее проведенного исследования решена проблемная задача, заключающаяся в разрешении противоречий между практикой, остро нуждающейся в научных рекомендациях по обеспечению безопасности объектов в условиях угрозы диверсионно-террористического воздействия противника и теорией, не имеющей достаточной научной базы для такого обеспечения.

В современных условиях решение данной проблемы имеет особую важность, которая обусловлена резким возрастанием угрозы ДТВ на экономические объекты и связанной с этим потребностью органов управления в штабных методиках, обеспечивающих обоснование решений на защиту территорий и объектов, адекватную степени угрозы.

Главная идея, положенная в основу решения проблемы защиты территорий и объектов от ДТВ, заключается в централизованном объединении усилий различных силовых структур государства и интегрировании выделяемых ими сил и средств в единую систему противодиверсионной защиты (ПДЗ) определенных зон (районов, рубежей) и объектов. Такая система призвана обеспечить в зоне ответственности эффективную нейтрализацию диверсионно-

террористических формирований (ДФФ) и безопасность функционирования всех расположенных в зоне объектов на основе централизации управления и рационализации состава, структуры, построения и способов применения сил и средств ПДЗ. Реализация этой идеи на практике означает возможность обеспечить одновременно как зональную (в общей системе ПДЗ), так и непосредственную защищенность объектов и группировок.

Зональная защищенность обеспечивается за счет создания в определенных зонах защиты, в границах которых расположены соответствующие экономические объекты, определенных группировок сил и средств ПДЗ. Основу их составляют боеготовые формирования ФСБ, МВД, МО и других силовых структур государства, имеющих соответствующую правовую базу, вооружение и специальную подготовку. Эти силы в состоянии обеспечить установление и поддержание в зоне своей ответственности определенного режима, вести активные разведывательно-поисковые, режимно-предупредительные, охранные и др. специальные действия, направленные на выявление и своевременное обезвреживание диверсантов и террористов, а также поддерживать общий порядок в зоне (районе, полосе) ответственности.

Непосредственная защищенность экономических объектов обеспечивается созданием рациональных по составу, построению (эшелонированию) и способам применения имеющихся сил и средств систем их охраны. Основу таких систем составляют штатные и – в угрожаемый период или во время войны - специально выделяемых (привлекаемых) формирования различных силовых структур государства.

Реализация всех предложенных мероприятий (действий) ПДЗ, как показывают результаты математического моделирования, позволит обеспечить требуемые уровни противодиверсионной защищенности и живучести объектов и тем самым обеспечить безопасность их функционирования в условиях угрозы диверсионно-террористического воздействия.

2. Непосредственно процесс проектирования эффективной системы охраны объекта может включать последовательное решение нескольких взаимосвязанных задач. Их содержание и последовательность решения представлены следующим алгоритмом (вариант):

1 – всесторонняя оценка обстановки. Сущность проводимых мероприятий заключается в сборе, обработке, обобщении и анализе исходных данных о составе, состоянии и возможностях диверсионно-террористических формирований, силах и средствах, привлекаемых к охране (защите) объекта, условиях расположения, составе и возможностях персонала и технического оснащения объекта;

2 – оценивание гипотетического состояния противодиверсионной защищенности объекта (то есть возможности противодействия системы охраны без учета рационального состава, времени нападения и способа действий террористов);

3 – оценивание уровня диверсионно-террористической угрозы (в том числе и прогнозирование рационального состава, времени нападения и способов действий террористов, результатов и последствий их воздействия на объект);

4 – оценивание уровня живучести (устойчивости) объекта при условии реализации угрозы ДТВ (проводится при необходимости);

5 – комплексный анализ результатов (данных), полученных в ходе решения предыдущих задач, и выработка предварительного решения по повышению эффективности проводимых охранных мероприятий (структуре, построению и способам применения сил и средств системы охраны);

6 – повторное моделирование обстановки (хода и исхода нападения на объект) с учетом проведения дополнительных охранных (защитных) мероприятий и анализ результатов моделирования (данный цикл повторяется до получения удовлетворительных результатов, обеспечивающих надежность охраны объекта);

7 – принятие итогового решения по обеспечению безопасности объекта (составу, построению и способам применения сил и средств системы охраны), удовлетворяющего всем нормам и требованиям.

Результатом проектирования становится всесторонне обоснованный вариант структуры, состава, построения (эшелонирования) и способов применения сил и средств системы охраны объекта, адекватных уровню диверсионно-террористической угрозы.

3. Для реализации разработанного методологического подхода, отраженного в алгоритме, разработана соответствующая система методов, моделей и методик их применения, составляющая основу научно-методического аппарата исследования.

Теоретическая и практическая значимость полученных результатов. Разработанный научно-методический аппарат позволяет установить закономерности и оценить ожидаемую эффективность процессов, мероприятий и действий, направленных на защиту объектов от диверсантов и террористов, и на этой основе получить научно обоснованные рекомендации по обеспечению их живучести, противодиверсионной устойчивости и в целом безопасности функционирования в условиях прогнозируемого диверсионно-террористического воздействия.

Достоверность полученных результатов обеспечивается применением современных методов исследования и ЭВТ; математическим аппаратом, апробированным в оперативно-тактических (оперативно-тыловых) расчетах; утвержденной нормативно-справочной (исходной) информации.

ВЫВОДЫ

Математические основы разработанного научно-методического аппарата главным источником своего развития имеют достижения, полученные в классических теориях: теории вероятностей, теории исследования операций, теории системного анализа, теории организации, теории поиска и в других известных теориях, чем подтверждается достоверность полученных результатов.

Разработанные методы, модели и методики опробованы на большой статистике практических расчетов и в целом доказали свою адекватность и научную объективность оценок.

Результаты исследования представляют собой относительно новый взгляд на решение проблемы защиты территорий и объектов от ДТВ. Они в целом соответствуют современным условиям и могут быть использованы для углубленного изучения заинтересованными лицами процессов обеспечения и повышения противодиверсионной защищенности, живучести и безопасности функционирования важных экономических объектов в условиях угрозы диверсионно-террористического воздействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Михайлов, А.Г. Методы обоснования системы противодиверсионной защиты тыла объединения (тылового объекта) / А.Г. Михайлов – СПб.: ВАТТ, 2005. – 240 с.
2. Абчук, В.В. Справочник по исследованию операций/ В.В. Абчук [и др.] – М.: Воениздат, 1979. – 368 с.
3. Сурин, Д.В. Аналитические методы оценки защищенности и живучести объектов и комплексов/ Д.В. Сурин - МО РФ, 1996. – 145с.
4. Военный энциклопедический словарь. – М.: Воениздат, 1983. – 864с.
5. Основы математического моделирования /Учебное пособие. – СПб.: ВАТТ, 1996. – 308с.
6. Вентцель, Е.С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология/ Е.С. Вентцель – М.: Наука, 1988. – 208с.
7. Мильнер, Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер – М.:ИНФРА – М, 2007. – 797 с.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ

Г.В. БУЛАХ

к.э.н., доцент кафедры
менеджмента таможенного и страхового сервиса
Санкт-Петербургского государственного
университета сервиса и экономики

Аннотация:

В связи с повышением требований к качеству подготовки выпускника содержание деятельности вуза значительно расширяется. В рамках стратегического управления учебным заведением вопросы мотивации персонала должны становиться приоритетными. Повышение заинтересованности в результатах труда и результативности труда персонала становится одним из важнейших вопросов стратегического управления вузом. Система управления вузом должна быть способна решать задачи мотивирования, одновременно удовлетворять фундаментальные потребности человека в творческом развитии и приобретении нового опыта. При этом особый интерес представляет изучение потребностей в достижении успеха и влияние мотива достижения на поведение человека, а также разработка предложений по усилению мотивации персонала.

Ключевые слова: система управления, мотивация, компетенция, кадровая политика, стратегическое управление, результативность труда.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях развития рынка образовательных услуг и росте конкуренции основой повышения результативности деятельности лежат интенсивные факторы, связанные с перестройкой деятельности вуза как хозяйствующего субъекта на основе информационных, управленческих и финансовых технологий. Система управления вузом будет конкурентоспособной только в том случае, если она создана и развивается на принципах:

1. стратегического управления;
2. менеджмента качества;
3. бюджетирования;
4. информационной интеграции процессов.

Современный успешный вуз, будучи организацией реального сектора экономики, позиционирует себя в сфере образования как прогрессивная организация, также как развивающиеся организации и предприятия в других отраслях экономики [4]. Повышение заинтересованности персонала в результатах труда и результативность труда становятся важнейшими вопросами стратегического развития вуза.

Руководители предприятий, в том числе руководители высших учебных заведений, безуспешно пытаются найти «волшебную кнопку», которая позволит мотивировать персонал. Как показывает практика управленческой деятельности, мотивация персонала учебного заведения зависит от кадровой политики, качества подбора персонала, организационной структуры управления, системы стимулирования персонала, качества организации образовательного процесса, стиля руководства и многих других факторов.

Общетеоретические и практические аспекты состояния и развития системы управления персоналом мотивации труда нашли свое отражение в трудах: Батыгина Б.С., Брагина Н.И., Вересова Н.Н., Веснина В.Р., Генкина Б.М., Девятко И.Ф., Дятлова В.В., Егоршина А.П., Журавлева П.В., Морозова А.В., Оганесяна И.А., Одегова Ю.Г., Пилипенко Н.Н., Пономарева И.П., Травина В.В., Уткина Э.А., Фаткина Л.В., Шахового В.А., Щербакова В.Н. и др.

Вопросы мотивации персонала образовательных учреждений рассмотрены в научных трудах М.Мейера, Богдана Н.Н., Могилевкина Е.А., Пастухова А.Л. и др.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Разработка активной кадровой политики и совершенствование на ее основе всех направлений работы с персоналом в сфере образования это объективная потребность современной модернизации российской системы образования. Понятие «кадровая политика» рассматривают как совокупность принципов, методов, форм и организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание ответственного и высококвалифицированного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом миссии и стратегии развития организации. Отечественный и зарубежный опыт показывают, что кадровая политика является надежным механизмом управления организацией, повышения эффективности ее ресурсов, обеспечения эффективности и устойчивости ее развития в долгосрочной перспективе [1]. Механизм реализации кадровой политики представляет систему планов, норм и норматив, организационных, социальных, экономических мероприятий, направленных на решение кадровых проблем, удовлетворение потребностей организации в персонале и, в конечном счете, на достижение стратегических целей организации. Как известно, стратегическое управление это комплекс процессов, явлений и характеристик, которые отражают приоритетность целей и динамики роста, своевременность действий, анализ последствий управляющих действий, направленных на достижение стратегической цели в управлении персоналом - обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного ППС вуза, а также повышение мотивации и заинтересованности сотрудников в результатах своей деятельности.

Поэтому необходима системная работа по анализу состояния кадрового состава университета в разрезе факультетов, кафедр, отделов, служб; формиро-

ванию резерва возможных претендентов на вакантные должности и оценка их возможностей; сохранению, пополнению и ротации кадров; аттестации и повышению квалификации сотрудников, в том числе научно-педагогических работников.

Кадровая работа - это поддержка следующих ценностей профессии преподавателя высшей школы: склонность к творческому самовыражению через свою профессию, стремление к постоянному совершенствованию процесса преподавания, чувство ответственности за качество преподавания, а также диалоговое взаимодействие преподавателей и руководящего состава высших учебных заведений, прозрачность целей и средств образовательной политики. Внедрение оценки качества труда преподавателей практически во всех вузах РФ будет способствовать повышению качества образовательных услуг и совершенствованию методов управления процессами и персоналом в учебном заведении.

Вуз по своему предназначению является генератором новых знаний в разных областях образовательной и научной деятельности, а в свете кардинально изменившихся экономических условий функционирования субъектов сферы образования, необходима генерация знаний в области достижения успешности вуза.

Современный вуз как сообщество профессионалов способен стать генератором новых знаний, необходимых для результативного развития, как самого вуза, так и отрасли образования в целом. Такие новые знания необходимы, прежде всего, в сфере университетского управления и касаются всех его аспектов, в том числе, стратегии, финансов, маркетинга, развития человеческого или кадрового потенциала вуза [4].

Системе управления вузом необходимо высокоэффективное взаимодействие сотрудников как в части работы с информацией, так и в части организации совместной деятельности. Это возможно при интеграции знания об организации деятельности вуза в целом (миссия, цели, стратегические приоритеты, в соответствии с которыми разработана стратегия развития учебного заведения) и знания о мотивах поведения персонала, как главного ресурса для достижения целей организации.

Знания о мотивах поведения персонала необходимы в связи с формированием новых потребностей рынка труда и рынка образовательных услуг, которые повышают требования к качеству подготовки выпускника вуза и значительно расширяют содержание деятельности персонала вуза. Поэтому вопросы мотивации персонала необходимо рассматривать в рамках стратегического управления учебным заведением.

Повышение заинтересованности в результатах труда и результативности труда персонала становится одним из важнейших вопросов стратегического развития вуза. Система управления вузом должна быть способна решать задачи мотивирования, одновременно удовлетворять фундаментальные потребности человека в творческом развитии и приобретении нового опыта. При этом особый интерес представляет изучение потребностей в достижении успеха и влия-

ние мотива достижения на поведение человека, а также разработка предложений по усилению мотивации персонала.

Как показывает практика, мотивация персонала и удовлетворение его потребностей напрямую зависят от того насколько вовлечен коллектив вуза в процесс стратегического управления в ходе своей индивидуальной, а также совместной деятельности, что в итоге влияет на результативность работы вуза в целом. При разработке системы стимулирования персонала необходимо учитывать значение мотивации в коллективной деятельности, а также наличие обратной связи для получения информации о достижении поставленных целей, а также о корректирующих действиях, если они необходимы. Учебное заведение при этом получает информацию о степени достижения стратегических и тактических целей по удовлетворению потребностей общества, что является целью системы управления организацией.

Д. Маклелланд утверждает что мотивы, т.е. потребности это «результат научения»[3], исходя из этого, система обучения и повышения квалификации должна занимать важное место в системе стратегического управления образовательной организацией, что должно способствовать развитию мотивации и изменению поведения человека в коллективе. При этом необходимо учитывать, что не существует прямой зависимости усиления мотивации персонала после обучения на результативность деятельности человек и организации в целом. Это связано с сопротивлением персонала к инновациям. Любой инновации всегда сопутствует сопротивление. Внутреннее сопротивление вытекает из субъективизма руководства, консерватизма подчиненных, недостаточности информации и низкой степени коммуникативности между отдельными уровнями и подразделениями образовательного учреждения. Внешнее сопротивление оказывают субъекты микросреды, окружающей организацию. Задачей руководителя является нейтрализация этого сопротивления и поиск путей вовлечения персонала в реализацию стратегических планов. Для этого необходимо:

1. реально оценивать ситуацию в организации;
2. создать эффективную систему коммуникаций (сбора и обработки информации)
3. разработать систему коллективного принятия решений и коллективной ответственности с участием руководителей всех уровней;
4. разработать систему стимулирования персонала к творческой деятельности.

Готовность к изменениям вуз должен демонстрировать и последовательно реализовывать на всех уровнях управления, чтобы обеспечить успех своей стратегии развития в современных условиях развития постиндустриального общества.

Консерватизм системы образования играет положительную роль, если оказывает противодействие необдуманым экспериментам и волюнтаристским указаниям. Возможно, именно это позволит сохранить систему образования в условиях радикальной политики проводимой сегодня Минобрнауки РФ. Но консерватизм может стать фактором торможения развития и даже привести к

более серьёзным последствиям, если рассматривать данную проблему в контексте рыночной экономики.

Создание эффективной системы управления в вузе возможно, если существует ясное видение развития организации, определена миссия, обозначена команда единомышленников, создана эффективная организационная структура, сформирована система обучения и повышения квалификации, позволяющая ликвидировать дефицит организационных компетенций персонала вуза. Для повышения эффективности системы управления многие вузы составляют матрицу компетенций для всех категорий персонала вуза и разрабатывают методики оценки сотрудников по уровню владения компетенциями.

Компетенция- это рациональное сочетание способностей, личностных качеств и мотивации персонала [2]. Компетентность персонала – категория динамичная, развивающаяся и может повышаться за счет постоянного обучения, саморазвития и, конечно, мотивации. В. Врум, автор процессуальной теории мотивации (теории ожидания) рассматривает результативность как функцию от умелой мотивации компетенции. Поэтому для повышения эффективности деятельности организации необходимо развивать компетенции каждого работника и совершенствовать формы мотивации труда. Компетенции можно развивать в процессе обучения как в системе формального, так и неформального образования (на рабочем месте, жизненный опыт и пр.).

Поскольку компетенции реализуются через деятельность, в их оценке необходимо учитывать влияние таких факторов, как характер, поведение, мотивы, ценности, способности, возможности, сложность выполняемой работы, факторы внешней среды.

При оценке компетентности всех групп персонала мы сравниваем:

- способности (уровень образования, профессиональные навыки, опыт работы в определенной сфере и т.д.);
- личностные качества (инициативность, коммуникабельность, надежность и т.п.);
- мотивация персонала (круг профессиональных и личных интересов, стремление сделать карьеру и т.д.).

Компетентность является основой системы обучения и повышения квалификации, при которой каждый сотрудник может улучшить качество своей работы, что приводит к саморазвитию, а достигнутые результаты приносят моральное удовлетворение. С другой стороны, целью обучения является подготовка к более ответственной и интересной работе, а также к продвижению по службе.

Выбор критериев оценки результативности зависит от его принадлежности к той или иной категории работника. Как правило, критериев оценки должно быть не более 5-6 [2].

Как пример, рассмотрим модель компетенций для ППС вуза, предложенную А.А. Дульзон и О.М. Васильевой. В ней выделяют три вида компетенций: компетенции, характеризующие человека как личность, субъект деятельности и общения, компетенции, обеспечивающие социальное взаимодействие человека и социальной сферы и компетенции, обеспечивающие деятельность человека. Для дру-

гих групп персонала вуза можно составить свои модели. Представленные компетенции могут расширяться и детализироваться исходя из специфики должностных и функциональных обязанностей. В профессиональных знаниях и навыках очень высока специфика для каждой должности и компетенции в ней практически идентичны выполняемым должностным обязанностям. На каждого работника следует составить лист оценки уровня владения компетенциями, пример которого представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка умений и навыков для успешной работы в избранной сфере профессиональной деятельности

Компетенции	Оценка уровня владения (0-5)	Комментарий
– Профессионально-педагогические компетенции:		
- глубокое знание предмета		
- знание последних мировых достижений по преподаваемой дисциплине		
- владение проектным менеджментом		
- владение основами педагогики		
– Профессионально-личностные компетенции		
- умение владеть аудиторией		
- навыки сочетания требовательности с доброжелательностью		
.....		
– Владение методологией и методикой создания учебных, учебно-методических и др. материалов.		
– Лекторское мастерство.		
– Умение и навыки организации учебной аудиторной и внеаудиторной групповой и индивидуальной деятельности		
– Навыки и готовность к научной деятельности в своей сфере.		
- готовность участвовать в исследовательских проектах		
- навыки публикаций материалов научной работы		

Сопоставление наборов требований к знаниям, умениям, навыкам и способностям с имеющимися компетенциями по всем кадровым группам дает представление о работниках, которые соответствуют требованиям к кадровому потенциалу в соответствии со стратегическими задачами вуза. На основании этих сопоставлений и полученных результатов оценки работников разрабатываются программы развития персонала, а также индивидуальные планы обучения и повышения квалификации сотрудников, а также планы самообразования. Особенностью управления в вузах является многоплановость деятельности сотрудников, которые могут заниматься и образовательной, и научной, и административной деятельностью одновременно. Это создает дополнительные сложности в организации процессов управления в вузе. Невозможность реализации у персонала имеющихся компетенций может привести к негативным последствиям в деятельности персонала. В интеллектуальной сфере возможно снижение способности к самостоятельному мышлению и принятию решений; в нравственной сфере может возникнуть при-

тупление профессионального долга - человек теряет верное представление о нравственном смысле своей деятельности, в результате появляется формальный подход к работе или использование профессиональной деятельности в своих целях, стремление переложить ответственность на других; в эмоциональной сфере возникает развитие ощущения эмоциональной внутренней неуравновешенности, конфликтность; в профессиональной сфере появляется недостаточная компетентность, стремление избежать ответственности; неспособность к решению новых профессиональных задач.

Достижение стратегических целей управления требует модернизации всей системы управления человеческими ресурсами в вузе, применение инновационных методов управления. Необходимо создание такой системы управления, которая учитывала бы особенности различных категорий персонала. На творческих работников следует влиять косвенно, заменяя традиционное администрирование реализацией стилей руководства, предполагающих соучастие, признание личных заслуг конкретных сотрудников, гласность результатов деятельности, предоставление информации для самооценки.

ВЫВОДЫ

Оптимальным для вузов является сочетание комплекса стимулирующих воздействий и мотивационного управления персоналом, при базовом характере мотивационной политики. Такая система может реализовываться организациями, в которых уже сформирована корпоративная культура при наличии поддержки этой культуры справедливым механизмом распределения материальных благ организации. Корпоративная культура, включающая в себя механизмы управления мотивацией персонала, куда более прочное основание, чем материальное стимулирование. Формирование корпоративной культуры должно стать неотъемлемой частью стратегического и оперативного управления и постоянно находиться в поле зрения высшего руководства вуза.

Таким образом, для эффективной деятельности образовательного учреждения требуется разработка такой системы управления, которая способствовала бы реализации стратегической цели и задач вуза. Основу системы управления вуза в настоящее время составляют возрастающая роль личности сотрудников, знание их мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед вузами. Процесс управления человеческим капиталом будет эффективен лишь в том случае, когда имеется стратегия, а также взаимосвязь между стратегией, политикой и системой управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимиров, А.И. О кадровой политике в вузе/ А.И.Владимиров // Выпуск 9.-2011.- С.4
2. Корнюшин, В.Ю. Основы управления персоналом/ В.Ю. Корнюшин - М.:МИЭМП, 2010.- С.241
3. Макклелланд, Д. Мотивация человека/ Д. Макклелланд - СПб.: Питер, 2007. - С.661

4. Уварова, Т.Г. Проблемы развития человеческого потенциала вуза в системе менеджмента/ Т.Г. Уварова // Современные наукоемкие технологии. – 2008. – № 1 – С. 58-60

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ КОМПЛЕКСНОМ ОСВОЕНИИ ТЕРРИТОРИИ

С.В. БАБЕНКО

Г.В. БАБЕНКО

Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики
(СПбГУСЭ), 191018, Санкт-Петербург, ул. Кавалергардская, 7

Аннотация:

Выполнение инвестиционно-строительных проектов комплексного освоения территории в городской агломерации происходит в условиях воздействия разнообразных рисков. В статье предложена экономико-математическая модель управления рисками при их реализации. Программа «Управление рисками при строительстве (реконструкции) объектов, входящих в проекты комплексного освоения территории в городской агломерации», разработанная на основе предложенного алгоритма, позволит органам управления процессом строительства (реконструкции) зданий реализовать ее на практике.

Ключевые слова. Классификация рисков, имитационная модель, экспертный метод

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиционный проект комплексного освоения территории в городской агломерации представляет собой систему, которая образована из большого количества элементов, взаимодействующих друг с другом и с внешней средой. Характер этого взаимодействия достаточно сложен и не всегда полно и достоверно известен всем участникам проекта: условия внешнего и внутреннего окружения проекта непрерывно изменяются, в каждом из элементов проекта могут произойти разнообразные непредвиденные события, связанные с возможностью возникновения неблагоприятных ситуаций, которые могут привести к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта. Учет данных особенностей закономерно обуславливает то, что риски являются объективными постоянно действующими факторами на стадии разработки и реализации проектов реконструкции объектов, поэтому их оценка является одной из важных задач.

Основоположниками идей оценки и диагностики рисков, а также управления рисками признано считать зарубежных исследователей – А. Смита, А.Х. Уиллета, Ф. Найта, Г. Марковица, Е.Ф. Бригема, В. Фальцмана, У. Джека, О. Моргенштерна, Дж. Фон Неймана, Ф. Блэка, и др.

Следует отметить, что в методике различаются понятия «риск» и «неопределенность». Понятие риск связано с такими ситуациями, в которых может быть оценено наступление неблагоприятных событий с определенной степенью вероятности. Ситуации, при которых невозможно установить вероятность про-

явления различных событий и предвидеть способы устранения их негативных последствий, называют ситуациями неопределенности.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Возникновение рисков связано с влиянием внешних и внутренних факторов (причин) возникновения рисков.

Под факторами (причинами) возникновения рисков автор понимает незапланированные события, которые могут осуществиться с определенной степенью вероятности и оказать отрицательное воздействие на процесс разработки и реализации проекта комплексного освоения территории [1].

Классификация рисков и факторов (причин) их возникновения является основой для их оценки (табл. 1).

Таблица 1 - Классификация рисков при комплексном освоении территории в городской агломерации

a.i.1. Группы рисков	a.i.2. Причины возникновения рисков
1. Политические	1.1. недостатки в работе органов законодательной власти; 1.2. то же исполнительной власти
2. Финансово-экономические	2.1. колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов; 2.2. инфляция; 2.3. недостоверная информация о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников (возможность неплатежей, срывов договорных обязательств и т.п.); 2.4. недостаточное финансирование проекта; 2.5. неполнота или неточность экономических расчетов при технико-экономического обосновании проектных решений
3. Технические	5.1. ошибки в проектно-сметной документации; 5.2. недостаточный уровень применения технологий компьютерного проектирования; 5.3. низкий уровень применения ресурсосберегающих технологий; 5.4. неквалифицированные исполнители; 5.5. несвоевременная поставка материалов, машин и оборудования при реализации проекта; 5.6. отказ оборудования; 5.7. повреждение строительных конструкций и инженерных сетей при реализации проекта
4. Организационно-технологические	4.1. нарушение сроков выполнения работ; 4.2. недостаточный уровень применения современных технологий при разработке проектов
5. Социальные	3.1. коррупция; 3.2. этнические и религиозные конфликты; 3.3. вандализм, терроризм, саботаж; 3.4. безработица
6. Правовые	7.1. недостатки законодательной базы; 7.2. нарушение договорных обязательств; 7.3. неправильное оформление юридических прав собственности на земельный участок, разрешения на реконструкцию и строительство
7. Экологические	6.1. неблагоприятная экологическая обстановка (загрязнение атмосферы, почвы, воды); 6.2. природные катаклизмы (наводнения, ураганы и др.)

Рассмотрим основные методы, рекомендуемые международной и отечественной практикой для оценки рисков.

Статистический метод оценки рисков основан на применении аппарата математической статистики. В основе его лежит измерение таких параметров рискового события, как дисперсия, среднеквадратическое отклонение, коэффициенты вариации и корреляции. Основным недостатком этого метода являются громоздкие вычисления значений среднеквадратического отклонения результирующих показателей.

Метод экспертных оценок представляет собой комплекс логических и математических процедур, направленных на получение заключения эксперта по определенному кругу вопросов. Главным его преимуществом является возможность использования для выбора оптимальных проектных решений опыта и интуиции компетентного специалиста [2]. Применение этого метода может быть затруднено привлечением независимых, компетентных экспертов и субъективностью оценок.

Рис. 1 - Имитационная модель управления рисками при реализации проектов комплексного освоения территории в городской агломерации (начало)

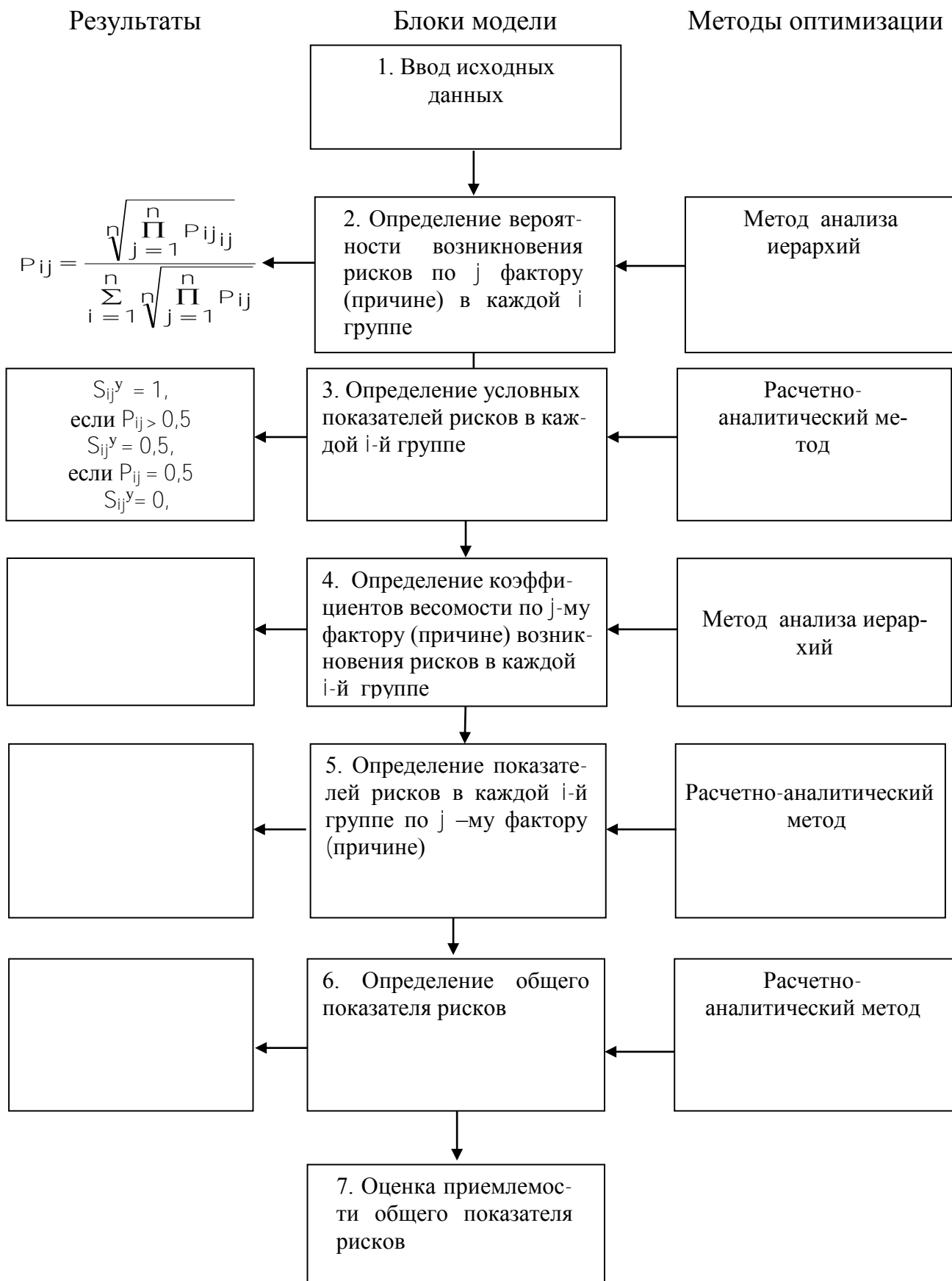


Рис. 1 - Имитационная модель управления рисками при реализации проектов комплексного освоения территории в городской агломерации (продолжение)

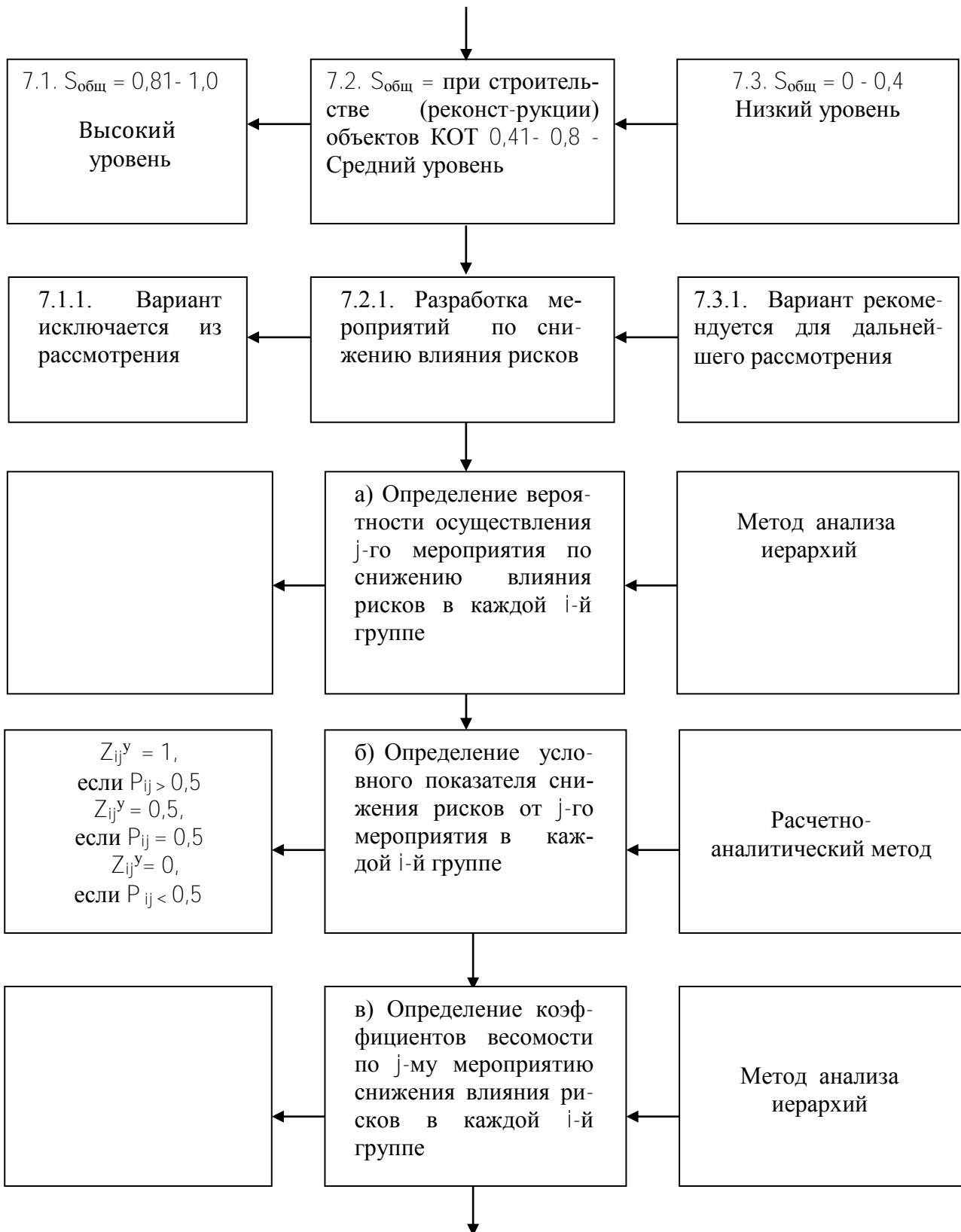
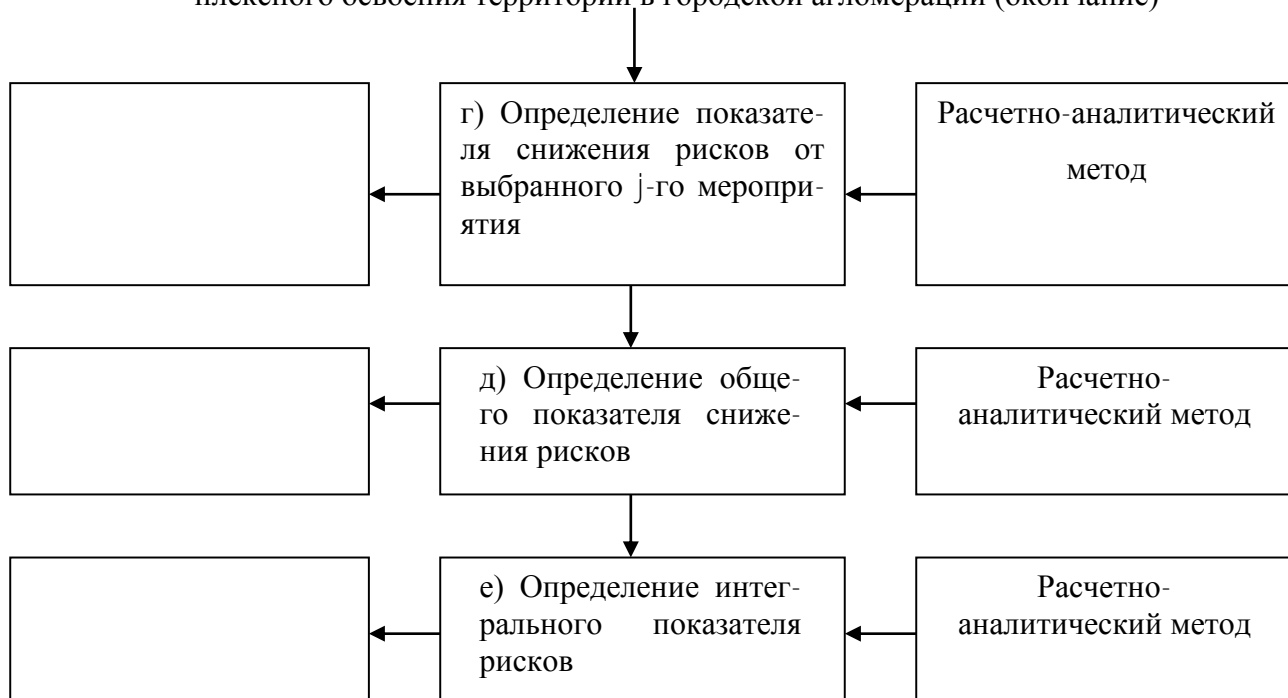


Рис. 1 - Имитационная модель управления рисками при реализации проектов комплексного освоения территории в городской агломерации (окончание)



Метод «дерева решений» используется для оценки рисков проекта, имеющего ограниченное число вариантов исхода событий. Он применяется в тех случаях, когда принимаемое решение на текущем этапе существенно зависит от результатов предыдущего. Основным его недостатком является резкое возрастание объема вычислений при переборе возможных вариантов.

В основе анализе вероятностных распределений денежных потоков лежит измерение математического ожидания и стандартного отклонения чистого дисконтированного дохода инвестиционного проекта на основании прогнозной величины и распределения вероятностей текущего сальдо денежных потоков. Основным недостатком этого метода является его высокий субъективизм.

На основе анализа методов оценки рисков автором разработана имитационная модель управления рисками при реализации проектов комплексного освоения территории в городской агломерации (рис. 1).

Для определения вероятности возникновения факторов (причин) рисков автор использовал метод анализа иерархий Т. Саати. Для этого было создано две группы экспертов по 10 человек, в состав которых вошли:

специалисты проектных организаций в области проектирования объектов, входящих в проект комплексного освоения территории в мегаполисе;

специалисты организаций, осуществляющих техническую эксплуатацию объектов, входящих в проект комплексного освоения территории в мегаполисе;

работники НИИ, осуществляющие разработки новых технологий строительства объектов, входящих в проект комплексного освоения территории в мегаполисе;

специалисты инвестиционных и строительных компаний, осуществляющие строительство объектов, входящих в проект комплексного освоения территории в мегаполисе.

Достоверность результатов экспертной оценки зависит от количества привлекаемых специалистов и их компетентности, которая, в свою очередь, определяется такими качествами экспертов, как информированность, креативность, конформизм, конструктивность, аналитичность, широта мышления, самокритичность, интуиция и др. Существует множество методов определения компетентности привлекаемых экспертов, самыми распространенными являются самооценка и оценка другими экспертами.

Коэффициенты весомости факторов (причин) возникновения рисков по их видам (F_i) и по каждому фактору (причине) каждого вида (F_{ij}) определяются экспертами путем открытого группового обсуждения по 9-балльной шкале оценок, которые переводятся затем в относительные единицы.

Согласно теории квалиметрии значения коэффициентов весомости должны соответствовать следующим условиям: $0 \leq F_i \leq 1$, $0 \leq F_{ij} \leq 1$.

Алгоритм применения метода анализа иерархий при оценке эффективности представлен во второй главе диссертации.

Результаты расчетов коэффициентов весомости факторов (причин) возникновения рисков по их видам (F_i) и по каждому фактору (причине) каждого вида (F_{ij}) приведены в табл. 2.

Таблица 2 - Коэффициенты весомости факторов (причин) возникновения рисков

a.i.3. Группы факторов (причин) возникновения рисков	a.i.4. Значения коэффициентов весомости групп факторов (причин) возникновения рисков	a.i.5. Факторы (причины) возникновения рисков	a.i.6. Значения коэффициентов весомости факторов (причин) возникновения рисков в каждой группе
1. Политические	$F_{ин} = 0,10$	1.1. недостатки в работе органов законодательной власти; 1.2. то же исполнительной власти	0,4 0,6
2. Финансово-экономические	$F_{ф} = 0,30$	2.1. колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов; 2.2. инфляция; 2.3. недостоверная информация о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников (возможность неплатежей, срывов договорных обязательств и т.п.); 2.4. недостаточное финансирование проекта; 2.5. неполнота или неточность экономических расчетов при технико-экономическом обосновании проектных решений	0,22 0,25 0,18 0,25 0,10
3. Технические	$F_{т} = 0,15$	5.1. ошибки в проектно-сметной документации; 5.2. недостаточный уровень применения технологич компьютерного проектирования; 5.3. низкий уровень применения ресурсосберегающих технологий; 5.4. неквалифицированные исполнители; 5.5. несвоевременная поставка материалов, машин и оборудования при реализации проекта; 5.6. отказ оборудования; 5.7. повреждение строительных конструкций и инженерных сетей при реконструкции жилых домов	0,10 0,25 0,2 0,1 0,20 0,11 0,04
4. Организационно-технологические	$F_{ю} = 0,20$	4.1. нарушение сроков выполнения работ; 4.2. недостаточный уровень применения современных технологий при разработке проектов	0,4 0,6
5. Социальные	$F_{с} = 0,05$	3.1. коррупция; 3.2. этнические и религиозные конфликты; 3.3. вандализм, терроризм, саботаж; 3.4. безработица	0,5 0,1 0,1 0,5
6. Правовые	$F_{п} = 0,05$	7.1. недостатки законодательной базы; 7.2. нарушение договорных обязательств; 7.3. неправильное оформление юридических прав: собственности на земельный участок, разрешения на реконструкцию, снос и строительство объектов	0,4 0,5 0,1
7. Экологические	$F_{э} = 0,15$	6.1. неблагоприятная экологическая обстановка (загрязнение атмосферы, почвы, воды); 6.2. природные катаклизмы (наводнения, ураганы)	0,80 0,20

Показатель риска (S_{ji}) по каждому j -му фактору (причине) i -ого вида риска определяются следующим образом:

$$S_{ij} = F_{ij} P_{ij} S_{зад.ij} \quad (1)$$

где F_{ij} – коэффициент весомости j -ого фактора (причины) возникновения риска i -го вида;

P_{ij} – вероятность возникновения риска i -го вида под влиянием j -ого фактора (причины);

$S_{\text{усл. } ij}$ – условный показатель риска i -го вида, возникшего под влиянием j -ого фактора (причины).

а.і.7.а. Значение условного показателя риска i -го вида, возникшего под влиянием j -ого фактора (причины) определяется согласно следующим соотношениям:

$$S_{\text{зад. } ij} = 1, \text{ если } P_{ij} \leq 0,5$$

$$S_{\text{зад. } ij} = 0,5, \text{ если } P_{ij} = 0,5 \quad (2)$$

$$S_{\text{зад. } ij} = 0, \text{ если } P_{ij} > 0,5$$

Показатель проектных рисков (S_i) по каждому i -му виду определяется следующим образом:

$$S_i = \sum_{j=1}^{k_{ij}} S_{ij} \quad (3)$$

где $j = 1, 2, \dots, k_j$ – количество факторов (причин) возникновения рисков i -го вида.

Общий показатель рисков ($S_{\text{общ}}$) определяется по следующей формуле:

$$S_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^{m_i} S_i \quad (4)$$

при

$$\sum_{m=1}^{m_i} F_i = 1 \quad (5)$$

Далее осуществляется оценка приемлемости общего показателя рисков по следующей схеме:

0 - 0,4 – низкий уровень;

0,41 - 0,8 – средний уровень;

0,81 - 1,0 – высокий уровень.

Варианты с высоким уровнем влияния рисков исключаются из рассмотрения в числе других альтернативных вариантов, так как разработка мероприятий по их снижению требует значительных затрат. Для вариантов со средним уровнем влияния рисков разрабатываются мероприятия по их снижению, которые при незначительных затратах существенно снижают риск [3].

Для каждого вида мероприятий по снижению риска i -го вида определяются коэффициенты весомости по той же методике, что и коэффициенты весомости факторов (причин) возникновения рисков (табл. 3).

Таблица 3 -Значения коэффициентов весомости мероприятий по снижению рисков

№ п/п	Наименование мероприятия	Значения коэффициентов весомости
1.	Создание специального резервного фонда проекта для покрытия возможных убытков – самострахование	0,5
2.	Проведение дополнительной технической экспертизы проекта	0,10
3.	Страхование проектных рисков	0,14
4.	Установление юридической ответственности участников проекта	0,05
5.	Прогнозирование непредвиденных событий	0,15
6.	Проведение мониторинга	0,05
7.	Контроль за ходом реализации проекта	0,01

Показатель снижения рисков i -го вида по каждому j -му фактору (причине) от проводимого j -го мероприятия (Z_{ji}) определяется следующим образом:

$$a.ii. \quad Z_{ji} = F_{ij}^m P_{ij} Z_{зад.ij} \quad (6)$$

где F_{ij}^m – коэффициент весомости j -го мероприятия по снижению рисков i -го вида;

P_{ij} – вероятность осуществления j -го мероприятия по снижению рисков i -го вида;

$Z_{усл.ij}$ – условный показатель снижения рисков i -го вида возникших под влиянием j -го фактора (причины).

7. Показатель снижения рисков по каждому i -му виду от всех мероприятий (Z_i) определяется по формуле:

$$Z_i = \sum_{j=1}^k Z_j \quad (7)$$

где $i = 1, 2, \dots, k$ – количество мер в i -й группе.

Общий показатель снижения рисков ($Z_{общ.}$) определяется по следующей формуле:

$$Z_{общ} = \sum_{i=1}^m Z_i \quad (8)$$

где $i = 1, 2, \dots, m$ – количество видов мероприятий по снижению рисков.

Интегральный показатель рисков с учетом реализации мероприятий по снижению их влияния определяется по следующей формуле:

$$I_{общ} = S_{общ} - Z_{общ} \quad (9)$$

Мероприятия по снижению рисков считаются достигнутыми, если выполняется следующее условие:

$$I_{общ} \leq 0,5 \quad (10)$$

ВЫВОДЫ

В соответствии с предложенным алгоритмом целесообразно разработать программу «Управление рисками при строительстве (реконструкции) объектов, входящих в проекты комплексного освоения территории в городской агломера-

ции», позволяющую органам управления процессом строительства (реконструкции) зданий реализовать ее на практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бачкай Т., Месена Д. Хозяйственный риск и методы его измерения. М. - 1999. – С. 364
2. Колганов М.. Особенности предпринимательства в переходной экономике// Экономист 2004, №1, с. 77 - 82.
3. Эффективность реконструкции жилых зданий [эл.ресурс]/ Режим доступа: http://www.mirrabort.com/subjects/subject_9546503.html

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

УДК 330.138

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ИЗМЕРЕНИЮ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ СЫВОРОТКИ МОЛОЧНОЙ

Е.И. БАХМАТОВА

аспирант Белорусского национального технического университета,
факультета технологий управления и гуманитаризации

Аннотация:

В статье обозначена ключевая роль показателя добавленной стоимости в оценке глубины и комплексности переработки сыворотки молочной. Исследованы теоретические подходы к определению содержания категории «добавленная стоимость». Проанализированы методологические подходы к измерению добавленной стоимости, систематизированы показатели оценки. В результате сформулированы практические рекомендации по оценке добавленной стоимости готовой продукции на основе сыворотки молочной в Республике Беларусь.

ВВЕДЕНИЕ

Сыворотка молочная представляет собой побочный продукт производства твердых и мягких сыров, творога. Разработка направлений переработки сыворотки молочной в продукты с высокой добавленной стоимостью приобретает все большую актуальность, что обусловлено следующими факторами:

- открывающиеся перспективы производства высокотехнологичной продукции, востребованной на мировых рынках;
- уникальные возможности для импортозамещения в пищевой и фармацевтической отраслях промышленности;
- интенсивное развитие мирового рынка функционального питания;
- решение значительной части экологических проблем;
- содействие реализации концепции устойчивого развития в условиях повышения дефицита сырья;
- повышение коммерческой эффективности работы предприятий молочной отрасли.

В Республике Беларусь значительное количество сыворотки молочной теряется по следующим причинам:

- не соблюдение нормативов сбора сыворотки, что приводит к небрежному ее использованию;
- отсутствие приспособлений для сбора на промежуточных этапах производственного процесса;
- отсутствие строгого учета и контроля объемов выработки и расхода ресурсов сыворотки;

- отсутствие производственных мощностей по обработке и переработке сыворотки на малых и средних предприятиях.

Бесхозяйственное отношение к использованию сыворотки молочной в большей степени объясняется недостаточной экономической заинтересованностью предприятий в эффективной переработке данного ресурса. В этой связи согласимся с высказыванием Марка Дженнера, главного экономиста WAEES, который утверждает, что «проблема комплексного использования сырья – это, прежде всего, проблема обеспечения эффективности и доходности, а не экологического равновесия». [1]

Таким образом, проблема переработки сыворотки молочной непосредственно связана с рациональным, экономически выгодным использованием получаемых из нее продуктов. Экологическая составляющая проблемы носит второстепенный характер. Следовательно, государственное регулирование в этой сфере должно быть в меньшей степени направлено на повышение ставок экологического налога и формирование социальной ответственности в области бережливого отношения к окружающей среде, и, в большей степени, на: стимулирование инновационной деятельности в направлении поиска и разработки новых технологий глубокой переработки и комплексного использования вторичного молочного сырья; проведение маркетинговых исследований и развитие рынка продуктов на основе вторичных молочных ресурсов; непрерывный поиск путей экономически обоснованного инвестирования в модернизацию оборудования и технологий переработки, обучение персонала.

В этих же направлениях должна быть сконцентрирована работа эффективного собственника. В противном случае, необходимость переработки комплексных продуктов и в дальнейшем будет рассматриваться как бесполезная трата сил, времени и денег с целью формального обеспечения выполнения доводимых показателей.

Эффективность переработки сыворотки молочной зависит, в первую очередь, от глубины и комплексности ее использования. Повышение глубины и комплексности переработки сыворотки молочной обеспечивается за счет приращения добавленной стоимости продукции на ее основе. Для оценки объективной истинности тенденций приращения или снижения добавленной стоимости первостепенное значение имеет выбор метода ее измерения. Исследование перспектив повышения добавленной стоимости продукции на основе вторичного молочного сырья не может проводиться без обоснования выбора метода оценки рассматриваемого показателя.

На сегодняшний день в экономической практике Республики Беларусь добавленная стоимость продуктов на основе вторичного молочного сырья не оценивается. Соответственно, отсутствует какая-либо методологическая база оценки. Общепринятые подходы к оценке также отсутствуют и в мировой практике.

В этой связи, особую актуальность приобретает необходимость исследования известных теоретических подходов к определению сущности категории «добавленная стоимость» и методологических подходов к ее оценке с целью

формирования на их основе подходящей методики измерения добавленной стоимости продуктов переработки сыворотки молочной.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Категория «добавленная стоимость» относится к числу спорных терминов, относительно смысла и содержания которых у различных авторов нет единого мнения. Известные теоретические подходы к определению категории «добавленная стоимость» систематизированы в виде таблицы 1:

Таблица 1 – Теоретические подходы к определению категории «добавленная стоимость»

№ п/п	Авторы	Вклад в эволюцию категории «добавленная стоимость»
1.	К.Маркс, В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо	Использование термина «прибавочная стоимость» и его толкование на основе трудовой концепции стоимости, то есть стоимости, создаваемой трудом наемных работников, включающей такие основные элементы, как расходы на заработную плату и прибыль, поступающую в распоряжение собственника капитала.
2.	Ж.Б. Сэй	Разработка теории факторов производства, согласно которой добавленную стоимость создают все факторы производства, то есть труд, земля и капитал.
3.	Дж. Б. Кларк	Развитие теории Ж.Б.Сэя и формулирование закона убывающей производительности последовательных затрат, согласно которому при создании добавленной стоимости предельный продукт любого из факторов производства будет уменьшаться, если масштабы вовлечения этого фактора в производство будут расти, но объемы других останутся неизменными. [2]
4.	А. Маршалл	Определение прибыли как разницы между общими поступлениями и процентами на капитал, для обозначения которой, в дальнейшем, в течение некоторого непродолжительного периода времени, использовался термин «остаточный доход».
5.	Дж. Стерн и Б. Стюарт	Популяризация метода оценки эффективности компании с помощью показателя экономической добавленной стоимости (EVA – economic value added), которая, по сути, является аналогом концепции остаточного дохода. [2]
6.	Компания «McKinsey»	Выработка модели денежной добавленной стоимости (Cash Value Added — CVA) с помощью которой предлагалось оценивать добавленную стоимость инвестированного в компанию капитала, рассчитываемую через денежные потоки.
7.	М. Портер	Формулирование концепции цепочки создания ценности как совокупности осуществляемых организацией бизнес процессов, непосредственного участвующих в формировании ценности для потребителя, а также процессов вспомогательного, обслуживающего характера.
8.	Й. и Х. Тзуруми	Для обоснования мотивов и целей существования фирмы предложена модель максимизации добавленной стоимости, под которой понимается разность между продажами компании за определенный период и издержками на товары и услуги, приобретенные у внешних поставщиков. Таким образом, добавленная стоимость включает труд, управление, капитал, затраты и прибыль.[3]
9.	Р. Булыга, П. Кохно	Обоснование концепции интеллектуального капитала, согласно которой максимизация стоимости компании обеспечивается за счет развития ее интеллектуального капитала, под которым авторы понимают собирательное понятие для обозначения всей совокупности элементов неосязаемого (нематериального) потенциала фирмы, а также системы экономических отношений по его использованию для создания стоимости бизнеса. Промышленный и финансовый капитал выступают следствием использования интеллектуального капитала. Согласно данной концепции, величина созданной в компании добавленной стоимости приравнивается к стоимости ее интеллектуального капитала. [4]

Примечание – Литературный источник: собственная разработка.

На базе различного рода теорий добавленной стоимости возникли и получили развитие некоторые методологические подходы к количественной и качественной оценке данной категории.

Современные методологические подходы к оценке добавленной стоимости систематизированы в виде перечня абсолютных, относительных и качественных показателей, представленных в таблице 2:

Таблица 2 – Система показателей оценки добавленной стоимости

Теоретическая база	Показатели	Направления использования
Группа абсолютных показателей		
Трудовая теория стоимости и концепция факторов производства Ж.Б.Сэя	Валовая добавленная стоимость	Макроэкономические показатели, широко используемые в статистике, в Системе национальных счетов. Оценивают результативность труда, характеризуют интенсивность экономического роста.
	Чистая добавленная стоимость	
Теория остаточного дохода, эволюционировавшая в концепции EVA, CVA	Экономическая добавленная стоимость	Внутрикорпоративные показатели оценки тенденций изменения рыночной стоимости компании и эффективности инвестирования капитала. В зарубежной практике рассматриваются в качестве основополагающих критериев при разработке стратегических решений в области управления стоимостью бизнеса.
	Денежная добавленная стоимость	
	Акционерная добавленная стоимость	
	Рыночная добавленная стоимость	
Японская модель максимизации добавленной стоимости	Добавленная стоимость (value added)	Оценивает эффективность реализации фирмой долгосрочной концепции максимизации выгоды всех ее участников: управляющих, рабочих, поставщиков и акционеров.
Группа относительных показателей		
Японская модель максимизации добавленной стоимости	Отношение добавленной стоимости к общим активам компании	Характеризует продуктивность фирмы в целом. [3]
	Отношение добавленной стоимости к основным (постоянным) активам компании	Служит показателем продуктивности технических средств фирмы. [3]
	Отношение добавленной стоимости к численности персонала	Служит показателем продуктивности персонала фирмы. [3]
Группа качественных показателей		
Концепция цепочки создания ценности	Иерархия бизнес процессов	Качественные показатели оценки добавленной стоимости. Оценивают эффективность совокупности процессов, формирующих ценность для клиента (первичные процессы) и процессов, не участвующих непосредственным образом в формировании ценности (вторичные процессы), а также прогрессивность технологий производства.[5]
	Уровень технологии	
Концепция интеллектуального капитала	Коэффициент Тобина	Интегральный показатель стоимостной оценки величины интеллектуального капитала.

Примечание – Литературный источник: собственная разработка.

Из таблицы 2 следует, что абсолютные показатели оценки добавленной стоимости на основе теории трудовой стоимости, концепции факторов производства и теории остаточного дохода могут использоваться только на макро-

или микро-уровне с целью определения размера или с целью анализа динамики прибавочного продукта, создаваемого, соответственно, в масштабах страны, отрасли, региона или отдельной организации. Однако данные показатели неприменимы в отношении конкретного вида продукции (товара, работы или услуги).

Оценка возможности применения представленных в таблице 2 относительных и качественных показателей для измерения величины добавленной стоимости готовой продукции на основе сывортки молочной требует дополнительного анализа.

Формирование практических рекомендаций по оценке величины добавленной стоимости готовой продукции на основе сывортки молочной

Наибольший интерес в контексте измерения размера добавленной стоимости продуктов переработки сывортки молочной представляют охарактеризованные в таблице 2 относительные и качественные показатели оценки, а также абсолютный показатель добавленной стоимости на основе японской модели стратегического управления поведением фирмы. Данный вывод обусловлен невозможностью применения иных перечисленных в таблице 2 показателей, которые, как уже было отмечено выше, могут применяться только для оценки всего объема прибавочного продукта, создаваемого в масштабах страны, отрасли, региона или отдельной организации и неприменимы в отношении конкретного вида продукции (товара, работы или услуги).

Добавленная стоимость на основе японской модели может применяться к оценке прибавочной стоимости конкретного вида продукции. Аналогом данного показателя является валовая добавленная стоимость, рассчитываемая экономистами отдельных организаций Республики Беларусь в целях формирования статистической информации о деятельности организации. На микро-уровне валовая добавленная стоимость рассчитывается по организации в целом и в разрезе отдельных ассортиментных позиций по формуле:

$$AAN = A\dot{\sigma}\acute{\sigma}\acute{\sigma}\acute{\sigma} - I\zeta \quad (1)$$

Где AAN – это валовая добавленная стоимость организации или ассортиментной позиции;

$A\dot{\sigma}\acute{\sigma}\acute{\sigma}\acute{\sigma}$ – это выручка от реализации готовой продукции (товаров, услуг, работ) без НДС;

$I\zeta$ – материальные затраты на производство готовой продукции (товаров, услуг, работ).

Показатель валовой добавленной стоимости на микро-уровне привлекает внимание экономистов благодаря простой и понятной технологии расчета. Однако возможности применения данного показателя к оценке добавленной стои-

мости продуктов переработки сыворотки молочной ограничены, что обусловлено рядом факторов.

Во-первых, под материальными затратами на выработку готовой продукции на основе сыворотки молочной понимается стоимость исходного побочного продукта, то есть сыворотки, сформированная на основе учетной цены. Законодательство Республики Беларусь оговаривает только тот факт, что побочная продукция, используемая в производстве, оценивается по пониженной цене исходного материального ресурса. Однако единый грамотный механизм формирования внутренней учетной цены на побочные продукты, к которым относится сыворотка молочная, отсутствует. Отметим, что учетная цена на сыворотку молочную в различных областях Республики Беларусь колеблется в диапазоне от 3 до 50 бел. руб. за тонну ресурса. Таким образом, расчет показателя валовой добавленной стоимости по формуле (1) может привести к тому, что учетная политика организации будет влиять на размер добавленной стоимости продукта переработки сыворотки молочной.

Во-вторых, отпускная цена в отношении многих видов готовой продукции на основе вторичного молочного сырья устанавливается с ориентацией на спрос или уровень конкуренции и не учитывает затраты на производство и реализацию. В основном такие методы ценообразования используются в отношении продуктов, являющихся результатом применения примитивных технологий обработки или переработки исходного сырья (например, сыворотка молочная жидкая пастеризованная, сыворотка молочная сгущенная и др.).

Указанные недостатки снижают достоверность информации получаемой на основе показателя валовой добавленной стоимости, так как потенциальное повышение или снижение данного показателя может быть обусловлено изменением учетной политики организации или конъюнктуры рынка продуктов на основе вторичного молочного сырья, при этом уровень технологии переработки может оставаться неизменным. Данный вывод подтверждает представленный в таблице 3 пример, в котором валовая добавленная стоимость продукта переработки сыворотки молочной двух организаций с аналогичными технологиями переработки отличается на 15,32%:

Таблица 3 – Пример искажения результатов расчета показателя валовой добавленной стоимости продукта переработки сыворотки молочной

№ п/п	Показатель	Организация А	Организация Б	Относительное отклонение, %
1.	Норма расхода сыворотки молочной на производство одной тонны сыворотки сгущенной, тонн	9	9	-
2.	Учетная цена сыворотки молочной, бел. руб./тонна	5	50	900
3.	Договорная цена реализации сыворотки сгущенной, бел. руб./тонна	650 000	750 000	15,38
4.	Объем производства, тонн	100	100	-
5.	Материальные затраты, бел. руб.	4 400	44 000	900
6.	Выручка, бел. руб.	65 000 000	75 000 000	15,38
7.	Валовая добавленная стоимость, бел. руб.	64 995 600	74 956 000	15,32

Примечание – Литературный источник: собственная разработка.

В перспективе метод валовой добавленной стоимости может получить широкое распространение в случае если, во-первых, будет разработана единая методика установления учетной цены на побочные продукты, во-вторых, значительный удельный вес в структуре переработки сыворотки молочной будут составлять высокотехнологичные продукты, оцениваемые на основе затратного метода ценообразования.

В случае успешной реализации в Республике Беларусь проекта строительства завода по переработке сыворотки молочной в г. Несвиже, имеет смысл обратить пристальное внимание на систему относительных показателей оценки добавленной стоимости. Данная система показателей была разработана японскими экономистами Й. и Х. Тзуруми с целью анализа поведения и оценки приоритетов развития японских фирм-автомобилестроителей. Результаты проведенного японскими экономистами исследования были впервые опубликованы в колумбийском журнале «Мировой бизнес» в 1985 году. В результате, система относительных показателей оценки добавленной стоимости и сегодня успешно используется японскими автомобилестроителями как руководство для принятия стратегических решений в области маркетинга и финансового планирования.

Качественные показатели оценки добавленной стоимости продукции на основе вторичного молочного сырья широко применяются в подготовке маркетинговых исследований и прогнозов американским консалтинговым агентством 3A Business Consulting. Применяемая агентством методология качественного измерения добавленной стоимости заключается в позиционировании продукции переработки сыворотки молочной на основе показателя «уровень технологии переработки». Данный подход предполагает выделение уровней переработки вторичного молочного сырья с конкретизацией перечня готовой продукции для каждого уровня, что позволяет оценивать степень охвата того или иного уровня, в дальнейшем проследить ее динамику.

3A Business Consulting выделяет три уровня переработки сыворотки молочной и соответствующие им уровни добавленной стоимости: низкий, средний и высокий. Перечень продуктов на основе сыворотки молочной, сгруппированных по соответствующим уровням переработки, представлен в таблице 4:

Таблица 4 – Уровни переработки сыворотки молочной

Низкий уровень	Средний уровень	Высокий уровень
<ul style="list-style-type: none"> - списание отхода; - жидкая сыворотка молочная, пастеризованная; - жидкий корм для с/х животных; - жидкое удобрение; - сыворотка молочная сгущенная; - биогаз. 	<ul style="list-style-type: none"> - сыворотка молочная сухая; - сухой пермеат; - лактоза; - молочная кислота; - сывороточный протеиновый концентрат –WPC; - изолированный сывороточный протеин – WPI; - алкоголь. 	<ul style="list-style-type: none"> - лактулоза; - α-лактоглобулин; - β-лактоглобулин; - галакто-олигосахариды; - лакто-бионовая кислота; - лактоферин; - гликомакропептид; - тагатоза; - лактитол; - низин; - лактосукроза; - лактопероксидаза; - силиллактоза; - галактоза

Примечание – Литературный источник: собственная разработка.

С целью создания возможностей для количественной интерпретации результатов анализа степени охвата различных уровней переработки, предлагается для каждого уровня рассчитывать объем использования сыворотки молочной, затем оценивать удельный вес объемов переработки сыворотки молочной на каждом отдельном уровне в общем объеме использования ресурса.

В таблице 5 представлены результаты применения модифицированной методологии агентства 3A Business Consulting с целью анализа динамики добавленной стоимости готовой продукции на основе сыворотки молочной одного из крупных молокоперерабатывающих предприятий Республики Беларусь:

Таблица 5 – Анализ степени и динамики охвата уровней переработки сыворотки молочной

Уровень переработки	Наименование продукта переработки	Объем использования сыворотки молочной на производство готовой продукции, тонн		Удельный вес в общем объеме переработки, %	
		2005 г.	2010 г.	2005 г.	2010 г.
1	Сыворотка молочная жидкая сдатчикам	87594	12 282	83,7	41,3
	Сыворотка молочная жидкая предприятиям	367	1 193	0,4	4,0
	Сыворотка сгущенная	51	98	0,05	0,3
Итого первый уровень переработки		88 012	13 572	84,1	45,6
2	Концентрат лактулозы	0	872	-	2,9
	Масло подсырное	16210	14 250	15,5	47,9
	Сахар молочный	470	1 063	0,4	3,6
Итого второй уровень переработки		16 680	16 186	15,9	54,4
Итого		104 692	29 758	100,0	100,0

Примечание – Литературный источник: собственная разработка.

На основании данных таблицы 5 можно сделать вывод о том, что объем производства продуктов первого уровня переработки сократился на 38,5% ($45,6\% - 84,1\% = -38,5\%$) за счет повышения объема производства продуктов второго уровня переработки ($54,4\% - 15,9\% = 38,5\%$).

Таким образом, за период с 2005 по 2010 г. на рассматриваемом предприятии добавленная стоимость готовой продукции на основе сыворотки молочной увеличилась на 38,5%. Повышение обусловлено внедрением в производство новых более высокотехнологичных видов продукции, а также увеличением объемов переработки сыворотки молочной для производства старых видов продукции второго уровня переработки. Большая часть производимой на основе сыворотки готовой продукции относится ко второму уровню переработки. Однако удельный вес первого уровня переработки остается значительным.

Таким образом, рассмотренная методология предлагает широкие аналитические возможности и повышает достоверность анализа по сравнению с показателем валовой добавленной стоимости.

ВЫВОДЫ

Исследование потенциала и перспектив переработки сыворотки молочной в Республике Беларусь должно производиться с учетом показателя добавленной стоимости, который характеризует глубину и комплексность переработки ресурса. Обеспечение глубины и комплексности переработки сыворотки молочной является ключевым условием эффективности используемой технологии производства готовой продукции на ее основе. Однако как в теории, так и на практике отсутствует какая-либо общепринятая методология оценки добавленной стоимости продукции на основе вторичного молочного сырья. В этой связи отправной точкой проведенного исследования являлась систематизация известных теоретических и методологических подходов к определению сущности и измерению величины добавленной стоимости.

В результате исследования теоретических подходов к определению содержания категории «добавленная стоимость» и методологических подходов к качественному и количественному измерению данного показателя сформулированы практические рекомендации по оценке добавленной стоимости готовой продукции на основе сыворотки молочной в Республике Беларусь.

Оценка уровня и динамики добавленной стоимости продукции на основе сыворотки молочной может производиться на основе показателя «уровень технологии переработки». Определение уровня технологии переработки осуществляется на основе стандартизированного перечня продуктов переработки сыворотки молочной. Перечень представлен в разрезе трех уровней переработки и соответствующих им уровней добавленной стоимости, которые охарактеризованы как низкий, средний или высокий.

Оценка степени и динамики охвата молокоперерабатывающим предприятием того или иного уровня переработки проводится на основе количественных показателей – объем использования сыворотки молочной в разрезе уровней пе-

переработки и удельный вес каждого уровня в общем объеме переработки ресурса.

ЛИТЕРАТУРА

1) Cryan, R. Whey: Ready for Takeoff? / R. Cryan // U.S. Dairy Markets & Outlook. – USA, Vol. 7. – No 3, August 2001. Mode of access: http://www.nmpf.org/files/US_Outlook_August_01.doc.

2) Рахматуллина, З. С. Эволюция категории «добавленная стоимость» в экономической литературе / З. С. Рахматуллина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. № 31(246). – Экономика. Вып. 33. – С. 36–39.

3) Сио, К. К. Управленческая экономика: пер. с англ. / К. К. Сио; под. ред. М.В. Крековой. – Москва: Инфра-М, 2000. – 261 с.

4) Булыга, Р. П. Интеллектуальный капитал бизнеса: методологические проблемы бухгалтерского учета и аудита / Р. П. Булыга. – Москва: Бухгалтерский учет, 2005. – 272 с.

5) Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – Москва: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.

6) Антология экономической классики: в 2 т. / Сост. и предисл. И.А.Столярова. Москва: Эконов: Ключ. – 1993. – 475 с. – Т. 1: В.Петти, А.Смит, Д.Рикардо.

7) Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление: пер. с англ / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – Москва: Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.

8) Ислямова, Э. Р. Методы определения стоимости компании / Э.Р. Ислямова // Науковий вісник НГУ. – 2011. – № 1. – С. 112-119.

9) Market developments and industry challenges for lactose and lactose derivatives / 3A Business Consulting. – Denmark. – May 15, 2007. Mode of access: lactose.ru/present/1Tage_Affertsholt-Allen.pdf

СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

АБУ ШАКЕР МИРВАТ

аспирант Белорусского национального технического университета

Аннотация:

В данной статье рассматривается процесс привлечения инвестиций как важного механизма решения проблем социально-экономического развития страны, выделяются проблемы привлечения иностранных инвестиций, анализируются механизмы и способы привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику. Также представлена поэтапная классификация целей инвестирования, форм инвестиций и мер на уровне государственного управления для их привлечения.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях глобализации современного мира национальные экономики отдельных государств начинают приобретать все более открытый характер. Чем более открыта экономика той или иной страны, тем важнее для нее становится достигнутый ею уровень конкурентоспособности. Кто выигрывает в конкурентной борьбе - тот имеет возможность сохранять рабочие места, повышать доходы населения, модернизировать производство. По общему мнению специалистов, это невозможно сделать без адекватного инвестиционного процесса, вызывающего, с одной стороны, необходимые инновационные изменения и ведущего, с другой стороны, к позитивным структурным сдвигам в хозяйстве. Снижение инвестиционной активности в любой стране трактуется как серьезная угроза национальной безопасности. Перед переходной экономикой неизбежно стоит задача развития высокотехнологичных обрабатывающих производств с значительной добавленной стоимостью. Именно динамично растущие инвестиции с материализованными в них инновациями, трансформируясь в создание новых конкурентоспособных производств, являются не только движущей силой развития производства, но способны обеспечивать высокие темпы и качество экономического роста.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В современном мире практически не осталось стран, которые не вовлечены в процессы международного инвестиционного сотрудничества. В настоящее время стало ясно, что устойчивое экономическое развитие страны невозможно без ее участия в мирохозяйственных процессах, в том числе без активного привлечения инвестиций из-за рубежа.

При помощи иностранных инвестиций решаются такие задачи, как освоение и удержание своих «ниш» на диверсифицированных международных рын-

ках, приобщение к научно-техническому управленческому опыту других стран, преодоление таможенных барьеров отдельных стран и региональных группировок, структурная перестройка международного разделения труда.

Иностранные инвестиции, таким образом, обеспечивают не только деньги, но также опыт в области управления, «ноу-хау», и, нередко, доступ к рынкам. Передача опыта и технологий возможна также без крупных капиталовложений, путем франшизных, лизинговых или лицензионных соглашений. Конкуренция, приносимая иностранными инвесторами, заставляет местных производителей и компании, предоставляющие услуги, приспособливаться, повышая эффективность своего производства.

Качественный и значительный экономический эффект дает создание предприятий с иностранными инвестициями или совместных предприятий, открывающих доступ стране-реципиенту к современной технике и технологии, программам и системам организации труда и заработной платы, достижениям маркетинга и менеджмента, приобщающих к мировому опыту внешнеэкономической деятельности.

Создание совместных предприятий является условием, ограничивающим валютную задолженность, так как в этом случае страна берет у других стран меньше кредитов и займов и тем самым при создании предприятий с иностранными инвестициями не увеличивает свою кредиторскую задолженность.

Инвестирование - это явление с глубокими историческими корнями. Инвестиции возникли в условиях становления товарно-денежных отношений под влиянием конкретных потребностей как способ разрешения противоречий между потребностями и возможностями расширения производства товаров и услуг.

Сам по себе термин «инвестиции» происходит от латинского слова «invest» и означает «вкладывать». В наиболее широком смысле слово «инвестировать» означает: «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем» [1]. При этом прирост капитала должен быть достаточным, чтобы компенсировать инвестору отказ от использования собственных средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск и возместить потери от инфляции в будущем периоде [2, 3 с.].

Существует множество определений термина «инвестиции» однако, наиболее полным представляется развернутое определение, данное Н.Я. Петраковым: «Инвестиции - это денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и ценные бумаги, технологии, машины и оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и других видов деятельности с целью получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта» [3, 705 с.].

Некоторые различия в трактовках инвестиций не меняют сущности понимания инвестиций большинством экономистов. В основном, инвестиции трактуются как некая форма вложения капитала либо как затраты денежных средств на воспроизводство капитала. Такое понимание инвестиций, на взгляд автора, страдает ограниченностью и не раскрывает глубинного экономического смысла

инвестиций, их отличий от категории капитала. По мнению автора, капитал и инвестиции соотносятся диалектически как форма и содержание. Капитал есть единство всех основных элементов целого, его свойств и связей. Инвестиции есть способ существования содержания, то есть капитала, неотделимые и служащие его выражением, т.е. капитал и инвестиции выступают как единство формы и содержания.

Инвестиции – это процесс смены форм капитала, преобразования первоначальных ресурсов и ценностей в инвестиционные затраты и превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости в форме дохода или социального эффекта.

Необходимо выделить следующие сущностные характеристики категории инвестиций:

- предмет инвестиций - временно свободный экономический ресурс в денежной, материальной и интеллектуальной формах;

- субъекты инвестиций - собственник предмета инвестиций и субъект, принимающий предмет инвестиций;

- объект инвестиций - область приложения предмета инвестиций.

В связи с этим представляется необходимым дать общее определение инвестиций. По мнению автора, инвестиции - это вложение реальных и финансовых активов в развитие различных сфер жизни общества как с целью извлечения прибыли, так и с целью поддержания функционирования жизненно важных для экономики объектов вложения средств.

Резюмируя сказанное выше, автор приходит к выводу о сущности этой социально-экономической категории. Она состоит в следующем - инвестиции носят всеобщий, базисный, объективный характер, отражают уровень развития производства и являются системой экономических отношений, складывающихся в процессе производства по поводу аккумуляции и использования ресурсов в целях общественного развития.

Взяв за основу наиболее широкую классификацию инвестиций, используемую в мировой практике, автор предлагает ступенчатую классификацию форм инвестиций по ряду признаков, включающих характеристики субъекта, объекта и предмета инвестиций (таблица 1).

Таблица 1 - Классификация форм инвестиций

ИНВЕСТИЦИИ	
По направлениям вложения средств	прямые портфельные прочие
По величине риска	надежные рисковые
По институциональному составу субъекта инвестирования	частные государственные совместные
По продолжительности инвестиционного цикла	краткосрочные среднесрочные долгосрочные
По источникам финансирования	бюджетные: - федеральные - региональные - местные
	частные: - банковские - коммерческие банковские коммерческие
По эффективности	высокоэффективные среднеэффективные низкоэффективные

Иностранные инвестиции - это не только валютные средства, но и современная технология, и организация, опыт установления и поддержания деловых контактов с зарубежными странами [4, с.309].

Иностранные компании везут с собой богатый управленческий опыт, оказывают помощь в сфере консультационных, финансовых, сбытовых услуг и т.д. Нельзя также сбрасывать со счетов создание новых рабочих мест с достойной оплатой труда, новые технологии, увеличение налоговых поступлений. Зачастую все это сопровождается развитием инфраструктуры региона, социальной поддержки, а также оживлению и развитию второстепенных производств.

Иностранные инвестиции дают реальную возможность использования их для реструктуризации, диверсификации и оживления производственной сферы. В пользу гипотезы о важной роли иностранных инвестиций в экономическом росте говорит опыт стран, осуществивших в последние десятилетия резкий скачок в экономическом развитии (Китай, Республика Корея, Тайвань, Сингапур).

Привлекая иностранные инвестиции, страна-реципиент стремится: получить доступ к зарубежной передовой технологии; пополнить внутренние источники накопления; использовать иностранный опыт управления для повышения эффективности производства; уменьшить неоправданный импорт и сократить расходы в свободно конвертируемой валюте; расширить экспорт, в особенности готовой промышленной продукции и обеспечить таким образом рост валютных поступлений. В результате страна добивается ускорения темпов

экономического роста. Успехи в экономике одновременно и привлекают иностранных инвесторов, и обеспечивают стране достойное положение в мире.

Несмотря на всю значимость иностранных кредитов, стоит отметить, что отрицательным моментом привлечения иностранных кредитов является то обстоятельство, что, как и любой кредит, иностранный, требует погашения основного долга и причитающихся по нему процентов, что отвлекает значительные средства из национальной экономики, увеличивает внешний долг страны-заемщика. Это уже сказывается на экономической, а порой и на политической независимости страны должника. Отвлечение больших сумм может также негативно сказаться на устойчивости денежного обращения.

Иностранные кредиты не всегда направляются в реальный сектор экономики, способный дать реальную отдачу через определенное время. Нередко кредиты направляются в нематериальную сферу, связанную с сохранением социального равновесия, созданием необходимой инфраструктуры, поддержанием национальной валюты.

«Иностранные инвестиции, - отмечал М.Портер, - поступающие в страну, никогда не решают проблемы обеспечения конкурентоспособности этой страны [5, 895 с.].

Несмотря на огромную роль внешних источников инвестиций никто никогда не заинтересован в подъеме и развитии экономики другой страны до такой степени, чтобы потом получить в лице этой страны серьезного конкурента. Тем более, что при иностранном финансировании всегда стоит вопрос о репатриации прибыли, возврате инвестиций. Известно, что чрезмерный отток денег из страны (в случае если сумма репатрируемой прибыли превышает поступления от экспорта с расчетом импорта) возникает валютный кризис. Именно поэтому стимулирование внутренних инвестиций имеет важное значение для устойчивого развития национальной экономики.

Современная действительность говорит о приоритетности внутренних инвестиций. Именно поэтому в ведущих странах мира в общем (объеме инвестиций решающую роль (от 85% до 95%) играют внутренние источники. Для дальнейшего поступательного движения экономики страны вперед, для занятия своего достойного места среди наиболее развитых индустриальных держав, полноценного участия в международном разделении труда, необходимо максимально мобилизовать внутренние ресурсы, эффективно их использовать, чтобы придать новый, дополнительный импульс проводимым в стране реформам, а также развивать и налаживать международное предпринимательство, отдавая предпочтения новейшим тенденциям и достижениям научной, технической, технологической и управленческой мысли.

Инвестиционные механизмы всегда привлекали внимание экономистов в силу того, что вложение капиталов - это крайне ответственное экономическое решение с наиболее отделенным и плохо прогнозируемым конечным результатом, от которого зависят и чисто предпринимательские частные результаты и общее состояние и развитие национальной экономики.

Автор под понятием «механизм привлечения иностранного капитала в национальную экономику» имеет в виду взаимосвязанную и взаимообусловленную совокупность мер по регулированию и стимулированию их притока с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны и равноправного вхождения в мировое сообщество.

Механизм привлечения инвестиций является неотъемлемым элементом общей экономической политики, должен разрабатываться и реализовываться путем взаимодействия государственных органов управления республиканского и регионального уровня.

Под элементами механизма привлечения инвестиций понимаются взаимосвязанные методы правового, экономического и административного характера, определяющие правила и процедуры реализации всего комплекса операций, связанных с осуществлением инвестиций.

Формирование механизма привлечения иностранных инвестиций представляет собой сложный, длительный по времени процесс, планирование и реализация которого осуществляются в рамках разработанной концепции либо программы организации финансирования посредством зарубежных инвестиций объекта инвестирования. Формирование механизма привлечения иностранных инвестиций, по мнению автора, должно исходить из необходимости решения следующих задач:

во-первых, создание благоприятной среды и условий для инвестирования национального капитала, вывезенного за рубеж;

во-вторых, повышения рейтинга страны за счет снижения некоммерческих рисков;

в-третьих, создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций, главным среди которых является стабильность налогового режима.

Автор полагает, что рассмотрение вопроса привлечения инвестиций целесообразно вести с учетом причинно-следственной цепочки связей, определяющих позитивность или негативность деятельности иностранного инвестора по отношению к национальным интересам инвестируемой страны (рисунок 1)

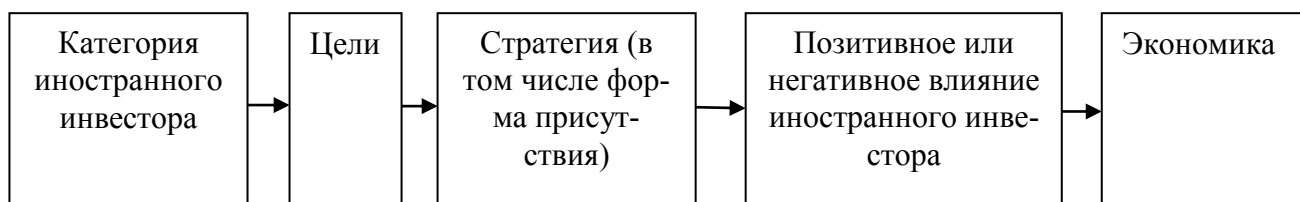


Рисунок 1 – Отношения иностранного инвестора и национальной экономики

На основе анализа зарубежной экономической литературы автором выделены цели иностранного инвестирования. Цели и авторы их анализирующие систематизированы в таблице 2.

Таблица 2 - Цели иностранного инвестирования и авторы их анализирующие

Цели иностранного инвестирования	
Цели	Авторы их анализирующие
Дополнительные доходы и более высокие прибыли	С.Г. Хаймер, Р.Е. Кейвз, М.Н. Уикс, Д.М. Шапиро, Р.А. Баад, Р.Д. Пирс, Р.Х Шварц, Т.С. Вална
Устранение конкурентов в стране-получателе	Р. Вернон, К. Коджима, Й. Ахаронн
Диверсификация деятельности	Ф. Хорн, Р.Петерс, К. Тьюгендхэт, Р. Вернон, К. Коджима, С.А. Новаковски, Т.М. Ричардс, О.Е. Уильямсон, М. Керн, М. Штано, Д. Лессард
Захват новых рынков	К. Мауль, Й. Ахарони, Б.Баласса, Ч. Киндлебергер, Г. Роймер, П, Юль
Обеспечение поставок сырья и продукции	Р.Е. Крайнер, А.К. Северн, Х. Хенсель, А. Шеер
Ослабление конкурентов в своей стране	Грэм, С.Ф. Бергштен, Т. Хорс
Получение производственных, торговых выгод	П. Юль, Б. Корден, А.Я. Холландер

Иностранные инвестиции играют немаловажную роль как средство трансферта технологий. Однако в практике иностранного инвестирования это направление носит непоследовательный характер. Другим аспектом влияния иностранного инвестирования на принимающую экономику является его воздействие на использование трудовых и материальных ресурсов. Прежде всего это находит выражение в том, что под влиянием иностранных инвестиций, выступающих как в форме ссудного капитала и создания современных производств, так и в форме передачи технологий, в стране-импортере формируется новый тип рабочей силы. Использование иностранных инвестиций в материально-сырьевых секторах экономики страны-импортера может иметь двоякое воздействие на экономику. С одной стороны, это приводит к истощению национальных богатств даже при их эффективном использовании, а весь непосредственный результат от применения материальных и трудовых факторов производства приходится на долю иностранного инвестора. В этом случае эффект для принимающей экономики носит косвенный характер. С другой стороны, он может быть позитивным в тех случаях, когда рабочая сила приобретает новое качество, производство ориентируется на современные стандарты, снижается напряженность на потребительском рынке, совершенствуется отраслевая и территориальная структура производства и т.д.

Иностранные инвестиции не могут не воздействовать и на международный аспект экономического развития страны. Их влияние на торговый и платежный баланс различно в зависимости от периода времени. В частности, краткосрочное влияние импорта инвестиций на торговый баланс принимающей страны, как правило, носит негативный характер, так как увеличение импорта необходимых материалов и оборудования в первоначальный период иностранного ин-

вестирования не сопровождается ростом объема производства. А вот развитие импортозамещающих производств приводит в дальнейшем к достижению положительного сальдо.

В целом иностранное инвестирование способно оказать позитивное воздействие на социально-экономическое развитие той или иной страны при наличии в ней четкой концепции, ориентированной на структурированный прием иностранных инвестиций в интересах развития национальной экономики, стимулирующей инвестирование в те отрасли и в те направления, где существует наиболее острая потребность в капиталовложениях. Следовательно, только сочетание протекционизма и либерализации внешнеэкономических связей обеспечивает иностранному инвестированию позитивный эффект, выступающему в роли катализатора инвестиционных процессов в экономике и способствующему социально-экономическому росту.

Стимулировать приток иностранного капитала в народное хозяйство достаточно сложная, но решаемая задача. В мировой практике это достигается в основном двумя способами: предоставлением иностранным инвесторам различных льгот либо гарантий политического и финансового характера, закрепляемых в законодательстве.

Однако стоит очень внимательно отнестись к выбору механизмов регулирования и, особенно, стимулирования притока иностранных инвестиций. Упущенные фискальные доходы могут существенно превысить экономический эффект от привлеченных инвестиций. В тоже время удачно подобранный набор инструментов механизма регулирования инвестиций может обернуться дополнительным конкурентным преимуществом для страны. Задача осложняется тем, что готовых априорных рецептов использования международного опыта, кроме указания некоторых общих направлений не существует. При формировании набора инструментов регулирования инвестиций решающее значение имеют эмпирические данные национальной экономики, экономическая идеология правительства и индивидуальные задачи развития страны. Привлекая иностранные инвестиции необходимо выработать такие побудительные механизмы, которые, во-первых, были бы понятны и отвечали ожиданиям инвесторов и, во-вторых, были бы конкурентоспособными относительно тех схем, которые предлагаются странами-конкурентами.

Вопросам разработки механизма привлечения иностранных инвестиций для нужд конкретной страны или региона посвящен ряд научных и научно-практических исследований зарубежных экономистов. Такие организации как Всемирный банк, МВФ, ОЭСР постоянно проводят исследования и консультации, посвященные вопросам привлечения инвестиций.

Автор придерживается точки зрения ОЭСР, которая в своих исследованиях механизма привлечения инвестиций в страны с переходной экономикой определяет следующие меры, которые должна принимать страна-реципиент для активизации привлечения внешнего капитала:

1. Фискальные меры (ускоренная амортизация, преференции по таксам и тарифам, освобождение от налогов с предприятий, особые ставки налогов и др.);

2. Финансовые меры (гранты, преференциальные займы, гарантии займов и др.);

3. Прочие меры (инфраструктурная помощь, государственные контракты, предоставление дополнительных или особых услуг, учреждение свободных торговых и таможенных зон и др.).

Фискальный механизм представляет собой меры, направленные на снижение налогового бремени и на сокращение периода окупаемости инвестиций, а, по существу, это манипуляция общей для всех системой норм и правил (процентными ставками, ставками налогов, порядком налогообложения, правилами залога, инструкциями по взиманию пошлин и многое другое). В современных условиях наиболее важными фискальными стимулами являются следующие:

1) «налоговые каникулы»;

2) налоговый кредит;

3) отмена отдельных налогов;

4) ускоренный режим амортизационных списаний, особенно на первых стадиях работы;

5) льготы в отношении средств, используемых на инвестиции и реинвестиции;

6) разрешение зачета потерь, полученных в первый период работы, в счет будущих прибылей;

7) льготы косвенного налогообложения, в частности, снижение экспортных пошлин, сокращение налогообложения экспортно-ориентированного производства и др.

Общая черта фискальных льгот заключается в том, что они применяются по отношению к уже вложенным инвестициям

Международный опыт показывает, что для привлечения иностранного капитала фискальным стимулам отдают предпочтение в основном развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, тогда как страны с рыночной экономикой в своей практике опираются на финансовые стимулы и вложения в инвестиционную инфраструктуру. К числу финансовых стимулов относятся следующие:

1) прямые субсидии на покрытие части капитальных расходов, производственных или маркетинговых расходов конкретного инвестиционного проекта;

2) предоставление льготных кредитов или гарантий по кредитам;

3) гарантированные экспортные кредиты;

4) правительственное страхование льготных кредитов, предоставляемое для некоторых видов риска. Например, при изменении курса валюты, девальвации или по некоммерческим рискам - экспроприации, изменении политического строя страны;

5) частичное возмещение инвестиций в землю, здания и оборудование;

6) государственное участие в акционерном капитале и др.

Особенность финансовых льгот заключается в том, что они, в отличие от фискальных стимулов, предоставляются, как правило, до начала инвестирования, а это требует наличия свободных средств в государственном бюджете, поэтому для развивающихся стран их предоставление является весьма проблематичным, так как имеет риск для бюджета в плане доходных поступлений.

Под прочими побудительными механизмами привлечения инвестиций подразумеваются меры, способствующие совершенствованию технических и операционных условий для иностранных компаний, меры, направленные на создание общей обстановки эффективного функционирования иностранного капитала - от обеспечения необходимыми факторами производства и информацией до развития различных коммуникаций. Среди прочих методов стимулирования иностранных инвестиций следует выделить следующие:

1) государственное финансирование развития местной инфраструктуры, т. е. подъездные автомобильные и железнодорожные пути, причалы; развитие телекоммуникаций, водоснабжения, дренажных систем, энергообеспечения и т. п.;

2) внедрение международных стандартов бухгалтерского учета, обеспечивающего прозрачность финансового положения предприятий, необходимой для потенциальных инвесторов;

3) субсидирование услуг, в том числе помощь в нахождении источника финансирования, разработке проектов, предоставление информации о конъюнктуре рынков, наличии сырья, помощь в подготовке кадров, предоставление технических возможностей для развития ноу-хау или улучшение контроля за качеством;

4) предоставление возможности иностранным компаниям участвовать в открытых тендерах на равных правах с местными компаниями;

5) информационные туристические визиты инвесторов за счет государства и др.

Все три типа рассмотренных механизмов привлечения инвестиций сопряжены с потерями для предоставляющих их стран как в краткосрочной, так и в среднесрочной перспективе, но зачастую эти потери оправданы, поскольку в долгосрочном плане их можно восполнить путем возросшего притока иностранного капитала в страну и активизации деятельности национального капитала.

Для зарубежного инвестора решающее значение имеет наличие природных ресурсов, политическая и экономическая стабильность, надежность правовой и административной систем, адекватность институтов поддержки - банковской, транспортной и прочих сфер инфраструктуры, свобода перевода прибыли, уровень квалификации и стоимость рабочей силы. Если эти факторы благоприятные, то льготы, предоставляемые страной-реципиентом капитала, могут сыграть наиболее эффективную роль в принятии инвестором решения о вложении капитала.

В то же время необходимо отметить, что по вопросу о возможности предоставления иностранным инвесторам дополнительных льгот по сравнению с

отечественными инвесторами существует некоторое расхождение взглядов. Основные аргументы против предоставления льгот иностранным инвесторам следующие: нарушается принцип равенства прав инвесторов вне зависимости от национальной принадлежности, кроме того, - данными льготами легко могут воспользоваться и отечественные инвесторы, приняв форму (с помощью оффшорных технологий) иностранного капитала, что отчасти подталкивает отечественный капитал к смене национальной формы. Основные аргументы за предоставление дополнительных гарантий прямым иностранным инвесторам сводятся к следующему.

Во-первых, в современных условиях невозможно предоставить всем инвесторам условия деятельности (информационное обеспечение, возможности использования судебных процедур и т. д.), соответствующие мировым стандартам, к которым привыкли крупные иностранные инвесторы.

Во-вторых, наиболее успешный опыт привлечения крупных прямых инвестиций продемонстрировали страны, предоставляющие значительные льготы прямым иностранным инвесторам.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в современном мире устойчивое развитие национальной экономики невозможно без эффективного участия в мирохозяйственных процессах, в том числе без активного использования преимуществ от привлечения прямых инвестиций из-за рубежа - получение дополнительного источника капитальных вложений в производство товаров и услуг, в ряде случаев осуществляемый в виде передачи технологии, ноу-хау, новейших методов управления; получение инвестиций, которые не ложатся бременем на государственный бюджет и внешний долг. Неотъемлемым элементом общей экономической политики является механизм привлечения иностранных инвестиций - взаимосвязанная и взаимообусловленная совокупность мер по регулированию и стимулированию их притока с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны. Внутренняя среда механизма привлечения иностранных инвестиций представляет собой собственно политику в отношении инвестиций и в области либерализации торговли, а внешняя - это макроэкономическая политика государства, главным образом вопросы денежной, валютной и налоговой политики. Автор выделяет три типа механизмов привлечения инвестиций, часто используемых в разнообразных комбинациях, - фискальные, финансовые и прочие. Фискальный механизм представляет собой меры, направленные на снижение налогового бремени и на сокращение периода окупаемости инвестиций, а, по существу, это манипуляция общей для всех системой норм и правил (процентными ставками, ставками налогов, порядком налогообложения, правилами залога, инструкциями по взиманию пошлин и многое другое); финансовый - предоставление кредитов и субсидий, что требует наличия свободных средств в государственном бюджете, и поэтому используется, как правило, странами с развитой экономикой. Под прочими побудительными механизмами привлечения инвестиций подразумеваются меры, спо-

способствующие совершенствованию технических и операционных условий для иностранных компаний, меры, направленные на создание общей обстановки эффективного функционирования иностранного капитала - от обеспечения необходимыми факторами производства и информацией до развития различных коммуникаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Инвестиции. М: Инфра-М. 1997
2. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. - М.: Финансы и статистика, 1998.
3. Инвестиционно-финансовый портфель, /под ред. Петракова Н. Я. - М.: Соминтек, 1993.
4. «Большой экономический словарь» А.Н Азрилияна. Москва. Институт новой экономики. 2002.
5. Портер М. Международная конкуренция /Под ред. В.Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993.