ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ»

HERALD

Nº 3 (11) 2009

В Е С Т Н И К института дружбы народов кавказа

«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕ-НИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ»

Журнал «Вестник Института Дружбы народов Кавказа» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство ПИ № ТУ 26-00035 от 16 октября 2008 года.

Журнал «Вестник ИДНК» публикует научные статьи и рецензии докторантов, аспирантов, соискателей, научных сотрудников в области экономики в соответствии с научным направлением периодического издания «Теория экономики и управления народным хозяйством»

Учредитель:

Институт Дружбы народов Кавказа

Редакционная коллегия:

Главный редактор доктор экономических наук, профессор Т.С. Ледович

Заслуженный деятель науки РФ, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор Б.К. Тебиев Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников доктор экономических наук, профессор Г.И. Панаедова (зам. главного редактора) доктор экономических наук, профессор Ю.Р. Туманян

Редакционный совет:

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Н.Д. Колесов Заслуженный деятель науки РФ, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор Б.К. Тебиев Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор И.М. Шабунина Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Н.П. Кетова доктор экономических наук, профессор В.И. Бережной доктор экономических наук, профессор Е.В. Бережная доктор экономических наук, профессор Н.П.Иванов доктор экономических наук В.Г. Кайшев доктор экономических наук, профессор Н.Н.Калинина доктор экономических наук, профессор Г.И. Панаедова доктор экономических наук, профессор Н.Е. Письменная доктор экономических наук, профессор Ю.Р. Туманян

Отв. секретарь
Т.Ю. Малахова
Редактор
кандидат экономических наук,
доцент Л.Ф. Еременко
Корректура Л.Ф. Еременко
Переводы на английский
кандидата филологических наук,
доцента Л.В. Крыловой
E-mail: VESTNIK@IDNK.RU
Компьютерная верстка
С.В. Рассоловой

Перепечатка материалов только по согласованию с редакцией

Адрес издателя и распространителя: 355008, г. Ставрополь, пр-т К. Маркса, 7

Тел. (8652) 28-25-00 E-mail: VESTNIK@IDNK.RU Web: WWW.IDNK.RU РИО ИДНК, 2009 Г.

HERALD Of the Institute of the Caucasus People's Friendship

"The economy and national economy management"

E-Mail: VESTNIK@IDNK.RU

Web: WWW.IDNK.RU

Nº3 (11) 2009

HERALD

Of the Institute of the Caucasus People's

Friendship

"Theory of economics and national
economy management"

Journal "Herald of the Institute of the Caucasus People's Friendship" is registered at the Federal Service on the legislation observance in mass communication and cultural heritage

The journal "Herald of the Caucasus People's Friendship" publishes research papers of the post graduate students, applicants, doctoral candidates, research workers on the results of their research in the area of economy in compliance with the scientific direction of the periodical "Economics and national Economy Management"

Founder

The Institute of the Caucasus People's Friendship

Editorial board:

Editor-in-chief

Doctor of Sciences (Economy) T.S.Ledovitch

Honoured Scientist RF, Academician of RANS, Doctor of Sciences (Economy), professor B.K. Tebiyev Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor V.N.Ovchinnikov Doctor of Sciences (Economy), professor G.I. Panayedova Doctor of Sciences (Economy), professor Y.R. Tumanyan

Editorial council

Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor N.D. Kolessov

Honoured Scientist RF, Academician of RANS, Doctor of Sciences (Economy), professor B.K. Tebiyev

Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor V.N.Ovchinnikov

Honoured Scientist RF Doctor of Sciences (Economy), professor I.M. Shabunina

Honoured Scientist RF Doctor of Sciences (Economy), professor N. P. Ketova

Doctor of Sciences (Economy), professor V.I. Berejnoj

Doctor of Sciences (Economy), professor E.V. Berejnaya

Doctor of Sciences (Economy), professor N.P. Ivanov

Doctor of Sciences (Economy), V.G. Kaishiyev

Doctor of Sciences (Economy), professor N.N. Kalinina

Doctor of Sciences (Economy), professor G.I. Panayedova

Doctor of Sciences (Economy), professor N.E. Pismennaya

Doctor of Sciences (Economy), professor Y.R. Tumanyan

Executive secretary
T.Y. Malakhova
Editor candidat of Sciences (Economy),
assistant professor L.F. Eremenko
Proofreading L.F. Eremenko
Translation into English Candidate of Sciences,
Associate Professor L.V. Krylova
Computer Layout S.V. Rassolova

No part of the publication may be reproduced in any form or by any means without the prior written permission of the publisher

Address of the publisher and distributor: 7 Karl Marx Prospect, Stavropol, 355008 Tel. (8652) 28-25-00 E-mail: VESTNIK@IDNK.RU

СОДЕРЖАНИЕ

АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Санду И.С., Бобиков А.А., Гасанова Х.Н., Дроздов Е. Н. Финансовый механизм развития аграрного сектора экономики региона
Нечаев В.И., Чемеричко А.В., Хатуов Д.Х.
Влияние производственно-экономических факторов
на эффективность воспроизводства в сельском хозяйстве
Краснодарского края
Панаедова Г.И., Магомедов А-Н.Д., Соколова Ж.Е.
Трудовые ресурсы в сельском хозяйстве США
Боташева Л.Х., Рыженкова Н.Е.,
Предпосылки создания организационно-экономического
механизма развития региональных инновационных
формирований в АПК
Магомедов А-Н.Д., Таран В.В., Рыжкова С.М.
Тенденции мирового рынка овощей и фруктов и роль России
в глобальном производстве и торговле плодовощной продукцией31
Харебава А.Р., Гусева А.А.
Использование результатов интеллектуальной деятельности
в составе единых технологий в АПК41
Маликова Р.И., Коваленко П.П.
О прогнозировании урожайности зерновых с учетом динамики
и неопределенности аграрной отрасли региона
(на материалах Ставропольского края)44
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ
Дэвид М. Котц
Текущий финансовый и экономический кризис: системный кризис
неолиберального капитализма54
МАКРОЭКОНОМИКА
Крюков М.М.
Стратегические приоритеты инновационного развития России,
повышение эффективности и устойчивости развития экономики73
Сидоров В.П.
Экономика потерь в период кризиса

УПРАВЛЕНИЕ ИИНОВАЦИЯМИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Недвижай С.В., Понедельников В.В.
Экономическая оценка инвестиционной привлекательности
инновационных проектов
Береснева А.И.
Инновационные преобразования в управлении организацией9
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
Петрова Е.М.
Общественное участие в управлении социально-экономическим развитием территории10
Мохова Е.А.
Малый бизнес как инструмент создания среднего класса10
Коваленко П.П.
Особенности рискового формирования и функционирования
регионального рынка страховых услуг (на примере
Ставропольского края)11
ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ
Дронина Н.А.
Теоретические основы по развитию теории управления проектами12
Горбенко Л.И.
Оценка нестабильности факторов экономической среды
в системе стратегического менеджмента12
ЛОГИСТИКА
Сидорова З.М.
Обоснование перспектив развития пассажирских автоперевозок
в Ставропольском крае12
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ13
УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ 14



Санду И.С. д.э.н., профессор, Бобиков А.А. к.э.н., Гасанова Х.Н. к.э.н., Дроздов Е. Н., соискатель, Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства, г. Москва

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В статье рассматривается государственно-частное партнерство, как наиболее перспективная форма венчурного инвестирования и финансовой поддержки инновационного сектора страны.

In article the private-state partnership, as the most perspective form of venture investment and financial support of innovative sector of the country is considered.

Ключевые слова: венчурные компании, наукоемкие технологии, инновации, государственно-частное партнерство.

Keywords: the venture companies, high technologies, innovations, the private-state partnership.

Передовой опыт стран, добившихся наибольших успехов в освоении инноваций, показывает, что наиболее перспективной формой, позволяющей решать вопросы венчурного инвестирования в максимально сжатые сроки является частно-государственное партнерство, т.е. государству принадлежит ключевая роль в становлении нового механизма инвестирования.

С целью создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и продвижения наукоемких технологий и продуктов, была создана ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), которая представляет собой государственный фонд венчурных фондов, через который осуществляются государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка инновационного сектора страны. Уставной капитал РВК сформирован из средств Инвестиционного фонда Российской Федерации в размере 15 млрд. руб.

Механизм инвестирования средств Российской венчурной компании в реальный сектор экономики предполагает вложения в венчурные фонды, причем доля РВК в каждом фонде составит 49%, а частным инвесторам достанется 51% (рис. 1).

Речь идет о том, что ОАО «РВК» приобретает инвестиционные паи Венчурных фондов для решения ряда задач, в том числе:

- совершенствования инновационной инфраструктуры Российской Федерации;
- развития новых инновационных компаний;
- поощрения и совершенствования связи науки, образования и инновационного бизнеса;
- продвижения создаваемых в России новых технологий и технологических продуктов на отечественном и международном рынке;

Источники инвестиций

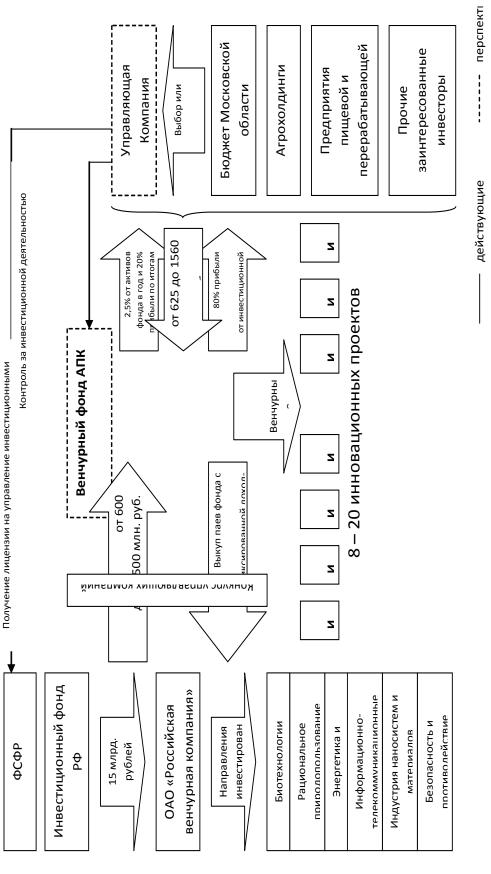


Рисунок 1 - Перспективна ясхема осуществления венчурных инвестиций с использованием механизма частногосударственного партнерства в аграрной сфере Московской Области

- поощрения спроса на новые технологии и инновации;
- освоения лучших практик международного венчурного инвестирования и создания партнерских связей между управляющими компаниями международных венчурных инвестиционных фондов и управляющими компаниями венчурных фондов Российской Федерации;
- совершенствования механизмов коллективных инвестиций и структурирования инновационного бизнеса в Российской Федерации.

Механизм частно - государственного партнерства, реализуемый в рамках Российской венчурной компании для частных компаний может быть осуществлен в следующих формах: а) соучредителем венчурного фонда, инвестировав свои средства, б) как венчурная управляющая компания, в) за счет государственных средств для финансирования инновационных проектов, при этом максимально снизив потребность в собственных средствах и инвестиционные риски.

Проанализировав эффективность развития реального сектора экономики Московской области, можно отметить, что для привлечения средств Российской венчурной компании в аграрную сферу региона необходимо при поддержке Правительства РФ и Министерства сельского хозяйства и продовольствия создать или выбрать управляющую компанию, которая способна решать проблему формирования венчурного фонда АПК в форме закрытого паевого инвестиционного фонда и нахождения инвесторов и интересных проектов.

При этом, основными целями деятельности создаваемого венчурного фонда будут:

 создание индустрии венчурного инвестирования в аграрной сфере Московской области;

- развитие инновационной сферы АПК;
- развитие экономики отрасли и региона,
 - а основными функциями:
- инвестиции в инновационные проекты, реализуемые в аграрной сфере Московской области;
- активное участие в управлении инновационными проектами;
- организация и проведение деловых встреч, семинаров, конференций и других мероприятий, направленных на активизацию инновационночинестиционной деятельности в аграрной сфере региона.

Капитал, аккумулированный в фонде, в соответствии с требованиями РВК должен составить от 625 до 1560 млн. рублей (верхняя граница диапазона задается ориентировочно) и может быть сформирован за счет трансфертов из регионального бюджета, средств предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, агрохолдингов и прочих заинтересованных инвесторов,

Интерес частных инвесторов к фонду будет обеспечен возможностью разделения с государством инвестиционных рисков, условиями, сроками и стоимостью привлечения государственных средств (Российская венчурная компания предоставляет средства на срок до пяти лет, максимальная стоимость которых составит 3% годовых в рублях, но не больше уровня инфляции), а также возможностью получения высокого дохода на инвестированный капитал. По данным Российской Ассоциации Венчурного Инвестирования средняя доходность российских венчурных фондов составляет 30 – 40% годовых.

При этом возрастает роль управляющей компании в качественном

управлении активами фонда и макприбыльном симально вложении средств и обеспечивается условиями соглашения о доверительном управлении, по которым вознаграждение составляет 2,5% от активов фонда в год на текущие расходы и 20% от чистой прибыли фонда по итогам работы, что является общепринятой мировой практикой. Бюджетная эффективность обеспечивается за счет ускоренного становления системы венчурного инвестирования, быстрого развития инновационных компаний, что в свою очередь приведет к увеличению налоговых поступлений.

По предварительным расчетам венчурный фонд АПК Московской области ежегодно должен проинвестировать не менее 8 инновационных проектов в течение 5 лет, по истечении которых фонд может либо продолжить деятельность, либо быть расформирован.

В то же время необходимо учитывать, что проводить инвестиционную деятельность венчурному фонду приходится в условиях финансового кризиса, отсутствия сформированной вертикально интегрированной региональной инновационной системы, что существенно усложняет задачу по выбору наиболее перспективных проектов.

Наблюдается определенная несбалансированность, складывающаяся в инновационном секторе экономики: стимулирование инвестиционной деятельности совершенно не затрагивает самые ранние стадии («посевная» стадия, seed-stage) инновационного процесса. Тогда как для получения 3-4 проектов, представляющих интерес для венчурных фондов, необходимо профинансировать порядка 10 «посевных» проектов, из которых большая часть окажется коммерчески

бесперспективной. Именно на ранней или «посевной» стадии находится большинство научных разработок и именно эта стадия придает устойчивость пирамиде инновационного процесса. Без построения финансового механизма, который бы формировал самую нижнюю часть пирамиды, венчурный бизнес не сможет стабильно и устойчиво развиваться.

Одним из приоритетных проектов, финансируемых венчурным фондом в ближайшее время, должно стать формирование инновационной инфраструктуры аграрного сектора экономики Московской области. При реализации такого проекта необходимо предусмотреть завершение создания сети районных (межрайонных) инфрмационно-консультационных служб уделить особое внимание развитию их бизнес-инкубационной составляющей и объединения элементов инновационной инфраструктуры посредством единой информационной системы на уровне региона.

В целом формирование венчурного фонда будет способствовать развитию рынка венчурных инвестиций в аграрной сфере, что позволит решать проблемы финансирования инновационного процесса, т.е. появится возможность сформировать механизм инвестиционно-инновационного развития агропромышленного комплекса Московской области.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Финансы и кредит субъектов Российской Федерации. Калининград: БИЭФ, 1999.
- 2. Финансы России. М.: Росситат, 2007.
 - 3. Панчева Л.А. К вопросу об ин-

теграции науки, инноваций и промышленного производства // Современный менеджмент как ключ к подъему экономики региона. — Сборник научных трудов. — Выпуск 5. — Орел: ОРАГС, 2006. — С. 158-163.

- 4. Гаврилов С.Л. Совмещенный подход к экономической оценке потенциальной эффективности инновационных проектов. M.: 2003.
 - 5. www.gks.ru



Нечаев В.И.
д.э.н., профессор, проректор по научной работе,
Чемеричко А.В.
научный сотрудник,
Хатуов Д.Х.
старший преподаватель,
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар

ВЛИЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Рассмотрены ресурсная база сельского хозяйства Краснодарского края и влияние уровня специализации на эффективность производства основных сельскохозяйственных культур.

The resource base of agriculture of Krasnodar territory and influence of level of specialisation on a production efficiency of the basic agricultural crops are considered.

Ключевые слова: воспроизводство, конкурентоспособность, концентрация, кооперция, оптимизация посевных площадей, специализация, товарная продукция.

Keywords: reproduction, competitiveness, concentration, kooperatsija, optimisation of areas under crops, specialisation, a commodity output.

Вновых условиях хозяйствования эффективность сельскохозяйственного производства зависит от комплекса факторов, и, в первую очередь, использования земельных и трудовых ресурсов. Разумеется, решать одномоментно накопившиеся за многие годы проблемы невозможно. Для этого необходимы усилия как на федеральном, так и региональном и местном уровнях. Только грамотная совместная работа всех ветвей власти позволит добиться повышения эффективности воспроизводства в сельском хозяйстве.

Краснодарский край – один из ведущих регионов аграрного производства в России. Площадь сельскохозяйственных угодий, находящихся в пользовании у всех категорий хозяйств края в 2008 г., увеличилась на 242,7 тыс. га по сравнению с 1996 г., или на 5,4%. За этот же период времени произошли структурные изменения по распределению сельскохозяйственных угодий по категориям хозяйств - у сельскохозяйственных организаций она уменьшилась на 595,3 тыс. га или же на 15,5%, а у крестьянских (фермерских) хозяйств она увеличилась более чем в 2,4 раза или на 494,9 тыс. га. Аналогичная ситуация наблюдается и с пашней. Так, если в 1996 г. у сельскохозяйственных организаций Краснодарского края находилось 3394,6 тыс. га пашни, или 85,4% площади пашни края, то в 2008 г. – соответственно 2887,7 тыс. га или же 73,6% пашни края. Такие изменения в структуре земельных ресурсов обязывают сельскохозяйственные организации искать новые пути повышения эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения.

Исследователи и специалисты-

практики считают, что полная распаханность земель сельскохозяйственного назначения нерациональна ни с экономической, ни с экологической точек зрения. Это приводит к нарушению баланса, усиливается ветровая и водная эрозия и в конечном итоге снижается продуктивность земель. Одно из направлений рационального использования земли — организация комплекса агрохимических работ по

внесению удобрений. В последние годы в этой сфере происходят положительные сдвиги. Так, доля сельхозугодий, в которые вносили минеральные и органические удобрения, выросла с 54% в 2001 г. до 95% в 2007 г. Кроме того, существенно увеличилось внесение минеральных удобрений в расчете на 1 га посевной площади — на 75,9%, а органических удобрений — на 57,1% (табл. 1).

Таблица 1 — Внесение удобрений в сельхозпредприятиях Краснодарского края

					2007	
	2001	2004	2005	2006	абс.	в % к 2001
Внесено минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ) под сельхозкультуры, тыс. ц	1604	1421	1466	1717	2066	128,8
в том числе азотных калийных фосфорных	1161 86 340	912 75 434	926 97 443	1070 126 521	1272 152 642	109,6 176,7 188,8
В расчете на 1 га всей посевной площади, кг	54	57	65	78	95	175,9
Посевная площадь, удобренная минеральными удобрениями, тыс. га	159554	138955	136360	147967	156971	98,4
Внесено органических удобрений под сельхозкультуры, тыс. т	4031	4716	4468	4242	4831	119,8
В расчете на 1 га всей посевной площади, кг	1,4	1,9	2,0	1,9	2,2	157,1
Посевная площадь, удобренная органическими удобрениями, тыс. га в % к общей площади	69 2	101 4	94 4	72 3	67 3	97,1

Несмотря на то, что внесение удобрений за последние годы увеличивается, следует отметить, что этого недостаточно для поддержания баланса питательных веществ в почве. Так расчет пропорции питательных

веществ, проведенный Центром агрохимической службы по Краснодарскому краю, показывает, что вынос основных элементов питания растений был компенсирован за последние годы лишь на 20%. Главная причи-

на такого положения — неудовлетворительное финансирование краевых программ мониторинга земель и повышения плодородия почвы.

Эффективность сельскохозяйственного производства во многом определяется уровнем технического обеспечения сельхозпредприятий. К сожалению, приходится констатировать сокращение машиннотракторного парка в хозяйствах Кубани, что приводит к росту нагрузки на основные виды сельхозтехники. Так, в 2007 г. в расчете на каждые 1000 га пашни тракторов стало на 40% меньше, чем в 1990 г. По этой причине увеличилась на 67% нагрузка пашни на один трактор, составив 120,3 га, тогда как в 1990 г. данный показатель равнялся 74 га. Существенные изменения произошли в обеспеченности предприятий зерноуборочными комбайнами: на 1000 га посевов зерновых культур в 2007 г. приходилось всего 2,9 шт., что в 2,7 раза меньше по сравнению с 1990 г. Нагрузка на один зерноуборочный комбайн повысилась за этот период со 136 до 347 га.

Проблема технической оснащенности сельского хозяйства приобретает особое значение. За последние два года инвестиции в основной капитал предприятий АПК края выросли на 47,3%, в том числе в сельском хозяйстве — на 36,4% (табл. 2). Наибольшая доля в финансировании — привлеченные и собственные средства. Однако значительную роль играют средства консолидированного федерального и местных бюджетов.

Таблица 2 — Инвестиции в основной капитал предприятий АПК Красно-дарского края

	2006		2007		
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	в % к	2006
Инвестиции в основной капитал (с учетом всех источников фи-	91823	100,0	135278	100,0	147,3
нансирования) Из них сельское хозяйство в том числе	11057	12,0	15082	11,1	136,4
растениеводство животноводство	5813 4857	6,3 5,3	8371 6376	6,2 4,7	144,0 131,3

Проблемы воспроизводства в отрасли стоят очень остро. Одна из них – обеспечение оптимального размера посевных площадей сельскохозяйственных культур, или объем производства, для которого предназначена данная система машин. Наиболее эффективное использование достижений технического прогресса возможно только на основе концентрации и специализации производства. Однако следует помнить, что увеличение по-

севных площадей, не подкрепленное мощной материально-технической базой, не может привести к положительным результатам. Кроме того, определяющими факторами рациональной концентрации являются и требования экологической безопасности для окружающей среды. Если процесс концентрации производства отдельных видов продукции происходит без учета агротехнических требований возделывания культур, то это приво-

дит к снижению эффективности. Поэтому площади посевов должны быть определены с учетом требований научно обоснованных севооборотов.

Для определения оптимального уровня специализации и его влияния на эффективность производства зерна в Краснодарском крае нами была проведена группировка сельхозпредприятий по доле зерна в структуре товарной продукции по итогам 2007 г. (табл. 3).

Таблица 3 — Влияние уровня специализации на эффективность производства зерна в хозяйствах Центральной зоны Краснодарского края

	Группы хозяйств по доле зерна в выручке продукции, %				Ито-
	до 25	25,1- 37,5	37,6- 50	свыше 50	сред- нем
Количество хозяйств в группе, ед.	46	25	32	16	119
Доля зерна в реализованной продукции, %	14,2	31,0	41,3	59,8	24,0
Затраты на 1 ц, руб.	202,3	201,4	205,1	212,4	203,9
В том числе:					
оплата труда	17,5	20,4	25,6	15,8	19,8
семена	12,2	11,3	15,4	14,3	13,0
удобрения	39,5	42,5	38,1	29,3	38,6
основные средства	51,9	53,3	51,2	76,5	54,6
горючее и смазочные материалы	22,3	23,3	29,7	23,3	24,4
Доля зерновых в сельскохозяйственных угодьях, %	43	44	48	47,5	44,8
Урожайность, ц/га	47,4	50,6	45,0	44,2	47,0
Выручка в расчете на 1 ц, руб.	194,83	279,89	291,48	326,13	248,5
Полная себестоимость 1 ц, руб.	136,53	195,54	204,0	229,7	173,90
Уровень рентабельности, %	42,7	43,1	42,8	42,0	42,9

Из данных таблицы 3 видно, что при увеличении доли зерна в выручке от реализованной продукции свыше 37,6%, урожайность и рентабельность зерновых культур снижается, зато растут затраты на 1 ц. Так, в хозяйствах третьей и четвертой групп, где выручка от реализации зерна превышает 37,6%, урожайность ниже соответственно на 5,6 и 6,4 ц/га. Себестоимость зерна в этих группах также значительно выше: в третьей она со-

ставила 204 руб/ц, в четвертой – 229,7 руб. Это на 4,3 и 17,5 процентного пункта выше по сравнению со второй группой. Что касается рентабельности производства зерна, то в третьей группе этот показатель ниже по сравнению со второй на 0,3 процентного пункта и равен 42,8%, а в четвертой группе – только 42%. Для хозяйств Центральной зоны, занимающихся производством зерна, оптимальная доля зерна в структуре товарной продукции ко-

леблется от 26% до 37%.

Таким образом, полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что возможности специализации производства в крае далеко не исчерпаны. Рациональная специализация и концентрация создают благоприятные условия для расширенного воспроизводства. Рациональной специализацией сельхозпредприятия можно считать ту, которая позволяет производить при данных конкретных природно-экономических ях максимальное количество продукции, причем с наименьшими затратами труда и средств, с соблюдением экологических требований по сохранению и повышению почвенного плодородия, с гарантией реализации ее на рынке. Современное производство сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия важно осуществлять в условиях такой организации производства, которая обоснована экономическими, маркетинговыми и технологическими расчетами, которые обеспечивают создание и поддержание экологически стабильного, способного к самовоспроизводству сельского хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Орсик Л. Материальная основа инновационного развития агропроизводства России // Экономика сельского хозяйства России. 2007. №8.
- 2. Ушачев И. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства Российской Федерации // $A\Pi K$: экономика, управление. 2009. N2.



Панаедова Г.И.
д.э.н., профессор, проректор по науке
Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь,
Магомедов А-Н.Д.
к.э.н., заведующий отделом аграрного маркетинга,
Соколова Ж.Е.
к.ф.н., ведущий научный сотрудник,
Всероссийский научно-исследовательский
институт экономики сельского хозяйства,
г. Москва

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ США

Анализируется структура трудовых ресурсов в фермерских хозяйствах. Рассматриваются основные законы, регулирующие деятельность рабочих — иммигрантов в фермерских хозяйствах. Приводятся показатели оплаты труда и данные по социальному обеспечению наемных рабочих в сельском хозяйстве США.

The farm labor structure is analyzed. Basic laws adjusting activity of immigrant workers on farms are considered. Parameters of a wages and data on social security of hired farmworkers in the USA are resulted.

Ключевые слова: наемные сельскохозяйственные рабочие, трудовые ресурсы в фермерских хозяйствах, производительность труда, полностью занятые рабочие, частично занятые рабочие, нелегальные (неразрешенные) рабочие, социальное обеспечение

Keywords: hired farmworkers, farm labor, labor productivity, full-time workers, part-time workers, anauthorized workers, social service.

а последние 50 лет в сельском хозяйстве США происходило изменение числа и структуры работников. По мере внедрения достиже-

ний научно-технического прогресса (механизация, химизация, автоматизация и компьютеризация, генная инженерия) число занятых в фермерских хозяйствах постоянно сокращалось.

Особенно быстро это происходило в период 1950-1985 гг., когда оно уменьшилось с 9,9 до 3,4 млн. человек или почти втрое (рис.1). Затем наступила относительная стабилизация. В 1990-2006 гг. общее число занятых в фермерских хозяйствах США изменялось в пределах 3,1-3,2 млн. человек. В целом в период 1950-2006 гг. число занятых в фермерских хозяйствах США сократилось в 3,3 раза.

В структуре занятых в масштабе национальной экономики доля сельского хозяйства также заметно уменьшилась: с 12,5 % в 1950 году до менее, чем 1,5% в 2006 году.

Продолжительность труда в сельском хозяйстве США также снижается. По данным Службы экономических исследований МСХ США в 1981-2004 гг. трудозатраты (в часах) сокращались в среднем на 3,7% в год. В этот же период объем производства в сельском хозяйстве в среднем увеличивался на 1,6% в год, а производительность труда (объем производства в час) — на 3,7%. Основным фактором роста производительности труда

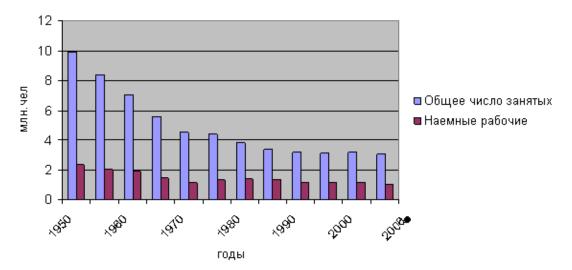


Рисунок 1 – Изменение числа занятых в фермерских хозяйствах США (1950-2006 гг.)

в сельском хозяйстве США является научно-технический прогресс (66% от общего вклада факторов производства). Примерно 1/3 связана с увеличением ресурсооснащенности труда и 1% приходится на качественную составляющую труда (рост квалификации занятых в фермерских хозяйствах).

В структуре занятых в сельском хозяйстве США преобладают фермеры и члены их семей, однако, как следует из рис.1, в 1950-2006 гг. их число сокращалось быстрее числа наемных рабочих.

Это произошло за счет периода 1950-1985 гг. В 1950 году на 100 фермеров и членов их семей приходился в среднем 31 наемный рабочий, а в 1985 году – уже 66 человек.

В дальнейшем «официальный» удельный вес наемного труда снизился. В 1990 году соответствующий показатель составлял 57 человек, в 2001 году — 54 человека, а по ориентировочным оценкам МСХ США в 2006 году он снизился до 49 человек.

Тем не менее, исходя из специфики статистического учета, приведен-

ные выше цифры не дают основания говорить о наметившейся устойчивой тенденции снижения роли фактора наемной рабочей силы для сельского хозяйства США.

С 2001 года снизилась степень надежности данных о численности базовой категории занятых, а именно владельцев фермерских хозяйств и членов их семей, поскольку с этого времени регулярное социологическое Исследование трудовых ресурсов в фермерских хозяйствах (Farm Labor Survey, FLS), проводимое МСХ США, прекратило сбор данной информации.

Несмотря на это, оценки FLS признаются наиболее точными среди всех исследований, проводимых правительственными органами, относительно именно наемного сельскохозяйственного труда, поскольку соответствующие социологические замеры производятся в 49 штатах (за исключением Аляски) 4 раза в году (с выборкой в 14,5 тыс. фермерских хозяйств).

Однако и это исследование не позволяет точно учесть всех наемных

рабочих в среднем за год, поскольку заметное их число относится к явно выраженной категории сезонных рабочих (занято менее 150 дней в году).

Дополнительно степень неопределенности в оценке наемных рабочих добавляетфакториспользованиянелегального труда рабочих-иностранцев. Косвенное влияние здесь оказали законодательные изменения. Так, в 1986 году был принят Закон об иммиграционной реформе и ее контроле (The Immigration Reform and Control Act of 1986, IRCA), целью которого, с одной стороны, была легализация деятельности так называемых неразрешенных рабочих, а с другой, – ужесточить наказание за дальнейшее использование работодателями нелегальных трудовых ресурсов.

В развитие регулирования иммиграционных процессов в 1996 году был принят Закон о реформе нелегальной иммиграции и иммиграционной ответственности (The Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act, IIRIRA), который определил новые направления усиления пограничного контроля и ужесточил систему проверок на предмет разрешения на трудовую деятельность и прав на социальное обеспечение.

Законы IRCA и IIRIRA стали важными вехами в борьбе с нелегальной иммиграцией в целом. Однако неизвестно, насколько реально принятие указанных законодательных документов повлияло на уровень использования рабочих-иностранцев именно в фермерских хозяйствах, поскольку, во-первых, многим работодателям просто стало невыгодно предоставлять истинные цифры относительно всех используемых наемных рабочих, а во-вторых, сами проверки в условиях сельской местности проводить труднее, чем в городских условиях.

Таким образом, реальное число наемных рабочих на фермерских хозяйствах США в течение всего года может существенно превышать оценки FLS. По некоторым альтернативным оценкам их реальное число возможно в 1,4-2,5 раза выше, то есть на 2006 год составило от 1,4 до 2,5 млн. чел.

По оценкам Национального исследования сельскохозяйственных рабочих (NAWS) удельный вес нелегальных рабочих в структуре всех фермерских наемных рабочих увеличивается. Несмотря на некоторый спад, последовавший непосредственно за событиями 11 сентября 2001 года, доля нелегалов в период 1989-2006 гг. среди наемных рабочих, занятых в растениеводстве, увеличилась примерно с 10 до 50%. В географическом отношении наемные рабочие распределяются неравномерно.

Текущее исследование населения (Current Population Survey, CPS), проводимое Бюро переписи США (US Census Bureau) показывает, что основная часть наемных рабочих концентрируется в регионе Юго-Запад (39%) и Юг (22%).

В среднем примерно 60% наемных рабочих трудятся в растениеводческих хозяйствах, однако при этом наблюдаются заметные региональные различия.

Так, в Южном, Западном и Юго-Западном регионах большая часть наемных рабочих занята в растениеводстве. На Северо-Востоке и, особенно, на Среднем Западе наблюдается обратная картина. На Среднем Западе это объясняется преимущественной специализацией хозяйств на производстве полевых культур, где потребности в ручном труде относительно низкие.

Затраты на наемный труд являют-

ся важным элементом производственных затрат и оказывают заметное влияние на эффективность производства во многих фермерских хозяйствах США.

В последние годы затраты на трудовые ресурсы занимают третье место среди всех элементов производственных затрат в фермерских хозяйствах, уступая лишь затратам на корма и амортизационным издержкам.

В 2005-2007 гг. по данным МСХ США объем денежных компенсаций всем наемным рабочим на фермерских хозяйствах увеличился с 20,7 до 22,8 млрд. дол. По ориентировочным оценкам в 2008 году соответствующий показатель достиг уровня в 27,3 млрд. дол.

В 2007 году в структуре денежных производственных затрат доля наемного труда составляла 10%.

Значение наемного труда как фактора производственных затрат существенно варьируется в зависимости от сельскохозяйственной специализации.

Максимальный спрос на рабочую силу отмечается в плодово-ягодной отрасли и овощеводстве. С учетом тепличных хозяйств удельный вес за-

трат на оплату труда в общих денежных производственных затратах в данном сегменте аграрного сектора варьируется в пределах 30-40% (рис.2).

Относительно высокий удельный вес трудозатрат также отмечается на птицеводческих и молочных фермах, тогда как в хозяйствах, специализирующихся на производстве полевых культур, он в 1996 и 2006 годах составлял всего лишь 4-7%.

В социальном плане существует определенная дифференциация как среди наемных сельскохозяйственных рабочих, так и между наемным трудом на фермах и наемными рабочими и служащими в остальных отраслях экономики США.

Основная часть наемных рабочих устраивается на работу, договариваясь непосредственно с владельцами фермерских хозяйств, на основе почасовой оплаты труда. По последним доступным данным на октябрь 2008 года доля таких рабочих составила 72%.

Остальные наемные рабочие трудятся на контрактной основе, при которой оплата определяется преимущественно в расчете на конкретную услугу и осуществляется через различных посредников, заключающих

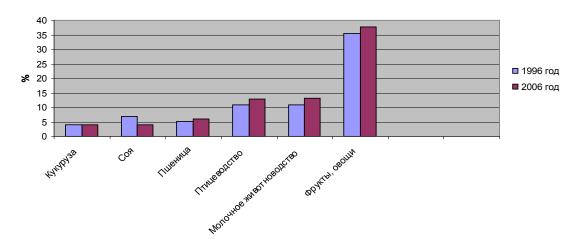


Рисунок 2 — Доля затрат на оплату труда в общих производственных денежных затратах в фермерских хозяйствах различной специализации в США

письменные или устные соглашения с владельцами фермерских хозяйств.

Более 70% рабочих, договаривающихся непосредственно с владельцами ферм, нанимаются на сроки, составляющие 150 дней и более.

Воктябре 2008 года основная часть (64%) наемных работников с почасовой оплатой труда работала на крупных фермерских хозяйствах с годовыми доходами, превышающими 500 тыс. долларов. Группировки числа нанимаемых рабочих по 7 категориям (от одного до 51 и выше) показывают, что наиболее часто используется либо крупный наем, превышающий 51 человека (29%), либо весьма незначительный – от 3 до 6 человек (21% от числа всех рабочих – «почасовиков»).

Реальная средняя почасовая ставка наемных фермерских рабочих с средины 70-х годов и до середины 80-х годов прошлого века имела тенденцию к снижению. Так, в 1975-1985 гг. она сократилась на 9%. Однако, после принятия закона IRCA она уже имела устойчивую тенденцию к повышению. В 1985-2006 гг. прирост составил 19%.

В октябре 2008 года по всей территории США в среднем в неделю наемные рабочие — «почасовики» трудились в течение 41,3 часов, получая за час 10,7 долларов. Следует отметить, что, несмотря на начавшийся экономический кризис, почасовая ставка оплаты труда наемных рабочих в сельском хозяйстве США по сравнению с октябрем 2007 года увеличилась на 3,1% (число часов работы при этом сократилось на 2,1%).

В территориальном разрезе уровень оплаты труда наемных рабочих варьируется незначительно. Исключение составляют штат Гавайи, где почасовая ставка почти на четверть

выше, чем в среднем по стране, а также южные штаты, где она ниже среднего показателя на 11-17%.

С учетом специализации более половины всех рабочих - «почасовиков» трудятся в растениеводстве в хозяйствах открытого грунта, специализирующихся преимущественно на производстве овощей, фруктов, картофеля, сахарной свеклы, а также в тепличных хозяйствах. В этих хозяйствах отмечаются и наиболее высокие почасовые ставки оплаты труда. Данные, полученные по 48 штатам показывают, что в октябре 2008 года они были на уровне 10,15 дол, что выше соответствующих показателей по животноводческим фермам (10,06 дол/ час) и хозяйствам, производящим полевые культуры (9,91 дол/час).

По уровню заработной платы и другим социальным характеристикам наемные рабочие на фермерских хозяйствах уступают наемным рабочим и служащим в других отраслях экономики.

В 2006 году по данным исследования CPS медианный уровень оплаты труда полностью занятых сельскохозяйственных рабочих был в 1,7 раза ниже, чем аналогичный показатель по рабочим и служащим в других отраслях экономики США. Разница по категории частично занятых была несколько меньше (в 1,4 раза в пользу занятых в несельскохозяйственных отраслях экономики).

Среди сельскохозяйственных рабочих в лучшем положении оказываются граждане США, проживающие на небольшом расстоянии от места работы. В более сложном положении оказываются рабочие, не имеющие американского гражданства, особенно те из них, кто не имеет разрешение на работу.

Уровень заработной платы наем-

ных рабочих — не граждан полной занятости на фермах США в 2006 году был в 1,4 раза ниже, чем у остальных сельскохозяйственных рабочих сопоставимой категории и вдвое ниже, чем у рабочих и служащих полной занятости в других отраслях экономики.

По данным CPS доля лиц, не имеющих американского гражданства, (включая имеющих и не имеющих разрешения на работу) в сельском хозяйстве США заметно выше, чем в других отраслях экономики. В 2006 году соотношение составляло 38% против 9%.

По демографическим характеристикам работающие на фермах и не являющиеся гражданами США отличаются от других занятых.

Почти ³/₄ работающих на фермах не граждан находятся в наиболее активном возрастном диапазоне (21-44 года), тогда как среди фермерских наемных рабочих с гражданством соответствующая доля составляет 46%.

Подавляющее большинство лиц без гражданства на фермах США составляют латиноамериканцы (95%), в основном мексиканцы (90%) тогда как среди наемных рабочих, имею-

щих гражданство, составляет соответственно всего лишь 12 и 5%.

В среднем иностранные рабочие менее образованы и соответственно привлекаются к труду, требующему относительно невысокой квалификации. Среди них лица, имеющие образование менее 9 классов, составляют 63% (у остальных наемных рабочих (10%). Положение осложняется недостаточным знанием английского языка: 64% наемных рабочих, не имеющих гражданства, используют испанский язык как единственный в домашнем общении.

С другой стороны, уровень колледжа имеют только 5% рабочих- иностранцев, а у граждан США этот показатель составляет 30%.

Заметные различия в оплате труда между гражданами и не гражданами США, работающими на фермах наблюдаются практически по всем параметрам (табл.1).

Единственное исключение наблюдается по категории частично занятых наемных рабочих. Здесь оплата труда у не граждан в 1,8 раза выше, чем у граждан США.

По-видимому, это связано с тем,

Таблица 1 — Еженедельный медианный уровень оплаты труда различных категорий наемных рабочих на фермерских хозяйствах США, дол (2006 год)

Параметры	Не граждане	Граждане
Отрасли сельского хозяйства	·	
Растениеводство	318	462
Животноводство	400	480
Род деятельности		
Собственно рабочие	338	440
Менеджмент	408	625
Продолжительность занятості	И	
Полная занятость	340	470
Частичная занятость	270	150
Регионы		
Запад	353	462
Северо - Восток	280	475
Средний Запад	384	525
Юг	320	433
Юго-Запад	350	466

что иностранцы менее охотно соглашаются на частичную занятость (поскольку имеют гораздо меньше возможностей устроиться на альтернативную работу). С другой стороны, владельцы хозяйств предлагают такого рода рабочим наиболее тяжелую в физическом отношении работу.

В целом не граждане трудятся на фермах более интенсивно по сравнению с гражданами США. Как у тех, так и у других основная масса рабочих занята от 40 до 50 часов в неделю, однако если у рабочих иностранцев соответствующая доля составляет 71%, то у граждан лишь 41%.

Более низкий уровень оплаты труда и более интенсивный его характер у наемных рабочих — иностранцев усугубляется более высоким уровнем безработицы среди данной категории занятых.

В 2006 году уровень безработицы в целом по наемным фермерским рабочим составлял 8,5%, в том числе у иностранцев — 9,9% и у граждан — 7,7%. По сравнению с другими отраслями экономики это заметно более высокий показатель. В них доля безработных в целом составляла 4,5%, в том числе у иностранцев — 4,3% и у граждан — 4,5%.

Следует также отметить, что у не граждан США в сельском хозяйстве длительность периода безработицы по медианному показателю составляет 8 месяцев, а у граждан — вдвое меньше. В других отраслях экономики дифференциация существенно меньше: 7 и 8 месяцев соответственно.

Среди рабочих – мигрантов и особенно лиц, не имеющих гражданства, уровень бедности значительно выше, чем у граждан США, занятых в сельском хозяйстве и наемных рабочих и служащих в других отраслях экономики.

У не граждан — мужчин, работающих на фермах, доля живущих за чертой бедности в 2006 году составляла 25%, у женщин — 27%. Для граждан США с аналогичным родом занятости показатели были соответственно на уровне 10 и 9%.

Труд основной массы наемных рабочих на фермах не только малооплачиваемый, интенсивный и тяжелый, но и весьма опасный.

Рабочие здесь сталкиваются со специфическими угрозами, не характерными для городских условий, в частности с длительными контактами с пестицидами, тепловыми ударами, переохлаждением. Это, в сочетании с относительно худшими показателями по санитарной инфраструктуре (свежая и питьевая вода, туалеты и т.д.) и жилищным условиями (высокая скученность, меньшая по сравнению с другими отраслями доля лиц, владеющих собственными домами), ставят всю сельскохозяйственную отрасль США в невыгодное положение с точки зрения здравоохранения.

В 1996-2006 гг. уровень производственной смертности в сельском хозяйстве США увеличился с 22,2 до 29,4 случаев на 100 тыс. условных рабочих (в пересчете на полную занятость). Сельское хозяйство (включая лесное хозяйство и рыболовство) по этому показателю стало опасной отраслью экономики, опережая горнодобывающую промышленность (27,8), транспорт и коммунальные службы (14,8), строительство (10,8).

В аграрном секторе наблюдается также относительно высокий уровень производственных травм и других профессиональных заболеваний.

По данным Исследования производственного травматизма и профессиональных заболеваний (Survey of Occupational Injuries and Illnesses, SOII), проводимого Министерством труда США, несмотря на тенденцию к снижению, в 2006 году их уровень в сельском, лесном хозяйстве и рыболовстве составлял 195 случаев на 100 тыс. условных рабочих. Это второй крупнейший негативный показатель после строительства (220).

По методике SOII в производственные травмы и профессиональные заболевания включаются и те из них, которые произошли вне рабочего места. В настоящее время примерно $^{3}/_{4}$ наемных рабочих, занятых в растениеводстве, обеспечены той или иной формой медицинского страхования при повреждении или заболевании, непосредственно связанных с работой. Среди не имеющих разрешения на работу занятых соответствующая доля составляет 2/3.

Немногим менее половины (47%) всех наемных рабочих в растениеводческих хозяйствах получают денежную компенсацию от своих работодателей за время отсутствия по болезни, в том числе нелегалы – 37%.

Однако только весьма немногие имеют страховку от несчастных случаев и заболеваний вне рабочего места. В среднем она распространяется на 10% наемных рабочих, в том числе на 4,5% занятых, не имеющих разрешения на работу.

Относительно низкий уровень оплаты труда сельскохозяйственных наемных рабочих заставляет их более активно по сравнению с трудящимися в других отраслях экономики обращаться к различным формам социальной защиты, реализуемым через серию социальных программ. Среди них: продовольственные талоны (Food Stamps), страхование по безработице, Социальная защита (Social Insurance), Медикэйд (Medicaid), Специальная дополнительная про-

грамма питания для женщин, младенцев и детей (Special Supplemental Nutrition Program for Women, Infants and Children, WIC), а также бесплатные школьные завтраки.

Наемные рабочие, имеющие легальный статус, социально защищены значительно лучше, чем лица, не имеющие разрешение на работу. Последние по сути дела имеют равную с легальными рабочими доступность к программе WIC. Кроме того, дети нелегалов, получившие американское гражданство, имеют право на продовольственные талоны и Медикэйд.

В целом же по данным NAWS относительно растениеводческих хозяйств показывает примерно двукратное отставание нелегалов от легальных рабочих по Медикэйд, трехкратное - по продовольственным талонам и не менее чем 20- кратное по страхованию по безработице.

На ближайшую перспективу в области трудовых ресурсов в сельском хозяйстве США наиболее острой проблемой будет оставаться проблема нелегальных наемных рабочих.

С одной стороны, дальнейшее ужесточение иммиграционного законодательства может создать дефицит рабочей силы в посевной и уборочный сезоны. Особенно критическое положение может создаться в овощеводстве и плодоводстве в период уборки урожая.

С другой стороны, контроль над нелегальной иммиграцией необходим по причинам, выходящим за рамки проблем аграрного сектора и задевающим вопросы национальной безопасности.

Поэтому власти США стараются использовать гибкие методы контроля над нелегальной иммиграцией, предусматривающие расширение возможности адаптации для нелега-

лов.

В настоящее время в США действует единственная федеральная программа по адаптации гастарбайтеров – программа «Виза H-2A» (H-2A visa program). По этой программе работодатели могут нанимать рабочих - иностранцев на временную работу в течение одного года с правом продления до 3-х лет. Владельцы визы Н-2А уже рассматриваются властями США уже не как неразрешенные рабочие, а как не иммигранты (nonimmigrants). Однако и это не является еще полностью правовым статусом, поскольку несмотря на разрешение временно работать, нет разрешения на постоянное местожительство (legal permanent residents)

В программе «Виза Н-2А» участвует менее 5% от всех наемных рабочих на фермерских хозяйствах США. Практика показывает, что владельцы фермерских хозяйств не являются активными сторонниками ее расширения, в том числе по причине большой бумажной волокиты, а также определенных требований (по минимальной оплате труда, по попытке использования сначала исключительно местной наемной рабочей силы и допуску инспекций со стороны профсоюзов и других общественных организаций).

В начале 2008 года в Конгресс поступил на рассмотрение проект Закона о возможностях, привилегиях и безопасности сельскохозяйственных работ (Agricultural Job Opportunities, Benefits and Security Act, AgJobs), являющийся своего рода компромиссом в отношении к наемному труду между работодателями, законодателями и общественным аудитом. Существенным отличием AgJobs от визы H-2A является возможность обеспечения многих сельскохозяйственных наемных рабочих временным правовым

статусом и возможность получения в дальнейшем разрешения на постоянное местожительство на территории США.

Многие фермеры, занятые в отраслях, требующих привлечения большого количества наемной рабочей силы в определенные сезоны (особенно производители фруктов и овощей), опасаются, что дальнейшая легализация иностранной рабочей силы может вызвать в дальнейшем дефицит трудовых ресурсов. Основанием для этого служат результаты социологических исследований, показывающих стремление приезжих рабочих к полной занятости в течение года. С другой стороны, социологические исследования показывают, что проблема будет нивелироваться тем, что большинство наемных рабочих склонны избирать место постоянного проживания вблизи фермерских хозяйств, где они ранее имели опыт сезонной работы.

Труд наемных рабочих является важным социально-экономическим фактором для современного сельского хозяйства США. По официальным оценкам удельный вес наемных рабочих составляет 1/3 от общего числа занятых в сельском хозяйстве или примерно 1 млн. чел. Однако в течение года число таких рабочих может быть значительно выше и изменяться от 1,4 до 2,5 млн. чел.

Наемные рабочие в основном получают заработную плату на базе почасовой ставки. Наивысший уровень заработной платы наблюдается в хозяйствах, специализирующихся на производстве овощей и фруктов. В них удельный вес трудовых ресурсов в общих денежных производственных затратах изменяется от 30 до 40%, тогда как в среднем по отрасли он составляет 10%.

Главной проблемой наемного труда в сельском хозяйстве США остается проблема использования труда иностранных рабочих, не имеющих ни разрешения на работу, ни на проживание на территории страны. Несмотря на ужесточение иммиграционного законодательства, число нелегалов растет: в 1989-2006 гг. в растениеводстве их доля в общем числе фермерских наемных рабочих увеличилась с 10 до 50%.

Многие фермерские хозяйства (особенно плодово-ягодные и овощеводческие) существенно зависят от труда нелегалов. Между тем уровень оплаты труда наемных фермерских рабочих полной занятости, не имеющих американского гражданства, в 1,4 раза ниже, чем у остальных фермерских рабочих и в 2 раза ниже по сравнению с заработной платой рабочих и служащих, занятых в других отраслях экономики. Условия жизни и социальная защищенность нелегальных рабочих также существенно ниже, чем у лиц, имеющих правовой статус.

В настоящее время намечается тенденция постепенного смягчения правового режима для рабочих-нелегалов, занятых в сельском хозяйстве США. В этой связи заслуживает внимание проект AgJobs, по которому появляется возможность обеспечения многих сельскохозяйственных наемных рабочих временным правовым статусом и возможность получения в дальнейшем разрешения на постоянное местожительство на территории США.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Agricultural Income and Finance Outlook. – USDA. ERS, 2007. – December. – AIS-85. – P.3, 6-7.
- 2. Farm Labor. USDA. NASS., 2008. November, SpSy8 (11-08), 22p.
- 3. Fuglie K.O., MacDonald J.M., Ball E., Productivity Growth in U.S. Agriculture. USDA.ERS. Economic Brief, 2007. September. №9. 6p.
- 4. Kandel W. Hired Farmworkers a Major Input for Some U.S. Farm Sectors, Amber Waves. 2008. April. P.11-15.
- 5. Kandel W. Profile of Hired Farmworkers. A 2008 Update. USDA. ERS. -2008. -July ERR. $-\cancel{N}$ 60. -59 p.



Боташева Л.Х. к.э.н., старший научный сотрудник, Рыженкова Н.Е. к.э.н., доцент, старший научный сотрудник, Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства, г. Москва

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ В АПК

В статье рассматриваются предпосылки создания организационноэкономического механизма развития региональных инновационных формирований в АПК, поскольку они имеют существенные отличия по характеру финансирования и экономической основе функционирования.

In article preconditions of creation of the organizational-economic mechanism of development of regional innovative formations in agrarian and industrial complex as they have essential differences on character of financing and an economic basis of functioning are considered.

Ключевые слова: региональные инновационные формирования, научнотехническая продукция, внедренческая деятельность, технопарковые формирования.

Keywords: regional innovative formations, scientific and technical production, внедренческая activity, mexнопарковые formations.

Региональные инновационные формирования имеют отличия по характеру финансирования и экономической основе функционирования. Значительны различия таких формирований по основной це-

ли функционирования: продвижения технико-технологической идеи до ее научной разработки, реализации (внедрения) и оказания информационных и консультационных услуг. Весьма существенна разница по масштабам функционирования указанных формирований — от международного и федерального уровня до уровня одного сельскохозяйственного предприятия.

Таким образом, для агропромышленного комплекса многообразие организационных форм инновационного процесса весьма характерно, что, в свою очередь, определяет и многообразие самих структур формирований, а также целей и механизма их функционирования. Однако, несмотря на такую существенную разницу между ними, вся их деятельность направлена на дальнейшее развитие научнотехнического прогресса в АПК, на осуществление интенсификации сельскохозяйственного производства и в конечном итоге на повышение его эффективности.

Процесс взаимодействия между производителями и потребителями научно-технической продукции через широко разветвленную сеть различных организационных форм внедренческой деятельности преследует, прежде всего, цель получить допол-

нительный экономический эффект непосредственно в производстве от внедрения достижений науки и передового опыта. Внедренческая деятельность в практике представлена различными организационными формами. К ним можно отнести: отделы и группы внедрения научных учреждений, вузов и других организаций производителей научно-технической продукции, самостоятельные организационные формы деятельности, которые хозяйственно не связаны с производителями научной продукции. Все указанные организационные формы внедренческой деятельности напрямую связаны с потребителями научно-технической продукции, то есть непосредственно с производством. Однако характер внедренческой деятельности в ее различных организационных формах может быть весьма разнообразен – от простых консультаций до непосредственного показа внедрения инноваций в производственном процессе. Касаясь вопроорганизационно-экономических отношений внутри инновационных формирований, следует отметить, что они должны иметь рыночную ориентацию и в настоящее время реально, на твердой коммерческой основе, результативно способствовать интеграции науки и производства, являясь, по сути, ее конкретным выражением. Обеспечивая эквивалентность коммерческих интересов научных учреждений с партнерами и, реализуя все циклы инновационного процесса «наука – разработка – освоение», инновационные формирования в конечном счете ускоряют научнотехнический прогресс, становятся его движущей силой. Инновационные формирования должны быть открыты для добровольного вступления и беспрепятственного выхода из

состава всем аграрным товаропроизводителям. Эффективность их функционирования должна строиться на развитии инициативы, предпринимательства и самоокупаемости, строгом соблюдении партнерами договорных обязательств, особенно в части технологической дисциплины, ресурсного обеспечения, профессиональной подготовленности кадров и финансовых расчетов.

Инновационные формирования призваны создавать условия для повышения восприимчивости агропромышленного производства к научнотехнологическим техническим, организационно-экономическим нововведениям, морально и материально вовлекать в творческий процесс освоения достижений научно-технического прогресса руководителей и специалистов государственных сельскохозяйственных предприятий, фермерских кооперативов и личных подсобных хозяйств. Инновационные формирования по своей организационной структуре и назначению являются гибкими и динамичными технопарковыми формированиями. При достижении поставленных целей и завершении выполнения договорных обязательств некоторые из них могут быть, по желанию партнеровучредителей, упразднены или переориентированы на выполнение других инновационных задач.

В условиях существующего дефицита на многие виды ресурсов эти формирования совместно с органами управления АПК на местах позволят целенаправленно концентрировать специализированную технику, средства защиты растений и животных на освоении конкретных машинных технологий, других научнотехнических нововведений, получать наибольшую отдачу от рационально-

го использования их строго по назначению. При этом, приобретая через инновационные формирования часть таких ресурсов, партнеры-учредители имеют возможность целенаправленно формировать свою материальнотехническую базу или в кооперации с другими учредителями поэтапно создавать коммерческие предприятия по техническому сервису, заготовке, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции, выращиванию племенного молодняка, обработке семян, взаимодействию с зарубежным рынком.

Инновационные предприятия взаимно обогащают работников науки и производства, позволяют по достоинству оценить плодотворную работу ученых и специалистов, способствуют созданию для них ступенек научного и должностного роста. Вместе с тем они отторгают ремесленников в науке и некомпетентность специалистов, всех тех, кто работает с низкой отдачей.

Врыночных условиях, когда аграрные товаропроизводители уже не могут развиваться ценой любых затрат, абсолютное большинство научных учреждений во взаимоотношениях с партнерами отдают приоритеты потребителям своей научно-технической продукции. Исходя из этого, и, чтобы упрочить свое лидерство и авторитет, значительная часть из них не требует от партнеров-потребителей денежных взносов, принимают эти затраты временно на себя, перенося решение финансовых взаиморасчетов на период, когда освоение их разработок даст конкретный гарантированный экономический эффект. При этом научные учреждения систематически информируют аграрных товаропроизводителей о сравнительных результатах внедрения предложенной научной продукции у партнеров. Получение новых знаний и полезных результатов, их применение на практике приводят к тому, что партнеры более смело и энергично переходят через черту первичного невосприятия предложений науки и бесхозяйственного отношения к научному богатству, которое годами отдавалось им бесплатно; освоение научно-технических достижений для них становится потребностью саморазвития. Участие в составе центров научного обеспечения при местных органах государственного управления АПК позволяет инновационным формированиям иметь постоянные прямые контакты, получать информацию о результатах научно-исследовательских проводимых в интересах развития агропромышленного производства обслуживаемой зоны.

В условиях рыночных отношений освоить какое-либо новшество в целом по АПК в настоящее время практически невозможно. Целесообразна так называемая точечная технология инновационной деятельности, в качестве чего могут выступать агротехнопарки, агротехнополисы, агрофирмы и др., где в полной мере можно использовать идеи и результаты научных исследований в области производства экологически чистых продуктов питания. Отличительная особенность таких инновационных проектов вытекает из сущности понятия инновационного процесса: появление разработки, опытно-экспериментальная проверка, внедрение, распространение новшеств.

Организационно-экономический механизм развития региональных инновационных формирований должен включать всю совокупность форм (звеньев) и методов осуществления инновационной деятельности, взаи-

мосвязанно и согласованно функционирующих в целях решения основной задачи — развития и ускорения научно-технического прогресса в аграрном секторе экономики страны.

В качестве предпосылок создания организационно-экономического механизма региональных инновационных формирований в АПК служат:

- усиление государственной поддержки развития инновационной деятельности, устойчивый рост затрат на осуществление научных исследований и разработку инновационных проектов научно-технического и образовательного потенциалов;
- повышение инновационной активности организаций и научных учреждений АПК;
- концентрация ресурсов на приоритетных направлениях, обеспечивающих реализацию конкурентных преимуществ инновационных разработок на рынке;
- обеспечение непрерывности финансирования бизнес-проектов на всех стадиях инновационного цикла;
- формирование системы мониторинга и оценки результативности научных организаций;
- стимулирование частного сектора на инновационную деятельность и инновации;
- своевременное (непрерывное) обеспечение отечественными материальными, техническими, финансовыми ресурсами, квалифицированными

кадрами;

- расширение проектного финансирования научных исследований вместо организаций. Переход на разработку крупных научных программ по ограниченному количеству программ;
- введение сверхускоренной амортизации (списание на себестоимость 30-40% затрат после приобретения нового оборудования);
- снижение пошлин по импорту оборудования и приборов для проведения исследований и научных разработок;
- адаптация зарубежной технологии в агропромышленном производстве страны. Однако проведение технологической модернизации на ее основе не решает поставленной проблемы.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Панчева Л.А. К вопросу об интеграции науки, инноваций и промышленного производства // Современный менеджмент как ключ к подъему экономики региона. — Сборник научных трудов. — Выпуск 5. — Орел: ОРАГС, 2006. — С. 158-163.
- 2. Финансы России. M.: Росстат, 2007.
- 3. Гаврилов С.Л. Совмещенный подход к экономической оценке потенциальной эффективности инновационных проектов. М.: 2003.



Магомедов А-Н.Д., к.э.н., доцент, заведующий отделом аграрного маркетинга, Таран В.В., д.э.н., заведующий сектором инфраструктуры продовольственного рынка, Рыжкова С.М., соискатель, Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства, г. Москва

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РЫНКА ОВОЩЕЙ И ФРУКТОВ И РОЛЬ РОССИИ В ГЛОБАЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ И ТОРГОВЛЕ ПЛОДОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

Рассматриваются тенденции на мировом рынке овощей и фруктов за последние 30 лет. Анализируются основные показатели производства овощей и фруктов в различных странах и состояние мирового экспорта и импорта данной продукции. Показана роль России на современном мировом рынке овощей и фруктов.

The tendencies in global fruit and vegetable market for last three decades are considered. The basic parameters of fruit and vegetable manufacturing in various countries and situation in world export and import of given production are analyzed. The role of Russia in the modern world fruit and vegetable market is determined.

Ключевые слова: овощи, фрукты, ягоды, тарифные барьеры, концентрация производства, урожайность, уборочная площадь, мировая торговля, экспорт, импорт

Keywords: vegetables, fruits, berries, tariff barriers, concentration of production, yield, area harvested, global trade, export, import.

В настоящее время фрукты и овощи рассматриваются в качестве одного из ключевых элементов в системе здорового питания чело-

века. Это подтверждено рядом официальных документов, принятых в различных странах. В Белой книге Европейской комиссии по питанию (The European Commission's White Paper on Nutrition), опубликованной в 2008 году, подчеркивается, что стимулирование увеличения потребления овощей и фруктов является важным инструментом здравоохранения, поскольку способствует предотвращению возникновения хронических сердечно-сосудистых, онкологических заболеваний, диабета второго типа, а также комплекса проблем, связанных с избыточным весом.

Министерство здравоохрания и социальных служб США (US Department of Agriculture and Health and Human Services) разработало и распространило специальную диаграмму – руководство в области питания (Food Guide Pyramid), в которой американцам рекомендуется ежедневно потреблять от 5 до 9 видов различных овощей и фруктов.

За последние 30 лет мировое производство плодоовощной продукции является наиболее быстро развивающимся сегментом мирового продовольственного рынка. В 1980-2007 гг. производство овощей и фруктов в мире увеличилось с 628 до 1464 млн.т. Средние годовые темпы прироста

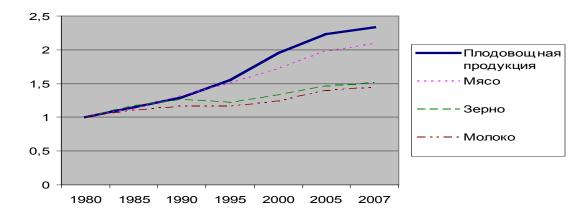


Рисунок 1 — Динамика производства основных видов сельскохозяйственной продукции в мире в 1980-2007 гг. (1980 г.=1)

Примечание: Сельскохозяйственная продукция учитывается в натуральном выражении. Источник: FAOSTAT. FAO Statistics Division 2009 (15 September, 2009).

производства составили 3,2 %, тогда как у молока, зерна и мяса — от 1,4 до 2,8% (рис.1).

Объем мировой торговли плодоовощной продукции в этот же период каждый год увеличивался в среднем на 6,6%, тогда как сельскохозяйственной продукции в целом – на 5,0%. Соответственно удельный вес овощей и фруктов в общем объеме сельскохозяйственной торговли возрос с 11,5 до 17,2%. При этом производство плодоовощной продукции в расчете на душу населения в мире повышалось примерно на 1,7% ежегодно и в 2007 году составило 222 кг.

Относительно быстрое развитие мирового рынка плодоовощной продукции связано с влиянием разнообразных факторов, среди которых: научно-технический прогресс (в сфере повышения урожайности овощей и фруктов, а также их хранения и транспортировки), расширение площадей под плодами и овощами в ряде стран мира, процессы внутриотраслевой глобализации производства плодоовощной продукции и либерализации международной торговли данной

продукцией, рост доходов населения в развивающихся странах, а также пропаганда здорового питания в развитых странах.

Среди факторов, сдерживающих развитие мирового рынка плодоовощной продукции следует отметить все еще существенное влияние тарифных и нетарифных барьеров на импортируемые фрукты и овощи во многих странах мира, а также кризисные явления (например, повышение цен на сырую нефть), связанные с процессом глобализации мировой экономики. Широко распространенным нетарифным способом противодействия либерализации торговли плодоовощной продукцией являются различные антидемпинговые правила. Уровень тарифных барьеров (ставок таможенных пошлин на импортируемую продукцию) для овощей и фруктов в среднем по земному шару превышает 50%. Индустриальные страны характеризуются относительно невысоким уровнем тарифной защиты.

Например, в США преобладает уровень тарифных барьеров для плодоовощной продукции от 0 до 5%

(около 60%), а более 90% тарифов находятся в диапазоне от 0 до 25% (рис.2). В то же время в странах – не членах ОЭСР на долю соответствующих низких тарифов все еще прихо-

дится менее 1/5. И это несмотря на то, что развивающиеся страны стремятся к ослаблению тарифной защиты.

При наблюдении за процессом развития мирового производства пло-

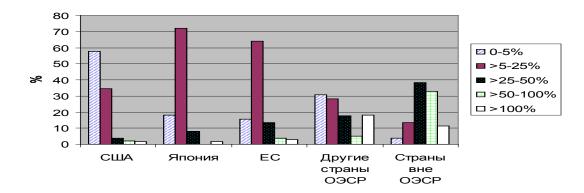


Рисунок 2 — Уровни и структура тарифных внешнеторговых барьеров для плодоовощной продукции в различных странах и регионах

Примечание: ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития. Другие страны ОЭСР – Австралия, Исландия, Канада, Мексика, Новая Зеландия, Норвегия, Республика Корея, Турция, Швейцария.

Источник: Amber Waves, ERS/USDA, May, 2007.

доовощной продукцией за последние 20 лет можно отметить следующие общие тенденции (табл.1). Заметно растет территориальная концентрация плодоовощной продукции. В первую очередь, это относится к овощам. Если в 1990 году на долю первой десятки производителей приходилось 74%, то в 2007 году — уже 81%. Доля ведущего производителя — Китая при этом увеличилась с 28 до 50%.

Следует отметить, что в настоящее время производство овощей в целом является наиболее концентрированным производством среди всех основных видов сельскохозяйственной продукции, производимой в мире. Тогда как производство фруктов в мировом масштабе относительно менее концентрировано, что связано со значительным числом развивающихся стран, не являющихся ведущими мировыми производителями

фруктов, но в целом обеспечивающих потребности стран умеренного географического пояса свежей «тропической» и «субтропической» фруктовой продукцией.

Однако и в сфере производства фруктов наблюдается процесс территориальной концентрации. В 1990 году на долю первой десятки ведущих производителей фруктов приходилось 59%, а в 2007 году – 64%. Доля Китая увеличилась с 6 до 18%. В текущем десятилетии по сравнению с последним десятилетием XX века наблюдается замедление роста производства плодоовощной продукции в мире в целом и в большинстве ведущих стран – производителей. В 2000-2007 гг. по сравнению с 1990-2000 гг. средние годовые темпы прироста производства овощей на земном шаре снизились с 4,9% до 2,8%, а фруктов - с 3,0 до 2,3%. Среди ведущих произ-

Таблица 1 — Динамика производства овощей и фруктов в ведущих странах — производителях в 1990-2007 гг., млн. т

Страны мира	1990	2000	2005	2007	Средние годовые темплирироста производства, 1990-2000 2000-200			
Овощи								
Китай	128,4	328,8	423,4	451,6	9,9	4,6		
Индия	48,9	72,3	68,9	77,2	4,0	0,9		
EC-27	62,82	71,8	70,1	64,1	1,3	-1,6		
США	31,3	38,4	35,8	38,8	2,1	0,1		
Турция	18,1	24,6	26,3	25,7	3,1	0,6		
Россия	10,71	12,5	16,1	16,6	2,0	4,1		
Иран	10,4	11,5	15,9	16,0	1,0	4,8		
Египет	9,2	15,1	16,2	16,0	5,1	0,8		
Япония	14,6	12,7	11,8	12,7	-1,4	0,0		
Мексика	6,5	10,3	11,2	12,7	4,7	3,0		
МИР	463,1	749,0	869,0	908,8	4,9	2,8		
Фрукты								
Китай	21,0	64,5	90,4	102,4	11,9	6,8		
EC-27	65,12	69,1	63,1	60,0	0,6	-2,0		
Индия	27,4	41,9	49,8	57,5	4,3	4,6		
Бразилия	29,8	37,0	36,6	39,2	2,2	0,8		
США	24,2	32,8	27,0	25,8	3,1	-3,4		
Индонезия	6,0	8,4	14,5	16,6	3,4	10,2		
Мексика	9,4	13,3	15,2	15,9	3,5	2,6		
Филиппины	9,0	10,8	13,1	14,6	1,8	4,4		
Иран	7,2	12,3	13,6	13,7	5,5	1,6		
Турция	9,0	10,9	12,6	12,1	1,9	1,5		
МИР	353,3	473,2	528,6	554,8	3,0	2,3		

Примечание: В производстве овощей учитываются бахчевые культуры, а в производстве фруктов — виноград и ягоды. 1Данные за 1992 год. Средние годовые темпы прироста производства за 1990-2000 гг. в данном случае рассчитаны за период 1992-2000 гг. 2Учитывается 21 страна.

Источник: FAOSTAT. FAO Statistics Division 2009 (15 September, 2009).

водителей плодоовощной продукции большая их часть в последнее десятилетие либо заметно снизила темпы ее прироста, либо вообще сократила производство.

Неравномерные изменения в темпах роста производства овощей и фруктов по отдельным странам привели к структурным сдвигам среди ведущих производителей. Прежде всего, ослабили свои позиции индустриальные страны. Если в 1990 году на долю стран ЕС, США и Японии суммарно приходилось 23% объема мирового производства овощей, то в 2000 году – 16%, а в 2007 году – всего лишь 13%.

В сфере производства фруктов наблюдалась аналогичная картина. Совокупная доля стран ЕС и США снижалась с 25% в 1990 году до 22% в 2000 году и до 15% — в 2007 году. Одновременно заметно усилили позиции Ки-

тай и Индия. В 1990-2007 гг. общий удельный вес в мировом производстве овощей повысился с 38 до 58%, а фруктов – с 14 до 29%.

Снижение роли индустриальных стран в мировом производстве плодоовощной продукции в значительной степени связано с сокращением площадей, занимаемых овощными культурами и фруктовыми плантациями, которое было даже существеннее влияния, оказываемого научнотехническим прогрессом в области повышения урожайности (табл. 2).

В 1990-2007 гг. уборочные площа-

ди под овощными культурами в Европейском Союзе (несмотря на увеличение числа его членов) сократились на 18%, под фруктовыми плантациями — на 13%. В США уборочные площади под овощами снизились на 8%, оставаясь практически стабильными под фруктовыми насаждениями. При этом урожайность овощей в этих странах увеличилась соответственно на 25 и 35% и фруктов — на 6%. Однако это не смогло обеспечить адекватный рост валового производства.

В целом по миру, несмотря на существенное влияние технологиче-

Таблица 2 – Изменение площадей, занимаемых плодоовощными культурами и их урожайности в различных странах (1990-2007 гг.)

	Уборочная	площадь	Урожайность, т/га		
	2007 год, тыс. га	2007/1990,%	2007 год, т/га	2007/1990,%	
Овощи					
Китай	23717	327	19,0	107	
Индия	5905	123	13,1	128	
EC-27	2504	821	25,6	1251	
США	1226	92	31,7	135	
Россия	925	1132	17,9	1372	
МИР	52705	169	17,2	116	
Фрукты					
Китай	10658	203	9,6	240	
Индия	5422	216	10,6	106	
EC-27	6298	871	9,5	1061	
США	1181	101	21,9	106	
Россия	750	972	5,8	1322	
МИР	54182	132	10,2	119	

Примечание: В показателях по уборочным площадям и по урожайности овощей учитываются бахчевые культуры. 1 В 1990 году учитывается 21 страна. 2Темпы роста производства за 1990-2007 гг. в данном случае рассчитаны за период 1992-2007 гг.

Источник: FAOSTAT. FAO Statistics Division 2009 (15 September, 2009).

ских изменений на рост продуктивности овощеводства и плодоводства, пока наблюдается преобладание экстенсивных факторов развития над интенсивными. Так, в 1990-2007 гг. площади под овощными культурами в среднем за год росли в 3,4 раза, а под фруктовыми плантациями – в 1,6 раза быстрее урожайности.

В различных странах мира влияние технологий на продуктивность овощеводства (и плодоовощной отрасли в целом) в значительной степени тормозится его спецификой, а именно необходимостью более широкого использования ручного труда при уходе за овощными культурами, особенно при их уборке. Это относит-

ся не только к развивающимся, но и к промышленно развитым странам. Например, в США спрос на рабочую силу в плодоовощной отрасли заметно выше, чем в других отраслях сельского хозяйства. С учетом тепличных хозяйств удельный вес затрат на оплату труда в общих денежных производственных затратах в данном сегменте аграрного сектора варьируется в пределах 35- 40%, тогда как в других отраслях он ниже уровня 15%.

Несмотря на быстрый рост мирового производства плодоовощной продукции, потребность в различных ее видах удовлетворяется далеко не полностью в большинстве ведущих экономиках мира. Это и предопределяет активное развитие мировой торговли овощами и фруктами. За последние 20 лет в мировой торговле плодоовощной продукцией происходили следующие изменения (табл. 3).

В сфере экспорта усилили пози-

Таблица 3 – Изменение структуры мирового экспорта и импорта плодоовощной продукции по основным торговым группам (1990-2007 гг.)

		1990 год		2007 год				
	Млрд. дол	Доля в миро- вой торговле, %	Млрд. дол	Доля в миро- вой торговле, %				
Экспорт								
EC-27	23,71	46,71	67,5	44,7				
-Нидерланды	5,3	10,4	14,0	9,3				
-Испания	4,2	8,3	13,6	9,0				
-Бельгия	1,82	3,52	8,7	5,8				
НАФТА	7,5	14,8	24,0	15,9				
-США	5,4	10,6	13,4	8,9				
-Канада	0,6	1,2	4,0	2,7				
-Мексика	1,5	3,0	6,6	4,3				
Китай	2,3	4,5	11,5	7,6				
Страны Южного полу-	4,9	9,6	17,4	11,5				
-Чили	0,9	1,8	6,3	4,2				
«банановые» экспортеры	2,1	4,1	5,7	3,8				
Страны Юго-Восточной Азии	2,3	4,5	5,8	3,8				
Другие страны	8,0	15,8	19,0	12,7				
-Россия	0,13	0,23	0,2	0,1				
МИР	50,8	100,0	150,9	100,0				
Импорт								
EC-27	35,11	58,21	84,7	54,0				
-Германия	10,9	18,1	17,4	11,1				
-Великобритания	5,2	8,6	12,6	8,0				
-Франция	5,4	9,0	10,6	6,8				
НАФТА	9,6	15,9	25,7	16,3				
-CIIIA	6,7	11,1	17,6	11,2				
-Канада	2,5	4,1	6,5	4,1				
-Мексика	0,4	0,7	1,6	1,0				
Страны Восточной Азии	5,5	9,1	13,3	8,5				

-Япония	3,7	6,1	6,9	4,4
Россия	2,63	3,83	6,3	4,0
Другие страны	7,5	13,0	26,8	17,2
МИР	60.3	100,0	156.8	100,0

Примечание: 1данные по 21 стране. 2включая Люксембург. Зданные за 1992 год. В странах Южного полушария помимо указанных учитываются Австралия, Новая Зеландия и Перу, в «банановых» экспортерах – Кот д'Ивуар, Гватемала, Гондурас, Колумбия, Панама.

Источник: FAOSTAT. FAO Statistics Division 2009 (15 September, 2009).

ции Китай, страны НАФТА и страны Южного полушария. Позиции Китая наиболее сильны на азиатском рынке, в первую очередь, на рынках приграничных стран и Японии. Если исключить свежие фрукты, то на Японию приходится от 60 до 80% объема экспортируемой Китаем плодоовощной продукции в азиатские страны.

Внутренняя торговля между странами – членами НАФТА сфокусирована в основном на свежих овощах. На долю внутрирегионального экспорта приходится примерно 90% всего экспорта свежих овощей, осуществляемой данной группой стран. По другим товарным группам (свежие фрукты, переработанные фрукты и овощи, фруктовые и овощные соки) значение внутрирегиональной торговли ниже (47-55%), однако и здесь она является доминирующей среди экспортных торговых групп. Наиболее существенным регионом для внешних поставок стран НАФТА является Азия. На долю азиатских стран приходится от 23 до 32% всего экспорта свежих фруктов, соков и переработанной плодоовощной продукции.

Основная часть экспорта из стран Южного полушария поддерживается за счет поставок внесезонных свежих фруктовых и овощных соков (24%). В данной торговой группе наиболее стремительно продвигает свою продукцию на мировой рынок Чили. Более 40%

чилийского экспорта свежих фруктов приходится на США и примерно 1/5 – на страны ЕС. В США поставляется в основном виноград, а также сливы, персики и вишня. В страны ЕС – виноград, яблоки и груши.

Несмотря на снижение удельного веса в мировой торговле плодоовощной продукцией, Европейский Союз продолжает оставаться основным ее экспортером по всем товарным группам. Преобладает торговля внутри региона. По оценкам МСХ США, выполненным по 15 странам — членам ЕС, на внутренние экспортные операции в начале текущего десятилетия приходилось 78-88% в зависимости от вида продукции.

Основная часть импорта плодоовощной продукции приходится на зарубежные индустриальные страны. Если суммировать совокупную долю стран ЕС, США, Канады и Японии, то в 2007 году она составила 74%. В то же время по сравнению с 1990 годом (80%) доля индустриальных стран снизилась. Снижение происходило за счет стран ЕС (в первую очередь, за счет ведущих импортеров — Германии, Великобритании, Франции, Нидерландов) и Японии.

Следует отметить, что значительная часть импорта плодоовощной продукции в странах ЕС приходится на внутри региональные поставки. Однако, в отличие от экспорта доля внутренних импортных операций

несколько ниже и изменяется в пределах 49-85% в зависимости от товарных групп. Наибольшая внешняя зависимость наблюдается по сокам и свежим фруктам. Доля экстра региональных поставок соков составляет немногим более половины общего объема импортных операций в странах ЕС. Основной внешний поставщик соков в ЕС - страны Южного полушария, на которые приходится примерно 28% объема импорта данной продукции. По свежим фруктам главные внешние поставщики для стран ЕС – страны Южного полушария и «банановые» экспортеры. Их общая доля по данной товарной группе составляет 35%.

Япония закупает на внешнем рынке свежие фрукты, соки и переработанную плодоовощную продукцию. Основными поставщиками свежих фруктов в Японию являются США (цитрусовые, бахчевые культуры, вишня), Мексика (авокадо, цитрусовые), Филиппины (основной поставщик свежих тропических фруктов бананов, гуайявы, ананасов, папайи) и Новая Зеландия. В последнее десятилетие Япония постепенно диверсифицирует поставщиков свежих фруктов за счет стран Южного полушария (Австралия, Южная Африка), а также Таиланда. Что касается фруктовых и овощных соков, переработанной плодоовощной продукции, то она поступает в Японию в основном из стран НАФТА. Доля стран НАФТА в мировом импорте плодоовощной продукции в 1990-2007 гг. оставалась практически стабильной - примерно на уровне 16%.

Основным импортером в данной торговой группе являются США, причем объем чистого импорта плодоовощной продукции в этой стране в 1990-2007 гг. увеличился более чем в

3 раза. Рост чистого импорта плодоовощной продукции в США объясняется несколькими причинами. Среди них — рост потребностей в «тропической» продукции, а также все еще относительно высокий уровень тарифных барьеров и медленный экономический рост в ряде стран - импортеров.

Во многом в целях стимулирования экспорта и ослабления внешнеторгового дефицита в сфере плодоовощной продукции в декабре 2004 года конгрессом США был принят Закон о конкурентоспособности особых сельскохозяйственных культур (Specialty Crops Competitiveness Act), по которому должна была увеличиться помощь американским экспортев продвижении плодоовощной продукции на мировой рынок. Однако финансирование мероприятий по содействию соответствующему продвижению было незначительным. В связи с этим в качестве более эффективных направлений рассматриваются двусторонние и многосторонние международные переговоры по ослаблению внешнеторговых барьеров.

Также как и в ЕС, в зоне НАФТА большое значение имеет внутрирегиональная торговля, доля которой в сфере импорта составляет от 30 до 46% по свежим фруктам, сокам и переработанной плодоовощной продукции и 86% – по свежим овощам. Внешняя зависимость НАФТА (в основном это касается США и Канады) наиболее велика по свежим фруктам. Здесь на долю стран Южного полушария и «банановых» экспортеров совокупно приходится около 60% объема внешних поставок. Более 40% плодоовощных соков страны НАФТА импортируют из стран Южного полушария, а из азиатского региона – более 1/5 переработанных овощей и фруктов.

Анализ международной статистики в области производства и торговли овощами и фруктами показывает, что Россия играет весьма скромную роль на мировом плодоовощном рынке. Удельный вес России в мировом производстве плодоовощной продукции незначителен, причем в период 1992-2007 гг. он сократился с 1,6 до 1,4%, в том числе по овощам — с 2,2 до 1,8% и фруктам — с 0,9 до 0,8%.

Несмотря на то, что рост урожайности овощей и фруктов в России за последние 20 лет опережал соответствующие среднемировые показатели по урожайности овощей, наша страна все еще уступает индустриальным странам Европы и Северной Америки в 1,4-1,8 раза, а фруктов — в 1,6-3,8 раза.

По производству овощей в расчете на душу населения Россия уступает соответствующему среднемировому показателю в 1,2 раза и фруктов — в 2,7 раза. В области внешней торговли плодоовощной продукции Россия относится к крупным нетто-импортерам, причем дефицит внешнеторгового баланса по овощам и фруктам в период 1992-2007 гг. увеличился в 2,4 раза.

Учитывая агроклиматические характеристики территории и конъюнктуру мировой торговли плодоовощной продукцией, Россия потенциально могла бы заметно увеличить степень своего присутствия на мировом рынке, например, яблок и ягод. В 2007 году, по данным ФАО, Россия занимала 6 место в мире по производству яблок, если считать Европейский Союз в качестве единого производителя, и 5 место в мире с учетом выделения отдельных стран - членов ЕС. Однако ее доля в общем мировом производстве яблок снижается и составляет всего лишь 3,5%.

В настоящее время Россия все еще

существенно отстает от многих ведущих производителей яблок по показателям урожайности яблок, которая в 4,5 раза ниже, чем в США, в 2,7 раза ниже, чем в странах ЕС и в 2,1 раза ниже, чем в Китае. Ведущими экспортерами яблок в мире являются Чили, Китай, Италия, Франция и США. Россия находится лишь в пятом десятке стран — экспортеров яблок. По данным ФАО в 2007 году на долю России приходилось всего лишь 0,04% мирового экспорта яблок (в стоимостном выражении), тогда как на соседнюю Польшу — 2,9%.

В области же импорта яблок Россия занимает 3 место в мире – с долей 7,6%. В 2007 году чистый импорт яблок составил 451 млн. дол при средней стоимости одного импортируемого килограмма – около 50 центов.

По производству некоторых видов ягод (смородина, малина, крыжовник) Россия занимает ведущие позиции в мире, а по производству клубники – четвертое место в мире. Однако в мировом экспорте данной продукции Россия практически не принимает участия, хотя, например, средневзвешенная мировая экспортная цена 1 кг клубники составляет 2,5 дол, смородины — 2,7 дол, малины (включая ежевику и логанову ягоду) — 4,7дол.

Как это ни парадоксально, еще менее заметны позиции России на мировом рынке «северных» ягод — клюквы, голубики, брусники и т.д. В этой связи перспективным направлением является плантационное разведение клюквы. В настоящее время ведущими странами - производителями клюквы являются США (80% объема мирового производства) и Канада (18%). Плантационное производство клюквы в США превратилось в высокодоходную отрасль сельского хозяйства. В 2007 году площадь плантаций

достигла 15,4 тыс. га при продуктивности – 19,3 т/га.

Мировая торговля клюквой является наиболее быстро растущим сегментом мировой торговли плодоовощной продукцией. В 1990-2007 гг. объем мировой торговли клюквы в натуральном выражении возрос в 17 раз. В настоящее время основными экспортерами клюквы на мировом рынке являются Канада, Чили, США, Белоруссия и Нидерланды.

По оценкам научных сотрудников Лесной опытной станции (г. Кострома) в средней полосе России реально получение 10 т ягод клюквы с гектара (по некоторым данным в «диких» условиях в урожайные годы продуктивность доходит лишь до 0,3 т/га). При этом затраты на строительство плантаций клюквы оцениваются в 180 - 220 тыс. руб. в расчете на гектар, которые по оптимистичным оценкам окупаются на второй год плодоношения или на пятый год после посадки.

В настоящее время к созданию клюквенных плантаций проявляют интерес отечественные компании, такие как «Вимм-Билль-Данн», «Грант-«Русское бистро-Волга». Вест» и Возможно им придется столкнуться с конкуренцией со стороны зарубежных компаний. Так, компании из Польши и Латвии исследуют возможности эксплуатации выработанных торфяников в Псковской и Ленинградской областях. Следует отметить, что разведение клюквы на плантациях должно принести не только материальную выгоду компаниям - производителям. Оно поможет решить также социальные (за счет создания новых рабочих мест) проблемы.

Таким образом, проведенный нами анализ функционирования мирового рынка плодоовощной продукции свидетельствует о том, что в методологическом плане организация рынка является схожей, а разной - по национальной окраске и хозяйственной деятельности. По нашему мнению, положительный опыт зарубежных стран в сфере производства и реализации плодоовощной продукции быть широко использован в России для ритмичного снабжения продуктовых рынков высококачественной агропродовольственной продукцией по доступным ценам. Все это будет способствовать высокоэффективному функционированию продовольственного рынка России.

ЛИТЕРАТУРА:

- Кто пойдет по ягоды? Гранкина М. Деловой экологический журнал.
 2004. – №1. – С. 42-43.
- 2. Kipe S. The World Fresh Fruit Market. USDA. Foreign Agricultural Office. Horticultural and Tropical Products Division. – 2004. – P.1-12.
- 3. Krisoff B., Wainio J. U.S. Fruit and Vegetable Imports Outpace Export. Amber Waves. 2007. vol.5, Special Issue. p. 4.
- 4. Wu Huang S. et.al. Global Trade Patterns in Fruits and Vegetables. USDA. Agriculture and Trade Report № WRS -04-06, June, 2004, P.1-26.
 - 5. www.klukvasad.ru
 - 6. www.tv.spb.ru
 - 7. http://ru.wikipedia.org/wiki/



Харебава А.Р. к.э.н., старший научный сотрудник, Гусева А.А. научный сотрудник, Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства, г. Москва

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОСТАВЕ ЕДИНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АПК

статье рассматриваются особенности использования результатов интеллектуальной деятельности составе технологий, формирования системы управлению процессом создания использования единых uтехнологий.

In article features of use of results of intellectual activity as a part of technologies, system formations on management of process of creation and use of uniform technologies are considered.

Ключевые слова: интеллектуальная деятельность, состав единых технологий.

Keywords: intellectual activity, structure of uniform technologies.

овлечение результатов интел-**У**лектуальной деятельности в хозяйственный оборот рассматривается как одно из ключевых направлений подъема российской экономики. Право и порядок использования результатов интеллектуальной деятельности в составе технологий нуждаются в совершенствовании законодательства, апробации и освоении на практике. Особенно важным в практике передачи технологий товаропроизводителям АПК является обеспечение единого правового режима использования объектов интеллектуальной собственности в составе технологий, права государства и субъектов федерации на технологии, в том числе в правоотношениях, выходящих за пределы страны.

Поэтому в четвертую часть Гражданского кодекса Российской Федерации введена глава 77, регулирующая некоторые отношения, связанные с использованием результатов интеллектуальной деятельности в составе единой технологии и дано правовое определение такой технологии.

Из определения единой технологии видно, что в ее состав включаются объекты промышленной собственности и другие результаты интеллектуальной деятельности, подлежащие правовой охране. В сельском хозяйстве и в АПК такими результатами интеллектуальной деятельности являются селекционные достижения, севообороты, новые формы органических и минеральных удобрений, симбиотические ассоциативные микроорганизмы, биологические препараты для борьбы с болезнями и вредителями сельскохозяйственных растений и животных, стимуляторы их роста и другие.

В состав единых технологий в АПК могут входить также и результаты интеллектуальной деятельности, не подлежащие правовой охране, в том числе технические данные и другая информация. Основным признаком единых технологий как результатов научнотехнической деятельности, то есть интехнической деятельности, то есть и есть и есть и есть и есть и есть и есть и

новаций, является вхождение в их состав охраняемых и неохраняемых результатов интеллектуальной деятельности, обеспечивающих повышение эффективности производства новой или с улучшенными потребительскими качествами конечной продукции. Вместе с тем определение единой технологии не раскрывает ее сущность как результата научно-технической деятельности (инновации), важнейшего фактора наиболее эффективного использования ресурсов в условиях финансового кризиса.

Для отраслей АПК предложено следующее определение единой технологии: «единая технология — это совокупность методов, операций и средств, обеспечивающих фиксированную последовательность преобразования исходной формы знаний, вещества и энергии в новую конкретную продукцию или продукцию с улучшенными потребительскими качествами, конкурентоспособную на внутреннем и внешнем рынках». Конкурентоспособность продукции — это обобщающий показатель ее эффективности, рентабельности.

В п.3 ст. 1542 дано разъяснение, что «право использовать результаты интеллектуальной деятельности в составе единой технологии как в составе сложного объекта (статья 1240 ГК РФ) принадлежит лицу, организовавшему создание единой технологии (право на технологию) на основании договоров с обладателями исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, входящие в состав единой технологии». В ст. 1240 п. 1 дается разъяснение, что лицо, организовавшее создание единой технологии как сложного объекта, приобретает право использования указанных результатов на основании договоров об отчуждении исключительного права или лицензионных договоров, заключаемых таким лицом с обладателями исключительных прав на соответствующие результаты интеллектуальной деятельности.

Заключение таких договоров для организации разработчика технологии требует создания патентной службы, расходования весьма значительных финансовых средств на оплату патентов и поддержку их в силе. Эта проблема требует принятия нормативного акта по стимулированию разработчика единой технологии производства конкретной продукции.

В современных условиях при реализации мер по совершенствованию и повышению эффективности производства конкретной продукции необходимо всесторонне решать прореализации экономических интересов как хозяйствующих субъектов аграрной сферы, так и конкретных работников-исполнителей. Система отношений должна базироваться на экономическом интересе с разработкой научно-обоснованных принципов как материального, так и морального стимулирования в отраслях и сферах АПК.

Охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности, используемые в составе единых технологий, воздействуют на основные экономические показатели производства конкретной продукции: себестоимость, амортизационные и налоговые отчисления, прибыль, то есть происходит капитализация знаний.

Единая технология в определении ст. 1542 ГК РФ названа результатом научно-технической деятельности, однако на этот результат по действующему законодательству не распространяется исключительное право.

Отсутствие интеллектуальных (исключительных) прав, как у заказчика, так и у создателя единой технологии, сдерживает процесс ее внедрения. В

современных экономических условиях внедрение единых технологий должно осуществляться при участии заказчика, разработчика технологии и широкого круга организаций, объединенных общим названием «инфраструктура» и содействующих этому процессу при наличии экономической выгоды и минимальных рисков.

В то же время необходимо учитывать, что единые технологии обладают новизной, имеют изобретательский уровень, применимы в сельскохозяйственном производстве или других отраслях АПК и могут обеспечить получение кумулятивного экономического эффекта, то есть обладают признаками изобретения (способа).

Распространение на единые технологии правового режима исключительных прав позволит обосновать их функции, а значит и логику построения высокотехнологичного бизнеса в сельском хозяйстве и АПК. А это, в свою очередь, повысит привлекательность данного бизнеса для инвесторов.

Широкомасштабное использование единых технологий потребует создания системы управления инновационной деятельностью на уровне субъекта Российской Федерации.

Целесообразно, чтобы система по управлению процессом создания и использования единых технологий сочеталась с мерами государственного регулирования и поддержки сельских товаропроизводителей. Эти меры должны проявляться в первую очередь в:

- совершенствовании экономического механизма обновления технической и технологической базы сельского хозяйства;
- целевой, и в основном за счет федерального и региональных бюджетов, подготовки специалистов и рабочих для выполнения работ по единым тех-

нологиям;

- управлении заказами на сельскохозяйственную продукцию для федеральных и региональных нужд, в том числе для формирования различных фондов продовольствия и семян сельскохозяйственных растений, то есть стимулировать сбыт конечной инновационной продукции;
- государственном регулировании цен на все виды ресурсов, используемых при внедрении единых технологий.

Основной принцип успешного использования единых технологий – это достижение соразмерных экономических выгод всеми участниками процесса создания и использования технологий.

Единые технологии позволят обеспечить системное использование результатов интеллектуальной деятельности, непрерывность процесса создания и введения в хозяйственный оборот этих результатов, а значит, и сократить срок окупаемости бюджетных расходов на НИОКР.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Прокопьев Г.С. Правовая защита и использование результатов научнотехнической деятельности в АПК Российской Федерации. – М.: ВНИИЭСХ, 2008.
- 2. Санду И.С., Прокопьев Г.С., Тулапин П.Ф. и др. Предложения по совершенствованию правовой охраны и защиты результатов научно-технической деятельности, включая интеллектуальную собственность. — М.: ВНИИ-ЭСХ, 2007.
- 3. Якимахо А.П., Олехнович Г.И. Управление объектами интеллектуальной собственности. – ГИУСТ БГУ, 2006.



Маликова Р.И. доцент, Коваленко П.П. аспирант, Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОСТАВЕ ЕДИНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АПК

Функционирование аграрного сектора в рыночных условиях все в большей степени требует от руководителей сельскохозяйственных предприятий умения принимать эффективные долгосрочные управленческие решения в быстро меняющихся условиях хозяйствования, характеризующихся высокой степенью неопределенности и, соответственно, рискованности. В этих условиях процедуры прогнозирования динамики развития аграрной отрасли в условиях неопределенности отрасли региона становятся актуальными.

Functioning of agrarian sector in market conditions all in a greater degree demands from heads of the agricultural enterprises of ability to make effective long-term administrative decisions in quickly varying conditions of managing characterised by high degree of uncertainty and, accordingly, of riskiness. In these conditions of procedure of forecasting of dynamics of development of agrarian branch in the conditions of uncertainty of branch of region become actual.

Ключевые слова: эффективность производственной деятельности в регионе; факторное влияние общих признаков производственной среды; корреляционно-регрессионный анализ динамики урожайности; основные факторы интенсификации сельскохозяйственной деятельности региона.

Keywords: efficiency of industrial activity in region; factorial influence of the general signs of the industrial environment; korreljatsionno-regressionnyj the analysis of dynamics of productivity; major factors intensification agricultural activity of region.

современных рыночных условиях России особое место занимают вопросы развития сельскохозяйственной сферы на региональном уровне, а также в среде региональных систем государства, в рассмотрении множества соответствующих частных аспектов. Это связано, в первую очередь, с тем, что в процессе осуществления сельскохозяйственной деятельности задействованы многочисленные организации, осуществляющие различные виды деятельности, от устойчивости и эффективности функционирования которых зависит производство продовольственных товаров и предметов широкого потребления из сельскохозяйственного сырья, а так же вопросы снабжения, что повышает уровень развития региональной системы. В связи с этим процедуры прогнозирования развития отраслей региона являются актуальными.

На основании статистического метода, а именно, прогнозирования, основанного на построении трен-

да, как математического уравнения, описывающего поведение прогнозируемого показателя в виде изменения посевных площадей и валового сбора зерновых, как основной культуры аграрного производства Ставропольского края, был произведен среднесрочный прогноз, целью которого явилось определение основных наиболее рисковых сторон производственной деятельности. Полученные основные результаты представлены в виде прогноза 1, 2 (рис. 1, 2). При этом следует учитывать, что прогноз валового сбора, посевных площадей и др. показателей аграрного сектора экономики необходим производителю не для определения последующих количественных параметров ряда показателей, а для разработки управленческой стратегии и тактики на прогнозный период. Прогноз — не самоцель. К методам прогнозирования не прикрепляется требование особой точности расчетов, что в целом не является возможным. Прогноз должен лишь корректно отражать специфику бизнеса и верно указывать направления управленческих решений, принимаемых организационно-хозяйственной единицей.

Согласно произведенному оптимистическому прогнозу 1, в ближайшей перспективе аграрное производство в регионе будет претерпевать незначительное уменьшение валовых

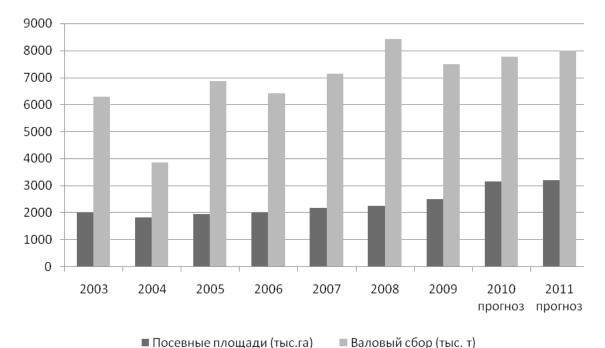


Рисунок 1 – Оптимистический прогноз и динамика количества посевных площадей и валового сбора зерновых в Ставропольском крае

сборов зерновых культур.

По пессимистическому прогнозу 2 (рис. 2), снижение рассматриваемого показателя будет более весомым, что определяет необходимость в построении более эффективной тактики и стратегии управления

организационно-хозяйственными единицами отрасли, учитывающих ряд факторов агропроизводства.

Урожайность – важнейший показатель, отражающий уровень интенсификации сельскохозяйственного производства в регионе. От правиль-

ного планирования и прогнозирования уровня урожайности сельско-хозяйственных культур во многом зависит качество планового экономического уровня таких экономических

категорий, как себестоимость, производительность труда, рентабельность и другие экономические показатели отрасли.

Таким образом, урожайность

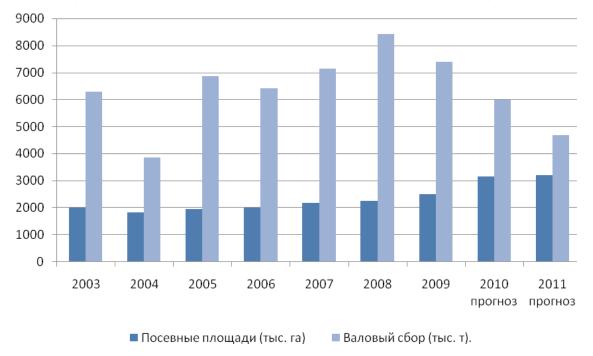


Рисунок 2 — Пессимистический прогноз и динамика количества посевных площадей и валового сбора зерновых в Ставропольском крае

культур в каждом хозяйстве играет одну из первых ролей и производитель сельскохозяйственной продукции должен стремиться к постоянному повышению урожайности всех культур. Чтобы повысить урожайность, следует учитывать большую долю факторов, действующих на нее. Валовой сбор и урожайность, с учетом зависимости от большого числа факторов, значения которых могут существенно изменяться. Соответственно, для начала необходимо выявить факторы, которые могут повлиять на значение прогноза, то есть релевантные факторы. В данном случае аналитики уделяют основное внимание прогнозу внешних факторов, на которые сельхозпроизводители влиять не могут. Но не стоит забывать и о вну-

тренних факторах, в силу того что они могут оказать существенное влияние на параметры прогноза. Также необходимо определить, каким образом каждый фактор влияет на прогнозируемый показатель. Следует при этом понять, как релевантные факторы будут изменяться с течением времени, с учетом, что иногда факторы могут меняться скачкообразно.

Предполагая, что колебания урожайности зерновых в Ставропольском крае подчинены нормальному закону, установлено, что вероятность снижения урожайности, оцениваемая 3-5 ц/га, достаточно велика – близка к 45%, то есть почти каждый второй год; 5-7 ц/га – 37%, то есть приблизительно каждый третий год. Вероятность значительного неурожая (снижение

на 17 ц/га и более) оценивается всего лишь 0,17 процентов и таким риском в масштабах региона можно пренебречь. Однако динамика отклонений урожайности по отдельным сельскохозяйственным предприятиям может быть гораздо весомее, так же, как и вероятность риска. В этом случае необходимо прибегать к приемам рискового менеджмента, а также использовать стратегические и тактические меры государственной поддержки.

В целом, колебания урожайности являются в первую очередь практически непредсказуемо изменчивыми, а чаще всего вовсе хаотичными, без явной цикличности. Данные колебания связаны с циклами солнечной активности, с изменениями погодных условий, состояния плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения, численности вредителей и болезней растений в отдельные годы и проч., что определяет важность при-

менения профилактических мероприятий в менеджменте аграрного сектора экономики.

В результате эффективность производственной деятельности в растениеводстве, а именно производства зерновых культур, должна определяться, прежде всего, получением стабильных урожаев сельскохозяйственных культур. В результате применения корреляционно-регрессионного анализа была произведена ственная оценка факторов производственной сферы, оказывающих непосредственное влияние на объемы производства зерновых в натуральном выражении. Результаты исследования динамики урожайности зерновых культур в целом по краю и количественная оценка объективных и субъективных причин рискованности их возделывания представлены в табл. 1.

Эффективность производствен-

Таблица 1 — Показатели колеблемости урожайности зерновых в Ставропольском крае за 2004-2008 гг. (составлена по результатам исследования)

Период	Уравнение тренда	Показатели колеблемости		Коэффи- циент	Коэффици- енты корре- ляции*	
		Абсолют- ный (σ), ц /га	Относи- тельный (V), про- центов	алиена- ции	rxy	rxz
2004-2005	y = 13.9x + 7.2	14,9	166	0,483	0,434	0,673
2005-2006	y = -3x + 38	-3	91,4	0,225	0,541	0,631
2006-2007	y = x + 31	1	103	0,5	0,511	0,513
2007-2008	y = 5.2x + 27.8	4,8	116	0,676	0,621	0,483
2004-2008	y = -0.9571x2 + 8.9629x + 15.5	17,1	181,04	0,428	0,454	0,581

^{*} Коэффициенты корреляции rxy, rxz

Признаки х – урожайность;

у – внесенные минеральные и органические удобрения на 1 га посевной площади;

z – обеспеченность отрасли техникой.

ной деятельности в растениеводстве, в том числе производства зерновых культур, определяется, прежде всего, получением стабильных урожаев сельскохозяйственных культур. В результате применения корреляционнорегрессионного анализа была произведена количественная оценка факторов производственной сферы, оказывающих непосредственное влияние на объемы производства зерновых в натуральном выражении. Итоги исследования динамики урожайности зерновых культур в целом по краю и количественная оценка объективных и субъективных причин рискованности их возделывания представлены в табл. 1.

Анализ значений коэффициента алиенации (дисперсии) показывал, что за период с 2004 по 2008 гг. в ежегодной вариации урожайности зерновых культур в крае роль так называемых случайных факторов, то есть, от человека не зависящих, характеризовалась величиной, равной 0,428. В данной связи на 42,8% колебания рассматриваемого показателя можно пояснить действием метеорологических (природных) факторов.

Свидетельством высокой зависимости урожайности от метеорологических факторов является произведенный анализ ущерба от наступления стихийных природных бедствий на территории Ставропольского края. По данным Министерства сельского хозяйства СК самый большой урон претерпевают производители продукции растениеводства (76,1%), учитывая, что на часть ущерба основным фондам сельского хозяйства приходится 23,2%, а на долю животноводства – в порядке 0,6%. Так за период с 1997 по 2008 гг. фактический ущерб отрасли растениеводства нанесен ливневыми дождями с градом (41,%), засухой (31,4%), заморозками (19,1%), пыльными бурями (7,2%) и штормовым ветром (0,7%).

Факторное влияние отдельных признаков производственной среды растениеводства было изучено с помощью корреляционно-регрессионного анализа динамики урожайности и основных факторов интенсификации сельскохозяйственной деятельности. Полученные результаты показали, что связь между урожайностью зерновых культур и внесением минеральных и органических удобрений прямая и сильная, значение которой составило 0,45 единицы. В итоге, связь между урожайностью и обеспеченностью техникой выявлена так же прямая и сильная. Коэффициент корреляции по зерновым культурам составил 0,581. Разъяснить данную ситуацию можно в силу наращивания интенсивности использования имеющейся техники в хозяйствах региона; развития партнерства по привлечению техники из других хозяйств (в том числе из других регионов) особенно на период уборки урожая; модификации технических параметров и свойств используемых средств производства в отрасли.

Мерой линейной зависимости является относительная ковариация, называемая коэффициентом корреляции, значения которого близки к единице. Тогда можно утверждать, что 1-й признак (урожайность зерновых) зависит от 2-го (минеральные и органические удобрения и энергетическая мощность в соответствии с новыми стандартами технических средств). В данном случае, переменная X является объясняемой и моделируемой, а переменные Y,Z — объясняющими, то есть факторными.

Расчет критерия Стьюдента (t-критерий), позволяющий найти ве-

роятность взаимозависимости двух средних значений в выборке, относящейся к одной и той же совокупности, предоставил ряд выводов. Необходимые данные для расчета содержатся в табл. 2.

Таблица 2 – Параметры и дополнительные расчеты факторов критерия Стьюдента (t-критерий)

	Параметры факторов				
Годы (n=5)	Посевные площади (тыс. га) (X)	Внесено минеральных и органических удобрений (тыс.тонн) (У)	d	d2	
2004	1829,3	2647,7	818,4	669778,56	
2005	1965,3	3745,4	1780,1	3168756,01	
2006	2008,6	3568,5	1559,9	2432820,04	
2007	2169,1	4282	2112,9	4464346,41	
2008	2254,8	4864,3	42609,5	1815548186	
Σ	10227,1	19107,9	48880,8	1826283887	
Среднее	2045,42	3821,58	X	X	

Вычисление значения t осуществляется по цепочке формул:

$$t эмп = \frac{d}{sd} \tag{1}$$

где di = xi - yi – разности между соответствующими значениями переменной X и переменной У, a d – среднее этих разностей;

Sd вычисляется по следующей формуле:

$$Sd = \sqrt{\frac{\sum di2 - \frac{(\sum di)2}{n}}{n \times (n-1)}}$$
 (2)

В начале произведем расчет по

$$d = \frac{\sum_{i=1}^{n} di}{n} = \frac{48880.8}{5} = 9776.16$$
(3)

Далее применим формулу (2), получим:

$$Sd = \sqrt{\frac{\frac{1826283887 - \frac{(48880,8 \times 48880,8)}{5}}{5 \times (5-1)}}{5 \times (5-1)}}$$

= 1820.92

Произведя расчет по формуле (1)

получим значение критерия t:
$$t \ni M\Pi = \frac{d}{Sd} = \frac{9776,16}{1820,92} = 5,36$$

Число степеней свободы: n = 5 -1 = 4 и по табл. 2 находим tкрит = -2, экспериментальное t = 5.36, откуда следует о достоверных различиях средних арифметических, т. е. делается вывод об эффективности факторного воздействия Х,Ү.

Сравниваем полученное в эксперименте значение t с табличным значением с учетом степеней свободы.

Табличное значение tкрит равняется 2, при допущении возможности риска сделать ошибочное суждение в пяти случаях из ста (уровень значимости = 5 процентов или 0,05). Так исследования показали, что полученные в результате количественной оценки факторов производственной сферы значения коэффициентов корреляции существенны. Следовательно, можно говорить о высокой степени сопряженности вариации урожайности с совокупностью включенных в модели факторов.

Конечной целью функционирования предприятия является получение прибыли. Поэтому в работе исследованы средние значения, колеблемость и тенденция количественных параметров и стоимостных показателей результативности деятельности крупных и средних сельскохозяйственных предприятий Ставропольского края. При этом было изучено влияние урожайности на финансовый результат деятельности товаропроизводителей через динамику цен реализации, себе-

Таблица 3 — Оценка рисков в отрасли растениеводства по итогам хозяйственной деятельности и стоимостным показателям сельхозпредприятий Ставропольского края на 2004-2008 гг.

Наименование показателя	Среднее значение признака (Y)	Коле- блемость признака (V)	Тенден- ция
Посевные площади (тыс. га)	2045,42	150,74	1834,46
Валовой сбор (тыс. тонн)	6544,2	1499,34	4662,6
Урожайность (ц/га)	31,9	5,81	25,42
Цены на зерновые всего руб. за центнер	337,8	24,5	223,84
Себестоимость производства зерновых культур руб. за центнер	217	41,8	159,2
Уровень рентабельности, убыточности (-) зерновых культур, процентов	44,94	19,92	30,9
Прибыль (+), убыток (-) полученный от реализации продукции растениеводства млн. руб.	21692,2	33286,23	-13806,72
Уровень рентабельности от реализации продукции растениеводства (с учетом дотаций и компенсаций), всего, процентов	47,42	19,71	27

стоимости, рентабельности.

В табл. З представлены данные, характеризующие уровень риска по дефлированным стоимостным показателям в отрасли региона. Средний уровень цен реализации зерновых составил 3378 руб./т, коэффициент колеблемости равен 24,5 процента, статистическая тенденция изменчивости составила 223,84 руб. за центнер. Следует отметить, что за исследуемый период средняя величина себестоимости не превышает цены реализации,

следовательно, производство основных видов возделываемых культур в период с 2004 по 2008 гг. оставалось рентабельным. В целом показатели степени риска не превышали их предельно допустимого значения — 34 процентов. Наиболее высокая степень риска отмечается по показателям рентабельности, что докрывает гипотезу о повышенном риске в отрасли растениеводства и подтверждает актуальность исследований по формированию системы риск-менеджмента.

Финансовое состояние сельскохозяйственных организаций и экономическая эффективность отрасли по прогнозам Министерства сельского хозяйства Ставропольского края могут ухудшиться. Основная причина ожидаемого явления – особенность производства зерновых культур, от которых зависят доходы сельхозорганизаций. При этом объемы реализации зерна в текущем году сократились более чем на 8 процентов, несмотря на рекордный урожай. Основной причиной является снижение цены реализации. В целом производство продукции растениеводства останется рентабельным, но уровень рентабельности будет снижен с 64 процентов (2007 г.) до 48 процентов (2008г.).

В данной связи развитие сельхозяйства имеет больского стабилизации шое значение ДЛЯ социально-экономической ситуации и формирования комфортной среды обитания на территории Ставропольского края и Южного Федерального Округа. Реабилитация и развитие данной отрасли является основой удержания и дальнейшего освоения юга России.

Главной стратегической целью функционирования агропромышленного комплекса региона является обеспечение продовольственными ресурсами населения, проживающего на территории края. Основные цели и задачи развития сельского хозяйства региона, совпадая с общероссийскими, имеют специфические черты. Это устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения; конкурентоспособноповышение сти российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также ускоренного развития приоритетных для региона подотраслей сельского хозяйства, сохранения и восстановления качества используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

В то же время, учитывая природный фактор, необходима всемерная поддержка развития производства сельскохозяйственной продукции, в особенности, там, где для этого имеются соответствующие природные предпосылки.

Решению задачи развития сельского хозяйства на юге России будут способствовать мероприятия, направленные на улучшение почвенного плодородия земель, доведение удельного веса площади, засеваемой элитными семенами, до оптимальных научнообоснованных норм, ускоренное создание кормовой базы.

Необходимо создание экономических условий для оснащения растениеводческих хозяйств современной ресурсосберегающей техникой, использования современного технологического оборудования для модернизации животноводческих ферм, наращивания генетического потенциала продуктивности животноводства, привлечения в отрасль инвестиций, разработки и внедрения инновационных технологий. При этом требуется коренное изменение условий жизни на селе, включая развитие социальной инфраструктуры и инженерного обустройства села, комплексную компактную застройку и благоустройство сельских поселений, создание инфраструктуры занятости сельского населения и подготовки квалифицированных кадров для сельского хозяйства.

Важной задачей является выравнивание диспропорций в сельскохозяйственном секторе путем поддержки тех производств, которые имеют

потенциальные преимущества на внутреннем и в том числе на мировом рынке, однако без государственной поддержки и регулирования не могут в полной мере реализовать данный потенциал. В частности, государственную поддержку необходимо направить на стабилизацию поголовья основных видов сельскохозяйственных животных, а также поголовья в традиционных отраслях животноводства. Их развитие позволит не только увеличить производство отдельных видов мяса, но и поддержать сохранение традиционного уклада жизни и занятости в регионе. Повышение эффективности растениеводства связано с доступностью приобретения качественных семян.

Развитие подотраслей растениеводства и повышение урожайности зерновых культур имеет стратегическое значение для реализации высоких потенциальных возможностей региона на внутреннем и мировом рынках. Развитие ряда подотраслей следует ориентировать на малые формы хозяйства — ЛПХ и КФХ, предусмотрев равные права по реализации произведенной продукции и доступу к элементам производственной и транспортной инфраструктуры.

Наиболее перспективным для региона является создание благоприятных условий для увеличения валовых сборов и экспорта пшеницы, произведенной на территории региона. Вместе с тем, возможности экспорта зерна ограничиваются значительными транспортными издержками и отсутствием перевалочных мощностей для отгрузки зерна, в связи с чем требуется строительство необходимой инфраструктуры.

Стратегической целью развития Ставропольского края является формирование развитой экономики и комфортной среды обитания населения, достижение уровня их социальноэкономического развития, превышающего среднероссийские показатели. Так для достижения данной цели необходимо обеспечить опережающее по сравнению со среднероссийскими темпами социально-экономическое развитие и решить ряд задач, первоочередными из которых являются: создание условий для развития перспективных экономических специализаций региона с упором на формирование высокотехнологичных кластеров при максимальном использовании экономического потенциала территории, развития энергетических и транспортных мощностей, что будет достигаться за счет согласованного в масштабах всей экономики формулирования требований для энергетики и транспорта; формирование в увязке с региональными зонами опережающего экономического роста устойчивой системы расселения с высоким уровнем комфортности среды обитания человека; снижение барьеров для экономической и социальной интеграции территории региона с остальными регионами Юга и Европейской части России: повышение качества человеческого капитала и привлечение трудовых ресурсов из других регионов России и Европейских стран.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Указ Президента Российской Федерации. Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации. Москва, Кремль 3 июня 1996 года N 803.
- 2. Совет Федерации Федерального собрания РФ «Аналитическое управление аппарата Совета Федерации». Аналитический Вестник. –

- Актуальные проблемы развития агропромышленного комплекса России. №17 (362). M., 2008.
- 3. Гришин А.Ф. Статистические модели в экономике / Под ред. Гришина А.Ф., Котова-Дарти С.Ф., Ягунова В.Н. Ростов н/Д: Феникс, 2005.
- 4. Носко В.П. Эконометрика. Введение в регрессионный анализ временных рядов. — Институт экономики переходного периода. — М., 2002.
- 5. Куницына Н.Н. Прогнозирование урожайности зерновых с учетом циклической колеблемости и неопределенности. Сборник научных трудов СевКавГТУ. Экономика. 2006. N2.
- 6. http://www.mshsk.ru Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Ставропольского края.



Дэвид М. Котц профессор экономики Массачусетский университет, научный ассистент — Ann Werboff, Амхерт, США

ТЕКУЩИЙ ФИНАНСОВЫЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: СИСТЕМНЫЙ КРИЗИС НЕОЛИБЕРАЛЬНОГО КАПИТАЛИЗМА

В статье автор рассматривает финансовый и экономический кризис 2008 г. как начало системного кризиса неолиберального капитализма (неолиберализма). Подобные периоды циклического спада – институциональные особенности неолиберализма, – способствовавшие, с одной стороны, продолжительному экономическому росту на протяжении нескольких десятилетий, с другой стороны, создали условия, которые, в конце концов, привели к кризису системы. В работе представлено несколько возможных путей будущей экономической реструктуризации.

In article the author considers financial and an economic crisis of 2008 as the beginning of system crisis of neoliberal capitalism (neoliberalism). The similar periods of cyclic recession — институциональные features of neoliberalism, — promoting, on the one hand, to long economic growth throughout several decades, on the other hand, have created conditions which, eventually, have led to system crisis. In work possible ways of the future economic re-structuring are presented some.

Ключевые слова: неолиберализм, общественная структура накопления, кризис, имущественный «пузырь», финансовая неустойчивость.

Keywords: neoliberalism, public structure of accumulation, crisis, property "bubble", financial instability.

ринансовый кризис, который развился с поразительной скоростью, начался в конце лета 2008 г. как кризис ценных бумаг, обеспеченных закладными, распространившись по США. Глобальная финансовая система оказалась несостоятельна в вопросе стоимости¹. Этот кризис подорвал деятельность многих самых крупных финансовых институтов в США и не только, а также нанес серьезный ущерб большей части мировой финансовой системы. В последнее время финансовый кризис был связан с накопленной рецессией в нефинансовом секторе США и в глобальных хозяйствах. Данная работа приводит доводы на счет того, что текущий кризис финансового и реального секторов следует рассматривать как часть более масштабного изменения. Другими словами, текущий кризис следует понимать как системный кризис отдельной формы капитализма, а именно неолиберального капитализма².

Признаки кризиса в США можно легко различить, изучая последние экономические, политические и идеологические события. ВВП и уровень занятости в США в настоящий

момент снижаются со скоростью, незаметной много десятилетий. Кажется, что все эксперты ожидают ухудшения ситуации. Два самых крупных корпоративных учреждения в США Citigroup – один из самых крупных банков – и General Motors – долгое время являющийся символом американского промышленного мастерства – приближаются к состоянию банкротства. Стратегии, которые были эффективны в преодолении прошлых финансовых кризисов и рецессий в неолиберальной эпохе – экспансионистская денежная политика наряду с нерегулярной поддержкой – показали свою неспособность в приостановке текущего кризиса.

В области политических событий кризис связан с существенными переменами в избирательной системе США в ноябре 2008 г.: в отличие от предыдущих президентских выборов практически в каждом регионе страны большинство избирателей отдали свои голоса в пользу кандидата в Президенты от Демократической партии. Этот кандидат получил поддержку значительного большинства крупной городской газеты и лишил финансирования своего соперника от Республиканской партии, чего не наблюдалось несколько последних десятилетий, и это несмотря на существующие традиционные Республиканские интересы бизнес-струрктур. В области определения путей развития многие известные экономисты и аналитики неожиданно поддержали стратегию частичной национализации крупных банков и введение масштабной государственной поддерживающей программы. Оказалось, что преобладанеолиберальная идеология последних 30-ти лет стала утрачивать свою законность. Более того, некоторые консервативные интеллектуалы стали отказываться от не \ddot{e}^3 .

История показывает, что капитализм периодически переживает системный кризис. Отдельная институциональная форма капитализма меняется в различные периоды. Тем не менее, как бы эффективно ни функционировала отдельная форма капитализма, или общественная структура накопления, она может какое-то время содействовать возникновению высоких прибылей и экономическому росту, однако со временем противоречия данной формы капитализма подрывают её последующую работу, приводя к системному кризису⁴.

Если мы утверждаем, что данная ситуация – это кризис системы, мы должны учитывать, что он может быть решен только путем масштабной реструктуризации. Если же текущий кризис не является системным, то его можно разрешить через оказание соответствующей государственной помощи финансовым институтам, введение некоторых новых норм в финансовой системе и реализацию значительных экономических стимулирующих программ, ослабляющих развитую рецессию. Следуя таким действиям, неолиберальный капитализм возобновит более или менее нормальное функционирование. Однако, если текущее финансовое и экономическое положение является показателем системного кризиса неолиберализма, это означает, что последний не может быть поддержан путем реализации вышеуказанных ограниченных вмешательств государства и нам следует ожидать замещения неолиберального капитализма чем-то иным.

Системный кризис возник в конце 1920-х гг., когда раннюю либеральную форму капитализма охватил кризис, следующий за наступившим в 1929 г. провалом фондовой биржи. Еще один

системный кризис развился в середине 1970-х гг., когда форма регулируемого капитализма последующих десятилетий после Второй мировой войны перестала эффективно работать⁵. В обоих случаях кризис разрешался путем основательной реструктуризации капитализма. В настоящее время создается впечатление, что мы стоим на пороге нового системного кризиса, теперь уже кризиса неолиберальной формы капитализма, которая относится к периоду конца 1970-х — начала 1980-х гг.

Первым, кто высказал мнение о том, что капиталистическая система имеет тенденцию колебаться между периодами либерализма, в которых рыночная деятельность регулируется совсем в незначительной степени, и периодами, в которых общество, наоборот, пытается активно её регулировать, был Поляни (Polanyi, 2004 [1944]). Такого рода колебания легко прослеживаются в процессе характеристики американской институциональной истории с конца Гражданской войны. Период 1870-1890-х гг. принято называть Laissez Faire (политика невмешательства государства в экономику), известный также как эра «барона-разбойника» (Robber Baron Era). За этой эрой следовал период активного государственного регулирования – «Прогрессивная эра» 1900-1916 гг. («Progressive Era» of 1900-16). Либерализм характеризует период 1920-1932 гг., за которым последовала пора относительно всеохватывающего регулируемого капитализма, который полностью не проявился до конца 1940-х гг. Примерно в 1979 г. регулируемый капитализм сменил неолибе-

Великая депрессия 1930-х гг. была экономическим кризисом, который развивался быстрее и был более

труднопреодолим, чем кризис регулируемого капитализма 1970-х гг. Последний развертывался постепенно с момента проявления проблем после 1966 года, когда норма прибыли начала длительный путь снижения в США и европейских странах⁷. В полной мере кризис разразился после 1973 г., когда инфляция начала расти неконтролируемыми ускоряющимися темпами, а окончательный развал Бреттон-Вудской системы привел к потрясению международных валютных и финансовых институтов, которое продолжалось вплоть до конца 1970-х гг. Данные обстоятельства усилили предположение о том, что экономический кризис либеральной формы капитализма имеет тенденцию к более быстрому развитию и может привести к более тяжелым последствиям по сравнению с кризисом регулируемого капитализма. Текущая ситуация подтверждает данное предположение.

Данная работа имеет следующие разделы. Раздел 2 предлагает анализ особенностей неолиберальной формы капитализма, позволившей последней обеспечить высокие прибыли и долгосрочный экономический рост в течение нескольких десятилетий в США. Раздел 3 дает пояснения того, как данные особенности неолиберализма, обеспечивающие рентабельность и накопление капитала, положили начало системному кризису, который развернулся в 2008 г. В разделе 4 рассматриваются возможные направления для институциональной реструктуризации в США.

2. Неолиберальный капитализм и экономический рост в США

Впоследствии около 6 лет кризиса регулируемой государством формы капитализма 1973-1979 гг., начала зарождаться новая форма – неолиберальная: сначала в Великобритании

- и США. Неолиберальная форма капитализма, возникшая в США, характеризуется следующими основными особенностями:
- 1. Происходит отмена регулирования бизнеса и финансов как на национальном, так и международном уровне с целью развития так называемого «свободного рынка» для управления и достижения полной мобильности капитала.
- 2. Приватизируется большое количество государственных услуг, которые ранее оказывались непосредственно государственными агентствами и государственными служащими.
- 3. Происходит отказ от государственного макроэкономического регулирования. Государство отводит себе право макроэкономического вмешательства только с целью снижения инфляции но не снижения уровня безработицы.
- 4. Резко сокращаются государственные социальные расходы.
- 5. Снижается налоговое бремя у бизнеса и состоятельных лиц.
- 6. Крупный частный бизнес и государственные структуры входят в конфликт с интересами профсоюзов с целью трансформации рынка таким образом, чтобы капитал стал занимать господствующее положение над трудом.
- 7. Происходит переход от полной занятости к временной и частичной.
- 8. Неограниченная конкуренция, или конкуренция, направленная на уничтожение соперников, вытесняет «взаимоуважительное» поведение, практикуемое крупными корпорациями в послевоенный период господствования регулируемого капитализма, вытесняется
- 9. Вводятся рыночные принципы внутри крупных корпораций, в том числе отказ от выбора исполнитель-

ного директора из числа работающих в фирме сотрудников в пользу найма на данную вакансию желающих на внешнем рынке исполнительных директоров⁸.

Со временем реализованные в США принципы неолиберального капитализма вызвали три существенных последствия, которые, с одной стороны, способствовали серии длительных экономических ростов, но с другой стороны, содержали в себе ростки возможного системного кризиса. Указанные три последствия следующие: 1) растущее неравенство между заработными платами и прибылями в границах капиталистического процесса и общества в целом между домохозяйствами; 2) увлечение финансового рынка все с большей и большей степенью деятельности, спекулятивной и связанной с риском; 3) появление ряда крупных имущественных «пузырей».

Каждое из вышеперечисленных последствий неолиберализма внесло свой вклад в растущее неравенство, характерное для данной эры. Выход из-под контроля ранее регулируемых секторов, таких как транспортировка, средства связи и энергия привел к резкому снижению заработной платы в данных секторах. Отсутствие управления на международной арене способствовало утечке капитала и усилению иностранной конкуренции из стран с низким уровнем заработной платы. Приватизация государственных услуг часто, хотя и не всегда, переложили работу в частном секторе на рабочих с более низкой заработной платой⁹. Отказ от применения макроэкономической политики с целью снижения безработицы привело к росту среднего уровня безработицы, снижая одновременно рыночную власть рабочих. Снижение объема расходов

на социальные программы снизило «социальную заработную плату», которая прежде усиливала рыночную власть рабочих. Снижение налогового бремени у бизнеса и состоятельных лиц увеличил неравенство, возникающее после уплаты налогов. Возможно, наиболее очевидно, что атаки на профсоюзы подорвали рыночную власть рабочих. Смещение в сторону найма временных и частичных рабочих привело к замещению высокооплачиваемых должностей низкооплачиваемыми. Неограниченная конкуренция между крупными корпорациями оказала ухудшающее воздействие на заработные платы. В конце концов, активность рынка исполнительных директоров стала причиной стремительного взлета их заработной платы, которая выросла практически в 10 раз: в 1982 г. она превышала оплату среднего рабочего в 42 раза, в 2005 г. – в 411 раз (AFL – CIO, 2007)¹⁰.

Второе упомянутое выше последствие неолиберальной эры – поглощение финансового рынка все с большей и большей степенью спекулятивной и связанной с риском деятельностью – было продуктом финансового дерегулирования, неограниченной конкуренции и маркетинговой деятельности крупных корпораций (Crotty, 2008). Отмена регулирования финансовой сферы освободила входящие в неё институты, чтобы позволить им заниматься какой-либо финансовой активностью, приносящей наибольшую прибыль. Наличие последней было непозволительно до 1980 гг., когда финансовые рынки были в высокой степени регулирования. Неограниченная конкуренция заставила каждый институт заняться постоянным поиском новых видов деятельности только за тем, чтобы получить большую прибыль. Назначение исполнительных директоров из внешней среды способствовало постановке краткосрочных целей. Последнее привело к тому, что исполнительные директора стали концентрироваться на получении за несколько лет впечатляющих показателей компании на фондовом рынке с целью ускорения передвижения на более высокооплачиваемую должность в другой компании. Все эти обстоятельства вместе содействовали перемещению от традиционной финансовой деятельности, такой как принятие депозитов, формирование и хранение займов для бизнеса и домохозяйств, размещение облигаций и продажа традиционного страхования. Чрезвычайно высокие прибыли могли вовлечь рынок в такие виды спекулятивной деятельности, как: создание и продажа в большей степени экзотических инструментов, таких как кредит ненадежному заемщику, кредит под залог типа alt-A, предназначенный для секьюритизации, облигации, обеспеченные долговыми обязательствами, свопы на отказ от кредитных обязательств.

Третье, указанное выше, последствие - появление имущественных «пузырей» - было результатом первых двух недостатков и, в конечном итоге, возникновения всех институтов неолиберализма. Рост прибылей относительно заработных плат и возросшая концентрация доходов домохозяйства на верхнем уровне породили большое и возрастающее количество инвестиционных фондов, которые стремятся иметь перевес доступных эффективных инвестиционных возможностей. Последнее создает благоприятные условия для развития имущественных «пузырей», поскольку такого рода фонды находят свои пути реализации задач в продаже таких активов, как недвижимое имущество и ценные бумаги. Если имущественный «пузырь» возникает, его продолжающийся рост требует наличия такой финансовой системы, которая была бы готова ссужать деньги и постоянно подпитывать его. Финансовый сектор неолибральной эры, лишенный регулирования и нацеленный на краткосрочные цели, был именно такой системой. После 2000 г. он создал новые виды ипотечного кредитования, которые позволили направить огромное, постоянно растущее количество заемных средства на приобретение жилищного строительства и тем самым обеспечить существенную поддержку роста имущественных «пузырей» неолиберальной эры.

Подтверждение трех выше изложенных последствий системы несложно обнаружить. Диаграмма 1 показывает отношение между темпом роста производительности труда и реальными почасовыми доходами персонала, не относящегося к категории управленцев. Так как оба показателя зависимы от цикла деловой активности, темп роста показателей представлен от одного пикового периода до следующего. 1979 г. – это период пика экономического цикла, который наблюдался как раз на старте неолиберальной перестройки. После двух, следующих одна за другой рецессий, в период с 1980 по 1982 гг., последовал продолжительный экономический рост: с 1982 по 1990 гг. Два последующих пика цикла деловой активности пришлись на 2000 и 2007 гг. Следовательно, неолиберальная эра породила три относительно продолжительных экономических роста: в 1982-1990 гг.,

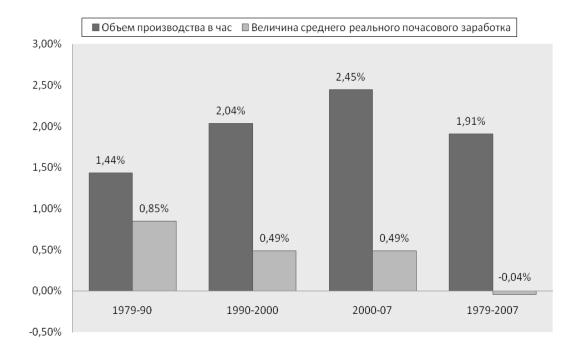


Диаграмма 1— Темпы роста почасового объема производства и среднего почасового реального вознаграждения персонала, не относящегося к категории управленцев

Примечание: Данные представлены для частного сектора, за исключением сельского хозяйства

Источник: U.S. Bureau of Labor Statistics, 2008 (Бюро трудовой статистики США).

1991-2000 гг. и 2001-2007 гг.

Как показано на диаграмме 1, выпуск за час времени рос намного быстрее в каждый отдельный период, чем реальные доходы рабочих, которые относятся к рассматриваемой категории персонала. Разрыв между показателями стал нарастать в 2000-2007 гг. (в сравнении с 1990-2000 гг.). Если выпуск за час растет быстрее, чем почасовые реальные доходы, это предполагает доминирование дохода от капитала над доходом от труда. Напротив, во времена эры регулируемого капитализма в 1948-1973 гг. темп роста почасового выпуска составлял

2,4% в год, в то время как темп роста почасового реального дохода рабочих составлял почти такую же величину – 2,2%¹¹.

Используемый в диаграмме 1 показатель темпа роста реальных доходов рабочих охватывает только тот персонал, который не относится к категории управленцев. Это показывает, что доходы других категорий персонала не содержат в себе прибавочную стоимость. Более широкий критерий измерения доходов, называемый реальное вознаграждение за час работы (он включает всех работников), изображен в диаграмме 2.

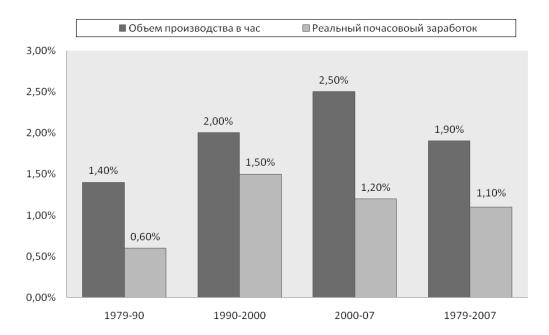


Диаграмма 2 — Темпы роста почасового объема производства и почасового реального вознаграждения персонала

Примечание: Данные представлены для частного сектора, за исключением сельского хозяйства и охватывают всех занятых в данном секторе

Источник: U.S. Bureau of Labor Statistics, 2008 (Бюро трудовой статистики США).

Показатель реального вознаграждения за час охватывает всех работников, включая руководителей всех уровней. Диаграмма 2 показывает, что темп роста продуктивности опережает темп роста вознаграждения в каждом

отдельном периоде с самым большим отставанием в 2000-2007 гг. Та же диаграмма для периода с 1948-1973 гг. показывает, что темп роста продуктивности составлял 2,8%, а темп роста вознаграждения — 2,7% в год.

Диаграмма 3 предлагает для рассмотрения иной показатель, отражающий отношение капитал — труд в неолиберальной эпохе. Он показывает темп роста реальных прибылей и реального вознаграждения в частном секторе экономики США. Этот показатель указывает на то, о чём говорится в теории о норме прибавочной стоимости К. Маркса¹².

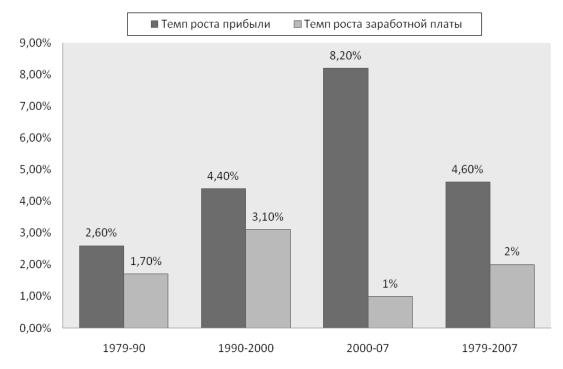


Диаграмма 3 – Темпы роста прибыли и заработной платы

Примечание: Данные представлены для частного сектора. Используется показатель прибыли после налогообложения и пересчета на дефлятор ВВП. Показатель заработной платы взят с учетом индекса цен.

Источник: U.S. Bureau of Economic Analysis, 2008, table 1.14 and 1.1.4; U.S. Bureau of Economic analysis, 2008 (Бюро экономического анализа США).

Диаграмма 3 показывает, что величины прибыли росли значительно быстрее, чем величины вознаграждения в период с 1979 по 1990 гг., который включает три года весьма подавленных прибылей в ранние 1980-е годы. В 1990-2000 гг. прибыли росли быстрее, чем вознаграждения, отставая на значительную величину, и в 2000-2007 гг. разрыв между рассматриваемыми величинами стал гигантским¹³.

Неолиберальная форма капитализма приносит не только прибыли,

которые растут более быстрыми темпами, чем заработные платы, но также растущее быстрыми темпами неравенство в распределении доходов среди домохозяйств. С 1979 по 2004 гг. доля доходов 5% самых обеспеченных домохозяйств выросла с 15,3% до 20,9%, в то время как доля доходов самых бедных упала с 5,5% до 4%. Приближаясь к концу неолиберальной эры, рост доходов будет виден только у самых богатых членов общества. В 2000 г. и снова в 2005 г. сотня самых состоятельных американских семей

получила 5% от общего дохода страны — долю, которую не достигали прежде с 1929 г. В 50-е и 60-е гг. часть доходов, получаемая этой категорией людей, колебалась между 1 % и 1,5% от общего дохода страны (Piketty and Saez, 2007).

Учитывая финансовый кризис, нет необходимости представлять доказательство того, что финансовые институты при неолиберализме уходят от своих традиционных видов деятельности с целью занятия спекулятивной, более рискованной и приносящей более высокие прибыли деятельностью. Американские финансовые институты держат триллионы долларов в рискованных типах ценных бумаг, как например, ценные бумаги, обеспеченные закладными, чей крах напрямую ответственен за финансовый кризис. В течение указанного времени спекулятивные операции в финансовом секторе приносили хорошее вознаграждение. Доля прибылей от финансовых операций в величине общей корпоративной прибыли удвоилась: в 1979 г. рассматриваемая доля составляла 21,1%, в 2002 г. – 41,2%, в 2006 г. она снизилась до 37,2% (U.S. Bureau of Economic Analysis, 2008, Table 1.14).

Третий вышеупомянутый результат развития неолиберальной эры появление крупных имущественных «пузырей». Во время первого экономического роста в 1980-х гг. имущественный «пузырь» возник в секторе коммерческой недвижимости Югозападного региона. Его появление и дальнейшее развитие привело к кризису, который охватил большую часть такой отрасли финансов как ссудосберегательные ассоциации. В 1990 г. отрасль был спасена посредством оказания ей финансовой помощи. В период экономического роста 90-х годов огромный имущественный «пузырь» начинал разрастаться на американском фондовом рынке с 1994 г. С 1994 по 1999 гг. индекс «Стандард энд Пурз 500» рос на 23,4% ежегодно, в то время как прибыли корпораций росли на 7,6 % в год (Economic Report of the President, 2001, Table B-95, p. 384; US Bureau of Economic Analysis, 2001). В 2000 г. имущественный «пузырь» лопнул. В период третьего продолжительного экономического роста огромный имущественный «пузырь» начал нарастать в секторе жилищного строительства примерно в 2002 г. Если обратиться к показателю, который равен отношению индекса изменения цен на жилые здания и помещения к величине эквивалентной ренты домовладельцев (последняя показывает экономическую ценность владения домом), то в период с 1982 по 1995 гг. наблюдалось его колебание, но определить общую тенденцию было невозможно. В 1995 г. величина данного показателя равнялась 115,0. Затем наблюдался постепенный рост до значения 129,7 в 2002 г., за которым последовал резкий скачок до 168,3 в 2006 г. (Office of Federal Housing Enterprise Oversight, 2008; U.S. Bureau of Labor Statistics, 2008). За летний период в 2007 г. цены на жилое помещение, скорректированные предварительно на величину инфляции с 1995 г., выросли на 70%. Величина общего жилищного фонда в 2007 г. равнялась 20 триллионам долларов. Жилищный «пузырь» к этому времени, будучи на своем пике существования, накопил состояние, оцениваемое в 8 триллионов долларов с учетом инфляции, или в 40% от величины общего жилищного фонда¹⁴.

Все три рассмотренных последствия неолиберальной эпохи – растущее неравенство, чрезмерный рост спекуляций в финансовом секторе, а

также появление ряда имущественных «пузырей» – лежали в основе продолжительного экономического роста неолиберальной эпохи. Быстрый рост прибылей создал сильный стимул для расширения производства. Так как экспансия продолжалась, а показатель безработицы падал, неолиберальные институты настолько слабо выполняли функцию воспроизводства рыночной власти рабочих, что пропал риск превышения заработной платы над прибылью. Последнее оставляло возможности для продолжительной экспансии, не используя механизм ограничения прибыли или увеличения инфляции¹⁵. Тем не менее, пока прибыли, растущие быстрее заработных плат, могут создавать прибавочную стоимость, будет существовать проблема реализации последней. Экономический рост, характерный для эпохи неолиберализма, сталкивается с проблемой недостаточного роста совокупного спроса. Данная проблема совместно со снижением реальных заработных плат рабочих ограничивает их потребительские расходы, а рост государственных расходов, которые могли бы компенсировать рассматриваемые потери, ограничен сокращением социальных расходов и снижением налогового бремени, возложенного на обеспеченных лиц и бизнес. Маловероятно, что увеличение накопления и потребления не может обеспечить достаточный рост совокупного спроса и, следовательно, продолжительную экспансию.

Эта проблема была решена единственно возможным путем — путем поддержания дефицита бюджета. Другими словами, продолжительный экономический рост был возможен посредством растущего заимствования. Однако последнее требует роста дополнительного обеспечения кредита,

которое как раз создают имущественные «пузыри». В 90-х гг. «пузырь» фондового рынка стимулировал рост потребления, так как домохозяйства с доходами выше среднего получали заем под залог ценных бумаг: они считали, что с ростом стоимости их портфеля ценных бумаг они становятся богаче. В итоге это привело к тому, что рост потребления превысил рост ВВП. 6 Фаза экономического роста 1990-х гг. закончилась только тогда, когда «пузырь» фондового рынка лопнул в 2000 г.

Во время последней экономической экспансии неолиберальная модель окончательно сформировалась, породив огромную пропасть между величинами прибылей и заработных плат (диаграмма 3). На данном этапе эволюции системы продолжительная экспансия была возможна только при условии роста имущественного «пузыря» до такой степени, чтобы большая часть населения смогла получать займы и потреблять сверх своих возможностей. Хотя можно предположить, что «пузырь» образовался совсем не с такой целью, все же в 2000-х гг. он эту задачу действительно выполнил¹⁷. Следует отметить, что количество людей, которые имеют собственное жилье, больше, чем тех, которые владеют значительной величиной акционерного капитала. К тому же, общая стоимость недвижимого имущества, которое принадлежит сектору домохозяйств в США, намного превышает суммарную стоимость акций, находящихся в непосредственном владении, и акций взаимного фонда¹⁸.

С 2000 по 2007 гг. темп роста ВВП составил 2,32% в год, темп роста личного дохода – 2,66%, в то время как потребление росло с темпом 2.94% (US Bureau of Economic Analysis, 2008). Следовательно, продолжительный

экономический рост, продолжавшийся с 2000 по 2007 гг. обеспечивался за счет потребительских расходов, которые росли более высокими темпами, чем ВВП: в 2000 г. потребительские расходы составляли 68,7 %, а в 2007 г. – 70,3% от ВВП. Как может потребление расти быстрее не только величины ВВП, но и располагаемого дохода?

Диаграмма 4 предлагает оценку общей величины средств, извлеченных из жилищного строительства. Другими словами, график иллюстри-

рует оценку средств домохозяйств, получаемых из собственного капитала путем займов на резидентном ипотечном рынке. В 2002 г. величина рассматриваемых средств домохозяйств подскочила до 8% от располагаемого личного дохода. В 2004-2006 гг. величина составляла уже 9-10 % от той же величины. Эти огромные суммы средств, которые не возникли бы в отсутствие резкого скачка цен на жилье, стали источником для формирования дополнительных средств сверх располагаемого дохода домохозяйств.

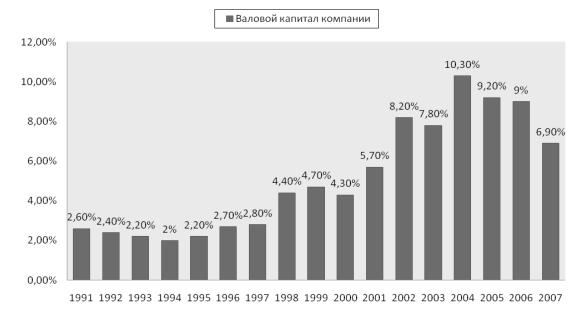


Диаграмма 4 — Валовой капитал компании, % от располагаемого личного дохода

Примечание: Данные за 2007 год – средние за первые три календарных квартала года. Источник: Обновленные данные из работ Greenspan и Kennedy (2007); данные из Федеральной Резервной Системы (ФРС), полученные Steven Fazzari.

В то время, как имущественные «пузыри» служат дополнительному обеспечению растущих займов, необходимых для поддержания экономического роста, реструктурированный финансовый сектор обеспечивает ими людей — тех, кто желает потратить свои растущие активы без необходимости продавать их. После 2000

г. нерегулируемый финансовый сектор нашел пути извлечения огромной прибыли: от выдачи займа под залог недвижимости до широкого захвата населения, включая категории с небольшим или низким доходом, путем выдачи кредитов ненадежным заемщикам, кредитов под залог типа alt-A и других. Любой чрезмерный риск

был возложен эмитентом на других субъектов через секьюритизацию закладных. Часто агентства, определяющие рейтинг ценных бумаг, давали незаслуженный ААА рейтинг данным ценным бумагам. Более того, такого рода займы казались безопасными до тех пор, пока цены на жилье продолжали расти, хотя лишение права выкупа заложенного имущества влекло за собой рост стоимости активов кредитных институтов. Как обычно и случается в период существования крупномасштабных имущественных «пузырей», многие субъекты экономики убеждаются в том, что цены на активы будут расти бесконечно.

Тем не менее, предложение не создает своего собственного спроса и неконтролируемые поставщики закладных вынуждены искать необходимый спрос на закладные займы. Ухудшающиеся экономические обстоятельства, постигшие большую часть домохозяйств в 2000-2007 гг. – продукт развитой неолиберальной модели создавали этот спрос. Цикл деловой активности в 2000-2007 гг. был единственным в послевоенный период, в котором реальный медианный доход домохозяйства в конце цикла, в 2007 г., был ниже чем в начале — в $2000 \, \text{г.}^{19}$. Так как миллионы семей боролись за существование, легко было обольщать многих из них получением займа под залог их жилищной собственности. Займы часто выдавались с низкой начальной ставкой процента, которая казалась единственным выходом при оплате счета. Большая часть низкокачественных ипотечных кредитов в тот период чаще использовалась для рефинансирования, чем для приобретения нового жилищного объекта.

Некоторые осуждают действия бывшего Председателя Федеральной резервной системы США (ФРС) Ала-

на Гринспена, который не использовал доступные ему механизмы, чтобы остановить рост ипотечного «пузыря» в начале 2000-х гг. Его бездействие, возможно, исходило из утвержденного принципа свободного рынка, по которому работал финансовый сектор. Тем не менее, по логике неолиберализма, были достаточные причины для его бездейственности и, наоборот, содействию развития ипотечного «пузыря» путем проведения мягкой кредитно-денежной политики. Последняя, так же как и образование ипотечного «пузыря», создали условия для избежания серьезной рецессии, последовавшей за падением фондового рынка в 2000 г. (Kotz, 2008). Основываясь на структурах неолиберальной модели, наполнение ипотечного «пузыря» может показаться единственно возможным путем для стимулирования роста выпуска производства и прибылей, который существовал в начале 2000 г.

3. Кризис

В течение всего периода существования неолиберализма в США серия продолжительных экономических экспансий вызывала неустойчивые тенденции. Каждый последующий экономический рост повышал задолженность домохозяйств. аграмма 5 иллюстрирует динамику долга домохозяйств, выраженного в процентах от располагаемого личного дохода с 1980 по 2007 гг. Доля долга росла, начиная с 1982 г., когда она составляла 59%. В 1990 г. она равнялась уже 77,5%, в 2000 г. – 91,1%. В 2007 г. отмечался неуправляемый рост до 128,8% располагаемого личного дохода. Данная траектория динамики долга домохозяйств стала неустойчивой к концу 2001-2007 гг. Система, в которой рост заработных плат сдерживается настолько серьезно, что эко-

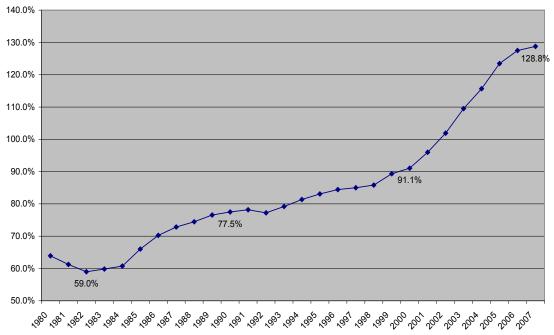


Диаграмма 5 – Долг домохозяйств, % от располагаемого личного дохода

Примечание: Величина долга домохозяйств складывается из долга по ипотечному залогу и долга на кредитной карточке.

Источник: U.S. Bureau of Economic Analysis, 2008, table 2.1; Federal Reserve System, 2008, table B.100. (Бюро экономического анализа; ФРС)

номический рост возможен только за счет увеличения долга домохозяйств, не может существовать всегда.

Со временем в системе усиливается не только финансовое давление на домохозяйства, но и растет уровень ненадежности финансового сектора. Так как финансовые институты преследуют более высокие прибыли, занимаясь все более смутными и рискованными видами деятельности, опасность, которую несет с собой дефляция имущественного «пузыря», растет. После того, как финансовая система перенесла дефляцию «пузыря» фондового рынка в 2000-2001 гг., она стала еще более ненадежной. В связи с тем, что триллионы долларов, заложенные в ценные бумаги, обеспеченные закладными, распространились по всей финансовой системе США и большей части мировой финансовой системе, – в середине 2000-х гг. – последняя стала как никогда более чувствительна к дефляции ипотечного «пузыря».

Наконец, подобно наркоману, нуждающемуся во все большей и большей дозе, система требовала роста имущественных «пузырей» для кажлой новой экспансии, если последняя ожидалась жизнеспособной. Влияние разрушения системы сбережений и займов на всю систему в целом было незначительным. Влияние же дефляции крупного фондового «пузыря» в 1990 г. было намного больше, но его можно было ограничить. Однако ипотечный «пузырь» 2000 г. был массивным, и влияние его окончательной дефляции будет, соответственно, огромно.

Возврат показателей на более высокий уровень быстро растущей величины закладных с плавающей ставкой процента в 2006-2007 гг. сыграл свою роль в реверсировании роста ипотеч-

ного «пузыря» в 2007 г. Однако, определение специфичной причины лик-«видации ипотечного «пузыря» является центральной задачей данной работы. Что характерно для всех имущественных «пузырей», ипотечный «пузырь» 2000 г. был в некоторой степени склонен к дефляции. Как только этот процесс начался, все вышеупомянутые тенденции стали неустойчивыми. Дефляция пузыря освободила большее количество домохозяйств, которые были не в состоянии погашать свои займы и осуществлять дополнительное финансирование. Нарастающая ненадежность финансового сектора не могла пережить дефляцию ипотечного «пузыря». Огромный размер «пузыря», который служил необходимым средством для экономического роста 2000-х гг., гарантировал то, что его разрушение приведет к концу неолиберальной эры.

Существует достаточно распространенная точка зрения о том, что степень тяжести текущей рецессии в реальном секторе зависит напрямую от финансового кризиса. Тем не менее, в основе рецессии реального сектора лежит то же обстоятельство. которое привело и к финансовому кризису, - это дефляция ипотечного «пузыря». Возможное 8-ми триллионное снижение жилищного капитала, по причине дефляции, связано с резким снижением потребительских расходов, которое началось в третьей четверти 2008 г.²⁰ Последнее же является результатом резкого падения вложений фирм в основной капитал. С тех пор, как становится ясным, что ипотечный «пузырь» полностью дефлирует через несколько лет, кризис будет продолжаться еще некоторое время. Ясно, что рецессия в финансовом секторе обостряет кризис в реальном секторе, но даже если финансовая система быстро адаптируется и начнет предлагать кредиты реальному сектору, никто не сможет обеспечить достаточного спроса на кредиты, так как на реальный сектор действует такого сильного фактор как дефляция ипотечного «пузыря».

Данные факты наводят на мысль о том, что мы видим нечто большее, чем просто серьезный финансовый кризис и серьезную рецессию. Мы свидетели кризиса неолиберальной формы капитализма. Способность данной формы стимулировать рост выпуска производства и прибылей, кажется, достигла своего предела. Еще одна экспансия, в рамках существующей неолиберальной модели, потребует нового имущественного «пузыря» еще более массивного, чем тот, который мы имеем. Сложно представить, как он может возникнуть. Более того, нерегулируемая финансовая система неолиберальной модели, которая играет ключевую роль в образовании любого нового имущественного «пузыря», не способна пережить гибель существующего. Большая часть финансовых институтов США нуждается в значительной государственной поддержке, а активы финансового сектора существенно сокращаются. Сейчас сложно представить, как неолиберальная модель может целиком сохраниться.

4. Возможные направления реструктуризации

История свидетельствует, что американская экономика, так же как и мировая, будут переживать реструктуризацию в ближайшее время. Также история наводит на мысль о том, что в следующей экономической системе роль государственного вмешательства будет весьма значительна. Тем не менее, история не может указать нам, какой тип регулируемой государством экономической системы

станет на место существующей. Это будет зависеть от хода политической борьбы между группами и классами. Можно указать три возможных типа регулируемой государством системы, которые могут возникнуть в США в ближайшем будущем.

Первый тип – это корпоративная форма капитализма. В настоящем главными субъектами, стремящимися установить контроль над направлением экономической реструктуризации, являются крупные банки и нефинансовые корпорации. Народные движения относительно слабы в настоящий момент в США, как и последние 30 лет господствования неолиберализма. Если они будут такими же слабыми и не способными иметь большое влияние на процесс реструктуризации, тогда крупный бизнес сам определит путь реструктуризации. В таком случае будет иметь место корпоративная форма капитализма. Данная форма предполагает, что крупный бизнес регулирует экономику посредством государства с целью восстановления стабильности и рентабельности капитализма и возобновляет процесс накопления.

Корпоративная форма капитализма в США может иметь следующие характеристики. Во-первых, финансовая система будет регулироваться государством с целью гарантирования её стабильности и возобновления её необходимых функций для поддержки реального сектора. Точная природа новой финансовой структуры будет зависеть от относительной концентрации капитала в финансовом и реальном секторах. Во-вторых, институты, напрямую воздействующие на отношение «капитал-труд», будут сходны с теми, которые существовали в неолиберальной эре, так как их задача – обеспечивать высокую норму прибыли. Капитал будет полностью господствовать над трудом²¹. Третьей особенностью рассматриваемой формы капитализма будет реализация крупных долгосрочных государственных инвестиционных программ для рентабельных сфер экономики с целью разрешения проблемы недостаточного совокупного спроса. Более «прогрессивная» форма корпоративного капитализма будет придавать особое значение формированию государственной инфраструктуры инвестиций в транспорт, связь, энергию и технологическое развитие. Более «реакционная» форма будет подчеркивать важность увеличения расходов в военную отрасль и обеспечение национальной безопасности. Некоторые комбинации рассмотренных двух форм также будут возможны²².

Такого рода корпоративная реструктуризация может вызвать образование нового согласованного Управления социального страхования. Низкие заработные платы будут гарантировать высокие доли прибыли. Регулируемая финансовая система будет обеспечивать финансовую стабильность и кредиты реальному сектору. Государство будет решать проблему совокупного спроса, возникшую из-за огромного разрыва между темпом роста прибыли и заработной платы, путем расширения государственных расходов.

Корпоративная форма реструктуризации будет неподходящей для рабочих. Как говорит история, наиболее приемлемая форма капитализма для рабочих возникает тогда, когда радикально и активно проявляют себя народные движения, принуждающие бизнес идти на компромисс. Такого рода движения играли ключевую роль в Прогрессивной Эре и в системе, созданной в послевоенный пери-

од и исходящей из политики «Нового курса», начавшей реализовываться в середине 1930-х гг. В то время как новая либеральная форма капитализма может быть построена относительно быстро, создание новой формы регулируемого государством капитализма занимает некоторое время. Даже если капитал изначально доминирует, достижение соглашения в различных сегментах экономики и разработка соответствующей стратегии для государственного регулирования и стимулирования экономики занимает много лет. Если экономический кризис настолько серьезен, как многие ожидают, это может привести к появлению сильного народного движения, которое будет влиять на выбор направления экономической реструктуризации.

Если крепкое народное движение возникнет, оно может спровоцировать появление второго типа регулируемого капитализма, подразумевающего возникновение го социально-демократического компромисса между капиталом, с одной стороны, и трудом, с другой стороны. Это повлечет за собой изменения в институтах, воздействующих на отношение «труд-капитал», что даст возможность рабочим повысить заработную плату в соответствии с ростом производительности труда. Как минимум, это потребует образования более сильного профсоюзного движения и готовности со стороны крупного бизнеса пойти на соглашение с представителями объединений рабочих. Кроме того, необходимы будут изменения в форме межкапиталистической конкуренции, чтобы уменьшить давление на заработные платы в сторону повышения, а также в существующих структурах на глобальном уровне. При этих условиях становится возможен относительно сбалансированный рост совокупного спроса. Расширение государственных расходов, включающих социальные расходы и расходы на защиту окружающей среды, так же как и увеличение инвестиций будут играть свою роль. Что касается финансового сектора, он будет жестко регулируемым, подобно тому как это было при корпоративной форме капитализма.

Третьей возможностью реструктуризации может быть замена капитализма социализмом. Почти 30 лет неолиберального капитализма ухудшили условия для большинства в США и во всем мире. Теперь в период серьезного финансового и экономического кризиса капитализм предстает в своем худшем виде. Мотив получения прибыли полностью не отвечает нуждам людей достаточного уровня жизни, включающего как частные, так и общественные товары и услуги, значимую работу, экономическую безопасность и экологически устойчивую экономику. Так как люди борются против угрожающей им опасности потерять свои дома, работу и с этим связанные последствия: лишение медицинского страхования, исчезновение большей части их сбережений, нарастающая опасность перемены климата, аргументы за социалистическую альтернативу могут быть поддержаны миллионами людей. Социалистическое движение может возродиться в будущем, открывая возможность для окончательного завершения эры капитализма.

КОММЕНТАРИИ

¹ Невозможно назвать точную дату началаглобального финансового кризиса, который начался в США. Невыплата ипотечных кредитов в США началась

в начале 2007 г., которая привела к банкротству ... кредиторов. Летом 2007 г. мировые крупные центральные банки предприняли скоординированные вливания ликвидности в мировую финансовую систему. В марте 2008 г. инвестиционный банк Bear Stearns банкротство претерпел был приобретен JP Morgan Chase при поддержке Fed, вслед за которым последовало поглощение Indymac Bank корпорацией FDIC в июле этого же года. Тем не менее, только в начале сентября 2008 г. термин «финансовый кризис» вошел в использование в значении проблем, существующих в финансовой системе и резко нарастающих. сентября произошел государственный Федеральной национальной захват ипотечной ассоциации (Fannie Mae) и Федеральной корпорации жилищного ипотечного кредита (Freddie Mac), 14 сентября – принудительная продажа Merill Lynch крупным банком Bank of *America*, 15 сентября – банкротство крупной финансовой корпорации Lehman Brothers, 17 сентября – операции по спасению авиакомпании Airbus Industries Group (AIG)проводимые Fed.

²Несмотря на то, что данная работа сосредоточивает свое внимание на системном кризисе неолиберального капитализма в США, этот системный кризис может быть распространен и на систему глобального неолиберализма. Однако глобальные размеры этого кризиса рассматриваются в работе поверхностно.

³Такие общественные деятели Lawrence Summer u Robert Rubin, которые играли ключевые роли во внедрении принципа финансовой дерегуляции Администрации Клинтона в 1990-х гг., недавно стали требовать большего регулирования финансового сектора и применения мер для снижения неравенства.

⁴См. Summers (2008).

5Этот анализ базируется на теории общественной структуры накопления (SSA) (см. Kotz, McDonough, Reich, 1994). Тем не менее, анализ, представленный в работе, отличается в некоторых местах от обычной интерпретации данной теории признанном датировании теории американской истории. Для ознакомления с традиционным взглядом на теорию см. Gordon и другие, 1982; для подробного пояснения версии анализа общественной теории структуры накопления (SSA). используемой работе, см. Wolfson и Kotz, 2009.

⁶Мнение о том, что в 1970-х гг. наступил системный кризис регулируемого капитализма, встречается во многих работах школы теории общественной структуры накопления, например, Bowles и другие, 1990.

⁷В 1979 г. Маргарет Тэтчер вступила в должность Премьер-министра Великобритании — в тот же год в США Администрация Картера неожиданно начала открыто защищать политику прекращения регулирования бизнеса, снижения налогового бремени, возложенного на бизнес, и уменьшения социальных расходов.

⁸Норма прибыли в США и группы стран: Великобритании, Франции и Германии, снижалась с середины 1960-х гг. до конца 1970-х гг., после чего начался продолжительный рост (Dumenil и Levy, 2004, 24, рис. 3.1).

⁹Ряд новых институтов глобального уровня возникли в этот период, характеристика которых лежит вне области рассмотрения данной работы. См. Kotz и McDonough, 2009.

¹⁰Исключением являются американские военные контрактники. В данном секторе в некоторых случаях низкооплачиваемые военные служащие заменялись высокооплачиваемыми

частными работниками.

¹¹Указанные данные о СЕО взяты для корпораций, на которые ссылается Индекс акций 500 корпораций «Стандард энд Пурз»(Standard and Poors 500).

 12 Данные за 1948-1973 гг. взяты из экономического отчета Президента 1988 г. (Economic Report of the President 1988 pp. *298*, *300*). Определение переменной «реальный почасовой доход», используемое в тот период, слегка отличается omданных, представленных на диаграмме 1.

 13 Норма прибавочной стоимости - это отношение прибавочной стоимости переменному капиталу. К Две переменные, используемые в диаграмме 3, отличаются от тех, которые применяются в теории К. Маркса. Во-первых, прибыль корпорации показатель более узкий, прибавочная стоимость, и, во-вторых, вознаграждение рабочих включает в себя оплату непроизводительных рабочих.

 14 Сравнение с периодом 1948-1973 гг. менее очевидно в данном случае. 1966 г. началось быстрое сокращение нормы прибыли, так как система регулируемого капитализма послевоенный период стала испытывать серьезный кризис. 1948 по 1966 гг. темп роста реальной прибыли и реальной заработной платы составляли 4,5 и 4,9% соответственно. Тем не менее, с 1966 по 1973 гг. реальная прибыль падала на 3.1% в год, в то время как реальная заработная плата продолжала расти на 4,4% ежегодно. Ограничение прибыли сыграло свою роль в смене системе регулируемого капитализма (Bowles et al., 1990).

¹⁵Величина жилищного капитала, сформированного ипотечным «пузырём», в 8 триллионов долларов взята из Baker (2007, p.8). Данная

оценка была сделана после того, как обнаружилось, что с конца Второй Мировой Войны до 1995 года цены на жильё изменялись в большей степени в шаг с инфляцией. Затем последовало повышение цен на 70%, скорректированных на величину инфляции. Величина общего жилищного фонда в 20 биллионов долларов — это стоимость недвижимости домохозяйств на конец 2007 г. (Federal Reserve System, 2008, table B.100).

16 Несмотря на то, что уровень безработицы упал ниже 4,5%, в течение 1997-2000 гг., темп роста производства за час превысил вдвое (2,9% в год) темп роста доходов персонала, не относящегося к категории управленцев (1,5%вгод) (U.S. Bureau of Labor Statistics, 2008). Норма прибыли в нефинансовом частном секторе действительно упала в тот период, однако уже не по причине давления заработных плат на прибыли (See Kotz, 2009).

Подробный анализ экономического роста 1990-х 22. в США можно посмотреть Kotz (2003).y«Пузырь» фондового рынка также способствовал продолжительной экспансии. Благодаря ему у субъектов сформировались экономики оптимистические ожидания по поводу будущей рентабельности, которые стимулировали инвестиционный спрос. ¹⁸ Анализ экономического роста 2000 г. в США - см. Котг (2008).

19 В 1995 г. перед тем, как цены на жильё и «пузырь» фондового рынка начали расти, стоимость недвижимости сектора домохозяйств была на 54,2% выше, чем стоимость принадлежащих им акций. В 1999 г., когда «пузырь» фондового рынка достиг своей вершины роста, стоимость акций домохозяйств выросла до 172,8% от располагаемого личного дохода. Однако в 2006 г. - когда уже ипотечный пузырь был в точке

максимума, стоимость недвижимости домохозяйств составила 235,5% от располагаемого личного дохода (Federal Reserve 2008, table B.100, and U.S. Bureau of Economic Analysis, 2008, table 2.1).

- ²⁰ Реальный медианный доход домохозяйств снизился с 50, 557 долларов до 50, 233 доллара за период с 2000 по 2007 гг. (U.S. Census Bureau, 2008, table H-6).
- В третьем квартале 2008 года ежегодный прирост потребительских расходов составил -3,7% (U.S. Вигеан of Economic Analysis, table 1.1.1, revision of November 25). Оценки влияния эффекта богатства на потребление находятся в диапазоне от 4 до 6 %. Это наводит на мысль о том, что полная дефляция ипотечного «пузыря» (8 триллионов долларов) может снизить потребительские расходы на 320 биллионов долларов до величины в 480 биллионов долларов в год. Другими показатель словами, прироста потребительских расходов составит -4,7%
- Консервативные комментаторы неоднократно выступали использование срочных мер no спасению государством автомобильной промышленности предоставления кредитных гарантий с целью уничтожения Объединенного профсоюза рабочих данной отрасли и снижения заработных плат. Такого рода меры соответствуют модели корпоративной реструктуризации.
- 23 Это может служить объяснением проявления недавнего энтузиазма некоторых аналитиков консервативной политики no поводу реализации большой инвестиционной программы инфраструктуру. Защитник консерватизма William Kristol не так давно заявил, что «лучше большую сумму государственных средств расходовать на национальную безопасность», чем на гражданскую инфраструктуру (Kristol, 2008).



Крюков М.М. к. э. н., доцент Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, г. Москва

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ, ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В статье на макроэкономическом уровне рассматриваются три основных составляющих устойчивого развития России: экономика, социальная сфера и экология. Дан критический обзор длительно существующих стратегических проблем развития Российского общества в направлении повышения социо-эколого-экономически устойчивого развития.

In the article at macroeconomic level are considered three basic components of a sustainable development of Russia: economy, social sphere and ecology. The critical review of long existing strategic problems of development the Russian society in an increase direction sotcio-ekologo-economically stability of development is given.

Ключевые слова: инновации, производство, рынок, глобально-финансовый уровень, цена загрязнения, национальный доход, экологические проблемы, экологическая и юридическая база охраны окружающей среды.

Keywords: innovations, manufacture, the market, is global-financial level, the price of pollution, the national income, environmental problems, ecological and legal base of preservation of the environment.

При полной обеспеченности всеми необходимыми средствами и ресурсами для организации эффективного поступательного развития Россия, ее экономика, социальная жизнь и экология оставляют желать лучшего. Именно вопросы экономики и экологии, вернее охраны окружающей среды будут затронуты нами ниже.

Наряду с большими достижениями в области науки, образования, культуры и спорта в стране проживает огромная армия нищих, безработных, бездомных и больных, страдающих не только от недостатка тепла и уюта, но и голода. Причина тому – отсутствие нормальной социальноэколого-экономической политики, стержня, на который бы нанизывались позитивные стороны бесконечных реформ в России. К сожалению, приходится констатировать тот факт, что на наш российский стержень нанизывается все, кроме позитива. Последняя реформа тому пример. Под лозунгом либерализма и свободы для рыночных отношений глашатаи реформ свели решение всех проблем к поддержанию и развитию одного из четырех факторов экономического развития - управления. К чему все это привело нам известно - развалу экономики.

Из-за того, что Россия (да и мно-

гие другие страны) зациклились на последней компоненте системы производственных факторов, экономика страны несет огромные убытки. Это позволяет зарубежным инвесторам эксплуатировать население страны.

К счастью, в последние десятилетия в стратегии основных направлений развития экономики начали пробивать себе дорогу материальные аспекты производства. Все чаще слышатся призывы к развитию промышсельского хозяйства, ленности, транспорта и связи (развитие инфраструктуры), социальной сферы (образование, здравоохранение и демография), конечно, не забывая об основных производственных фондах и сфере обращения. Особо обращают на себя внимание вопросы отчетности, контроля, прозрачности.

С учетом внутренних и внешних факторов вопрос о власти на двух ключевых уровнях — государственном и семейном — приходится решать в условиях фактического всевластия денег. В нормальных условиях общественной жизни деньги не являются злом сами по себе, но становятся его носителем после их проникновения в процесс принятия государственных решений, искажая их истинные мотивы, и в этом случае они превращаются в зло, источник кризисов, повторяющихся в последнее время с ускоряющейся частотой.

Более половины россиян (55 %) считают, что инновации позволят вывести экономику и общественную жизнь страны на более высокий уровень. Такую позицию разделяют 65% в группе 18-24- летних, 56-59% среди опрошенных 25-59 лет и 41% в группе людей от 60 и старше.

Инновации – это необходимое условие будущего процветания России, а поэтому в инновации нуж-

но вкладывать как можно больше средств, в будущем затраты себя оправдают. Роль инноваций будет возрастать, они будут внедряться во всех отраслях экономики.

Внедрять инновации нужно во всех сферах одновременно. Среди отраслей, где нужны инновации в первую очередь, — это промышленность, сельское хозяйство, медицина, наука и образование, социальная сфера, строительство жилья и дорог имеют также первостепенное значение в инновационном процессе.

Россия может стать высокотехнологичной державой, основу ее экономики будет составлять не сырьевой сектор, а наука и высокие технологии, и произойти это может через 10-15 лет, если будет выработана стратегия повышения эффективности и устойчивости развития экономики.

Объединение «в одном пакете» проблем инновационного развития, эффективности и устойчивости развития экономики является знаковым фактом. Он означает, что экономическая наука делает, по крайней мере, попытку возвращения к истокам, к традициям, которые составляли в свое время научную базу достижений в экономическом развитии и росте нашей страны. Эти традиции были забыты в ходе рыночных реформ, когда единственно возможным научным языком в экономике стал считаться язык «мейнстрима», а единственным практическим инструментом в обеспечении и пропорций развития экономики, в формировании ее структуры стала считаться «невидимая рука» рынка. Между тем пропорции сами по себе не имеют отношения к общественному строю страны и к преимущественной форме хозяйствования. Они должны обеспечиваться в любом случае, и если «невидимая рука»

не в состоянии сделать это, ей надо помогать. Эффективность функционирования экономики зависит, прежде всего, от ее структуры. Инструментом структурных преобразований в экономике являются капиталовложения. Между тем в инновациях порой наивно видят способ преобразования экономики без больших затрат со стороны общества — очередной рубеж обороны рыночных иллюзий.

Но вопрос о капиталовложениях является лишь частью более широкой проблемы воспроизводства в экономике. От характера воспроизводства зависит, в конечном счете, и экономическая эффективность. Однако с точки зрения «экономики» проблемы воспроизводства не существует. Неудивительно, что она практически исчезла как из науки, так и из экономического образования. Правилом стало, что студенты-экономисты, почти выпускники, не представляют разницы между простым и расширенным воспроизводством и роли износа основного капитала в этих процессах. Отсюда и отсутствие целостного представления о том, что такое экономическая система и как она функционирует.

Между тем именно обращение к вопросу об устойчивости развития экономики создает, на наш взгляд, возможность возобновления исследований проблемы воспроизводства на новом уровне и даже просто реанимации самой этой научной категории. Дело в том, что современная экономическая интерпретация устойчивого развития базируется на требовании неубывания суммы капиталов – природного и искусственного-нематериальных активов. Главным среди последних является человеческий капитал. Определенные ограничения налагаются не только на всю сумму, но и на отдельные компоненты, иными словами, на их воспроизводство.

Говоря об инновационном развитии, мы не должны забывать, что слова «инновация» и «новый» – однокоренные. Как не вспомнить заодно. что «новое-это основательно забытое старое». За прошедшие 15 лет мы основательно подзабыли, что основа экономики и ее устойчивости и эффективности – реальная сфера, или, выражаясь традиционно – сфера производства. Экономическая наука и стратегия развития экономики должны развернуться и уже разворачиваются, но пока медленно, лицом к производству. Этот процесс должен быть ускорен, иначе время будет безнадежно упущено и экономика России так и законсервирует свою сырьевую и финансово-спекулятивную ориентацию. Таким образом, преимущественное внимание к производству - это первый приоритет в стратегии развития инновационной экономики.

Производство – это, иначе говоря, процесс труда. По К. Марксу, простые моменты процесса труда следующие: целесообразная деятельность, или самый труд, предмет труда и средства труда. Предмет труда как экономическая категория подразумевает, прежде всего, природные ресурсы. Поэтому его оптимальное использование есть основа устойчивого развития. Сам характер соединения названных трех факторов определяет собой эффективность производства. Но если говорить о поле приложения инновационных стратегий, то это, конечно, процесс труда как целесообразная деятельность. Говорить о целесообразности без цели - бессмысленно. Также бессмысленно в этом случае говорить об инновациях.

Следовательно, инновации должны затрагивать не только процесс це-

лесообразной деятельности, но и ее цель. Цель производства - продукт. Разработка новых продуктов и их производство с меньшими затратами живого труда, т.е. ростом эффективности, производительности труда должна быть предметом инноваций. Следующим шагом являются новые технологии. Но не следует ограничиваться только чисто производственными технологиями. Речь должна идти и о целесообразной координации и организации производства, о регулировании. В повестку дня ставятся инновационные технологии управления и планирования. Сам фактор управления и планирования становится инновационным. Это второй приоритет. Мы сознательно употребили основательно забытое слово «планирование». Но дело не в слове, а в его содержании. После 15 лет не столько формирования рынка, сколько ожиданий, что он наконец-то сформируется, стало ясно - за такой короткий срок невозможно создать искусственно рыночные механизмы, которые в странах с развитым рынком естественно вырастали столетиями. Тем более что там, где рынок успешно функционирует, он всегда сочетается с элементами государственного управления и планирования. Сферой планирования всюду является деятельность предприятия. У нас даже эту сферу постарались максимально сузить, например, за счет разукрупнения. Сложилась парадоксальная ситуация, когда деятельность сотрудников той или иной организации никак не планировалась хотя бы на ближайший год, а потому нельзя было проконтролировать ее результаты и оценить эффективность.

Тем более для нас опрометчиво надеяться только на рыночные рычаги в инновационной политике, ибо инновационную экономику надо создавать уже сейчас, немедленно. Следовательно, нет времени ждать, пока сформируются рыночные механизмы. Фактор управления на базе инновационных методов должен стать двигателем становления инновационной экономики.

Третий приоритет инновационного развития – подготовка кадров, включая инженерно-технические и рабочие кадры, способные действовать в условиях постоянных перемен, готовые не просто осваивать новые технологии, но и находить оптимальные способы работы с ними. И особое значение приобретает подготовка экономистов и управленцев. Экономическое образование, адекватное задачам развития инновационной экономики, должно давать широкий кругозор, экономическую и управленческую культуру, базирующуюся на общей культуре, культуру работы с информацией. Только это обеспечит необходимую гибкость, готовность работать в изменяющейся среде. Набирающая обороты подготовка экономистов рецептурного характера, к сожалению, вряд ли пригодна в условиях инновационной экономики. Уместно вспомнить здесь афористическое и парадоксальное определение различия между образованием и тренировкой: «Быть готовым к борьбе против возникновения неожиданностей означает быть натренированным. Быть готовым к неожиданностям означает быть образованным». В настоящий момент вся система образования в стране, а потому и экономическое образование, упорно стремится (или ее упорно устремляют) именно к превращению в систему тренировки, а попросту – натаскивания. Между тем инновационное развитие по определению может базироваться только на принципиальной

готовности к нововведениям, иначе говоря, к неожиданностям, следовательно, на подлинном классическом образовании.

В частности, приоритет производства ставит, на наш взгляд, вопрос о возрождении не только инженерного, это бесспорно, но и инженерноэкономического образования, о синтезе технологии и экономики, формировании навыков экономического осмысления любых нововведений.

Решение сформулированных выше трех приоритетных задач позволит «запустить» процесс инновационного развития экономики России и обеспечить долговременные, стратегические интересы страны в экономической сфере.

Разрушение окружающей среды следует из самой рыночной системы свободного обмена и продуктивизма. Увеличение прибыли, рост стоимости производства сказывается на окружающей среде. Эти тенденции (погоня за прибылью) переместилась из страновой сферы на глобально-финансовый уровень и уровень частных интересов. Гонка за прибылью и сверхэксплуатация ресурсов связаны с гонкой за высокой рентабельностью финансовых вложений.

Экономика относится к загрязнению окружающей среды как к несчастному случаю, который можно исправить, включив издержки на охрану окружающей среды в цену продукции. Однако следует заметить, что:

- истинная цена загрязнения очень редко принимается в расчет;
- более того, учтенные издержки не является истинно стоимостью;
- а истинной стоимостью становятся человеческие жизни, необратимые процессы в природной среде, где каждый биологический вид осущест-

вляет функцию регуляции и сам зависит от всех остальных видов.

Все это никоим образом не отражается на рынке, который придает значение природному богатству только тогда, когда то или иное богатство становится редким, а, значит, уже слишком поздно, чтобы спасать и его, и связанное с ним природное равновесие. В результате, как мы видим, экономическая деятельность стала самоцелью, вместо того, чтобы быть средством на службе у истинных целей человечества.

Современные экономические теории продолжают изолировать экономику, отделяя ее от других сфер человеческой деятельности и природы. Они оперируют экономикой вне ее контекста и не принимают в расчет качественные соображения, а принимают в расчет лишь количественные соображения - больше объем национального дохода (продукта) - лучше благосостояние человека. Но это справедливо для периода конца XVIII - начала XIX века в Европе. Это, возможно, справедливо в настоящее время для бедных стран. Но для развитых стран, когда экономический рост, который достигается путем разрушения человеческой жизни и природной среды, не представляет собой развитие. Мы должны найти новый подход к экономике, способный учитывать взаимосвязь разных областей в таком сложном современном мире.

Поиск новых подходов сдерживается:

- 1) консерватизмом мышления неолиберальная теория считает себя единственной верной научной теорией, сдвигаясь тем самым в область догмы, верований и мнений;
- 2) утверждением, что рынок нейтрален и, таким образом, является единственным арбитором экологиче-

ской ситуации. Этот нейтралитет в области регулирования экономики в реальности оборачивается принятием самой же рыночной системы собственных ее отрицательных сторон, в том числе и наносимым уроном человеку и природе;

3) еще одним тормозом является борьба интересов, связанных а) с нефтью, б) финансами, в) промышленностью и др., которые навязываются некоторым правительствам, готовым ставить под угрозу будущее планеты, но только не трогать уровня жизни своих избирателей. Это ведет к самоуничтожению. Из всех стран мира менее всего загрязняют окружающую среду самые бедные. Тем не менее, низкий уровень развития является одной из причин разрушения природы, поскольку природа является единственным источником богатств.

Экологическая база в области охраны окружающей среды:

- 1) Помогая экономическому развитию этих стран можно:
- остановить излишнюю эксплуатацию природной среды, а также получить средство увеличения национального продукта, усилить борьбу за сохранение природного наследия;
- размещая промышленные предприятия в тех рамках этих стран, которые не нарушают природного равновесия.
- 2) Развивающиеся страны могут воспользоваться опытом других стран в области чистых технологий и позволяющих производить продукцию из вторичного сырья, экономя ресурсы и энергию. Следует напомнить, что государственная помощь развитых стран на сегодняшний день в три раза меньше обещанного. Для того чтобы начать реформу современной системы, постепенно сдвигая тем самым в сторону длительного развития, при-

нимающего в расчет фактор нужды:

- человечества;
- общества;
- природы.

Необходимо, чтобы экономическая система в целом, а также и международные коммерческие организации соблюдали: правила, определенные конвенцией МОТ, многочисленные правила охраны окружающей среды, основные права человека ООН (гражданских, политических и социальных). ВТО могла бы обеспечить соблюдение правил охраны окружающей среды (природы), социальной сферы и прав человека, а не создавать в первую очередь правила свободного обмена.

Реализация этих и других программ связана с применением технологий, принимающих в расчет окружающую среду. Кроме того, реальные затраты, прямые и косвенные, краткосрочные и долгосрочные, нашей современной системы, видны не полностью, идет ли речь о нормальном финансировании или «несчастных случаях», последствия которых неизмеримы (влияние на здоровье человека, стоимость безработицы, снижение продуктивности, спасательные средства, меры по очистке пораженного участка и др.). Не говоря уже о человеческих жизнях, которым нет цены.

Если бы эта стоимость была принята во внимание, можно было бы заметить, что, пойдя на некоторые жертвы сегодня, мы могли бы не только обеспечить длительное и стабильное существование системы, но и снизить ее себестоимость.

Юридическая база в области охраны окружающей среды, а именно, право жизни на Земле, и на основе какого законодательства можно наказывать виновных в настоящее время, регламентируется отношениями:

- человека и вещей и,
- отношениями между ними.

Оно не способствует регулированию взаимозависимости в природе. Парниковый эффект, разрушение озонового слоя, загрязнение морей и океана выходят за рамки традиционного права. В этих случаях очень трудно установить виновников случившегося. Даже жертвы не всегда могут быть определены, как и сами процессы, повредившие им. Это также касается случаев, когда в результате человеческой небрежности в море выливается нефть из танкеров, идут кислотные дожди, создается радиоактивное облако – все эти факторы не признают государственных границ. Внимание к природе рассчитано на очень долгий срок, по сравнению с которым долгосрочные экономические программы просто ничтожны. На экономическом уровне прогнозирования на 50 лет вперед уже достаточно серьезно, но по отношению к ритму живой природы, срокам возобновления природных ресурсов и разрушения среды, это – просто ничто. Речь в данном случае идет о веках и тысячелетиях.

Таким образом, мы касаемся вопроса этической ответственности и приходим к моменту, когда экономика больше не может не отвечать на вопрос о превалировании ценностей. Мы попадаем в область ценностей, в которой, по определению, заранее установленного ответа не существует. Экономика – только инструмент, а смысл жизни придают только ценности. Эти ценности многочисленны и подчас невидимы, а это ведет за собой две вещи:

- превосходство политики над экономикой и,
- данность существования демократии, позволяющей сосуществование и конкуренцию ценностей.

Отдать предпочтение человеческим ценностям означает стремление к решению проблемы нищеты, угнетения, что, в конце концов, ведет к обращению человека к самому себе, поскольку человечество всегда стоит пред собственным будущим. Именно такое видение хотелось бы предложить.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Материалы Всероссийской научной конференции «Экономика, экология, инвестиции: традиции и современность» посвящённой 95-летию со дня рождения академика Хачатурова T.C. — М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 2003. — 220 с.
- 2. Экономическая эффективность развития России / Под ред. проф. К.В. Папенова. М.: ТЕИС, 2007. 942 с.
- 3. Экономические проблемы природопользования на рубеже XXI века / Под ред. д.э.н., проф. К.В. Папенова. – М.: ТЕИС, 2003. – 762 с.



Сидоров В.П. ст. преподаватель Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

ЭКОНОМИКА ПОТЕРЬ В ПЕРИОД КРИЗИСА

В данной статье рассмотрен механизм воздействия общественного здоровья на российскую экономику и общество, а также определены роль и значение физической культуры и спорта в рассматриваемых процессах. Изучена структура потерь от пьянства и алкоголизма. Выделены экономические и социальные потери от табакокурения и наркомании. Показана взаимосвязь индивидуальных и общественных потребностей с физкультурой и спортом. Рассмотрены основные направления улучшения экономических отношений в физической культуре и спорта.

In given article the mechanism of influence of public health on the Russian economy and a society is considered, and also the role and value of physical training and sports in considered processes is defined. The structure of losses from drunkenness and an alcoholism is studied. Economic and social losses from a tobacco smoking and a narcotism are allocated. The interrelation of individual and public requirements with physical culture and sports is shown. The basic directions of improvement of economic relations in physical training and sports are considered.

Ключевые слова: экономика потерь, общественное здоровье, пьянство, алкоголизм, табакокурение, наркомания,

физическая культура, спорт.

Keywords: economy of losses, public health, drunkenness, an alcoholism, a tobacco smoking, a narcotism, physical training, sports.

ровье нации является чрезвычайно важным элементом номической и политической жизни общества, значимым компонентом мировоззренческой и идеологической позиций, детерминантой приоритетов и поведения людей. Позитивное здоровье нации благотворно сказывается на культуре, образовании, здравоохранении, науке; в здоровом обществе эти сферы процветают. И напротив, в нездоровом обществе процветают преступность, наркомания, алкоголизм; стагнируют и распадаются культура и образование, притупляются самосознание и гордость за свой народ, развивается своеобразный комплекс неполноценности и ущербности нации. В мировоззрении и ментальности здоровой нации превалирует энтузиазм и оптимизм, вера в собственную значимость и благоприятные перспективы. Нарушения в общественном здоровье порождают пессимизм и безысходность, деструктивно воздействуют на дух народа.

Состояние здоровья нации самым прямым и непосредственным образом

сказывается на экономике: с одной стороны, нарушения в общественном здоровье ведут к колоссальным хозяйственным потерям, с другой стороны, неэффективная экономика придает кумулятивные импульсы негативным явлениям — вначале развиваются первичные признаки деградации — пьянство, преступность, наркомания, а затем в процесс включаются вторичные факторы — растет количество психических и сердечно-сосудистых заболеваний, самоубийств, происходит нарастание количества инвалидов по здоровью и инвалидов с детства, растет число невыходов на работу. Проявляется и целый ряд иных негативных факторов.

Рассмотрим механизм воздействия общественного здоровья на российскую экономику и общество, а также попытаемся определить роль и значение физической культуры и спорта в рассматриваемых процессах.

Потери от пьянства и алкоголизма в нашей стране представляют собой весьма значительную величину, которая складывается из различных компонентов (рис. 1).

Действие негативных факторов на схеме классифицировано по критериям краткосрочности и долговременности, т.е., по существу, как проявление пьянства (общего злоупотребления

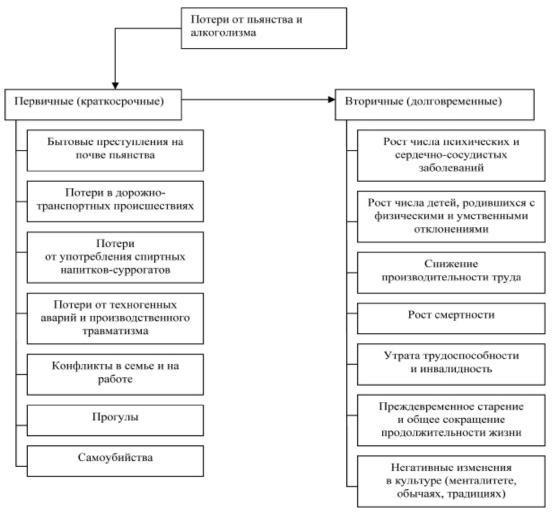


Рисунок 1 – Структура потерь от пьянства и алкоголизма

спиртным) и алкоголизма (болезненного пристрастия к алкоголю, его систематическому употреблению).

Величину экономических и социальных потерь от пьянства и алкоголизма можно оценить следующими цифровыми данными: согласно статистике каждое третье преступление совершается в состоянии опьянения. Наиболее частой причиной смерти людей, злоупотребляющих алкоголем, являются тяжелые травмы, отравления и другие несчастные случаи (27% от всех смертельных случаев), от расстройства сердечнососудистой системы умирает 18%, от новообразований — 14%, от цирроза печени -7%, кончают жизнь самоубийством 7%. В целом от 60 до 72% лиц, злоупотребляющих спиртными напитками, не доживает до 50 лет.

Необходимо также отметить, что алкоголь в значительной степени способствует росту в обществе числа инвалидов (по общему заболеванию, иза производственного травматизма, вследствие нетрезвого зачатия детей и пр.). Так, за последние семь лет количество инвалидов в России увеличилось в 2,5 раза и составило к 2008 г. более 10 млн человек, из которых 500 тысяч — инвалиды-дети.

Очевидно, что чрезмерное потребление алкоголя приводит к колоссальным хозяйственным потерям, исчисляемым десятками миллиардов рублей. При этом коэффициент полезного действия экономики существенно уменьшается, разбалансируется производство и сфера распределения, перегружается система социального страхования и медицинского обслуживания.

Экономические и социальные потери от табакокурения во многих странах мира огромны и связаны прежде всего с ухудшением состояния

здоровья курящих. Так, согласно результатам исследования, проведенного в Швеции, ежегодно в этой стране от курения погибают 4 тыс. человек. Люди, выкуривающие более 20 сигарет в день, имеют продолжительность жизни на 8 лет ниже средней.

Если мы экстраполируем эти данные на количественные показатели по нашей стране, то цифры получатся гораздо более внушительные.

Так, по состоянию на 2008 г., каждый россиянин выкуривает ежегодно 1931 сигарету (или более 96 пачек). Но даже эти данные не полностью отражают всю картину. Дело в том, что табак, помимо нанесения прямого вреда, выступает еще дополнительным провоцирующим агентом в человеческом организме. Всестороннее изучение этой проблемы как в нашей стране, так и по линии Всемирной организации здравоохранения показало, что курение губит людей, вызывая или способствуя возникновению у них целого ряда смертельных заболеваний. Достаточно сказать, что злостные курильщики заболевают раком легких в 30 раз чаще, чем курящие.

Помимо рака легких, при целом ряде заболеваний коэффициент смертности у курящих в несколько раз выше, чем у некурящих. Так, при бронхите и эмфиземе уровень смертности выше у них в 6 раз, при раке гортани — в 5 раз, раке пищевода и желудка — в 3 раза, при болезнях кровообращения — в 2,5 раза, при болезнях коронарных сосудов — почти в 2 раза и т.д.

Специалисты отмечают, что внезапная смерть от ишемической болезни сердца отмечается среди курильщиков в 5 раз чаще, чем у некурящих. Аналогичные данные по США таковы: средний возраст умерших от сердечных приступов у некурящих равен 67 годам, у заядлых курильщиков — 48 голам.

Табакокурение наносит экономике огромный ущерб, который оценивается астрономическими цифрами. Для иллюстрации приведем ре-зультаты исследований, проведенных в Ирландии и Австралии.

Курение обходится ирландской экономике в 5 миллионов евро в день в виде пропусков работы по болезни, более частого отсутствия на работе и снижения производительности труда. Новое исследование, инициированное департаментом здравоохранения, показало, что только перекуры и отсутствие на работе обощлись стране в прошлом году в 385 млн евро. Эти цифры поддерживают позицию министра здравоохранения Майкла Мартина, чье предложение ввести запрет на курение на рабочих местах, включая пабы и рестораны, столкнулось с жесткой оппозицией. Проводивший исследование экономист Дэвид Медлен говорит: «Очевидно, что курение оказывает прямое воздействие на конкурентоспособность ирландского бизнеса. Поощрение и поддержка работников, пытающихся преодолеть эту зависимость, имеет смысл для любого работодателя. Данные показывают, что устойчивое снижение числа курильщиков может принести существенные социальные и экономические выгоды». Премьер-министр Ирландии Берти Ахерн подтвердил, что запрет на курение вступит в силу в январе, несмотря на протесты владельцев баров и ресторанов. Приветствуя доклад, министр Мартин сказал: «Около 7 тысяч смертей в Ирландии связано с курением каждый год. Значительное число коек в наших больницах занято людьми с вызванными табаком болезнями. Необходимо предпринять эффективные меры ради снижения этого бремени табачных заболеваний».

Курильщики дорого обходятся больницам. Налогоплательщики Австралии субсидируют медицинские нужды курильщиков в размере 500 тысяч австралийских долларов в день в одном только штате Новый Южный Уэльс. Анализ затрат, опубликованный в Медицинском журнале Австралии, показал, что табакокурение привело к 43 571 случаю госпитализации в больницы штата и 300 046 койко-дням в 1999—2000 гг. Сумма затрат больниц составила 178 млн дол., или почти 500 тыс. в день. Такой результат неудивителен, учитывая список связанных с табаком заболеваний: рак, сердечно-сосудистые заболевания, болезни легких, пневмония, инсульт и так далее. Курильщики пользуются услугами стационара чаще, чем некурящие. У курильщиков также медленнее происходит процесс выздоровления, и они чаще требуют интенсивного ухода после хирургических операций.

На начало XXI в. наркотики употребляют свыше 180 млн человек, т.е. около 4% всех жителей планеты старше 15 лет. Ежегодные доходы наркодилеров от незаконного оборота наркотиков в мире в последние годы превышают 400 млрд дол. США. Такие данные приводит секретариат ООН по борьбе с распространением наркотиков и предотвращению преступности. Наибольшее распространение имеет марихуана — ее потребляют более 142 млн человек. Далее следуют синтетические наркотики (амфитамины) - 30,5 млн человек, затем — кокаин — 13.4 млн человек, героин и опиаты — 8 млн человек. Среди них устойчиво растет число граждан Российской Федерации.

По данным правоохранительных

органов и органов здравоохранения, на начало 2008 г. общее число граждан России, употребляющих наркотики на регулярной основе, превышает 2,2 млн человек. Однако есть основания говорить о том, что эта цифра фактически приближается к 3 млн.

В целом в той или иной степени проблема наркомании затрагивает около 30 млн человек, т.е. практически каждого пятого жителя страны. В России к 2008 г. не осталось ни одного региона страны, где не были бы зафиксированы случаи употребления наркотиков или их распространения. Наркомания окончательно превратилась в масштабную общенациональную проблему, несущую прямую угрозу государству, так как каждый наркоман, по экспертным оценкам, вовлекает в употребление наркотиков 13-15 человек, создавая тем самым своего рода «снежный ком» наркомании.

Экономические и социальные потери от наркомании чрезвычайно велики. Только за последние два года они превышают 5 млрд руб. Моральный же ущерб российскому обществу вообще не поддается никакому подсчету. При этом наркомания в России продолжает «молодеть». По последним данным, более 60% наркоманов — люди в возрасте 16—30 лет и почти 20% — школьники. Информация Минздрава России показывает, что средний возраст приобщения к наркотикам в России составляет 15-17 лет, но участились случаи первичного употребления наркотиков детьми 11—13 лет.

Успешно противостоять столь интенсивному распространению наркотиков в молодежной среде позволяет массовая физическая активность и спорт, так как именно они являются действенной альтернативой этой со-

циальной болезни.

Представление экономики физической культуры и спорта было бы неполным без анализа категорий потребностей и экономического интереса. Потребность можно определить как нужду индивида или общества в целом в чем-либо. Очевидно, что потребности выступают в качестве движущей силы и побудительного мотива в достижении какой-либо цели. Осознанные потребности трансформируются в интересы, т.е. реальные причины социальных и экономических действий. Взаимосвязь индивидуальных и общественных потребностей с физической культурой и спортом представим следующим образом (рис. 2).

Потребности людей в конечном счете преобразуются в спрос, т.е. желание и способность покупать товары и услуги. Спрос на спортивные товары и услуги в рыночной системе порождает ответную реакцию со стороны производителей данной продукции — они разрабатывают и поставляют на рынок все более качественные и совершенные товары спортивного назначения, стараются наиболее полно удовлетворить новые потребности общества.

Удовлетворяя спрос, производители спортивных товаров и услуг создают предложение, т.е. то количество продукции, которое они намерены продать потребителям при сложившейся рыночной цене. Объемы спроса и предложения товаров на рынках определяются в соответствии с законами спроса и предложения, а также их взаимодействием.

Как следует из рис. 2, спрос на спортивные товары и услуги на микроуровне предъявляют отдельные индивиды — профессиональные спортсмены, физкультурники, любите-

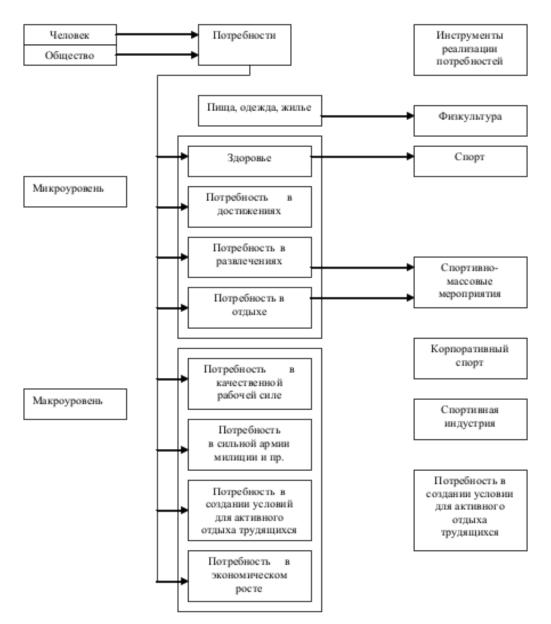


Рисунок 2 — Взаимосвязь индивидуальных и общественных потребностей с физкультурой и спортом

ли активного отдыха и спортивного туризма. Для большинства людей основным ценностным ориентиром является здоровье. За многовековую историю человечества со всей определенностью было установлено, что наилучшим способом сохранить или восстановить здоровье являются физическая культура и спорт. Более того, регулярные занятия физкультурой и спортом позволяют людям не только сохранять здоровье, но и значительно продлевать трудоспособный возраст, делают человека более активным в общественной жизни и на производстве. Таким образом здоровье отдельного человека и общества в целом — категория не только медицинская, но и экономическая.

Немаловажное место в иерархии ценностных ориентиров занимает потребность в достижениях. Спорт по-

могает многим людям реализовать эту потребность, дает возможность достичь вершин мастерства и славы за счет своих спортивных талантов, развитых упорными тренировками. Если спорт в какой-либо стране недостаточно развит или недоступен большинству граждан, то люди, склонные к занятиям спортом, вынуждены заниматься иными видами деятельности, в том числе криминального характера. В этом случае их таланты идут не на благо общества, а направляются в деструктивное русло, нанося материальный и моральный ущерб экономике и обществу.

Рассматривая потребности человека, нельзя не остановиться и на такой важной их составляющей, как потребности к отдыху и развлечениям. Под отдыхом в данном контексте понимается не пассивное состояние покоя, а деятельность, которая снимает утомление и способствует восстановлению трудоспособности. В экономическом аспекте потребность в отдыхе и развлечениях следует рассматривать с трех точек зрения:

во-первых, проводя свободное время на спортплощадках и стадионах, люди активно отдыхают от повседневного труда, наиболее полно восстанавливая свои физические и интеллектуальные ресурсы;

во-вторых, активный отдых с элементами физической культуры и спорта являются альтернативой пассивному малоподвижному отдыху с поглощением чрезмерного количества пищи и алкогольных напитков;

в-третьих, проводя свой досуг на стадионах, спортивных трассах и в спорткомплексах в качестве болельщиков, люди получают необходимый заряд эмоций и переживаний, своеобразный катарсис (от греч. katharsis — очищение; по Аристотелю — очи-

щение духа при помощи сопереживания). Кроме того, посещая спортивномассовые мероприятия, болельщики расходуют на них денежные средства, создавая в сфере физкультуры и спорта новые рабочие места.

На макроуровне спрос отдельных людей преобразуется в совокупный спрос, в экономические отношения в области физической культуры и спорта включается государство, которое непосредственно заинтересовано в развитии таких отношений и их всемерной поддержке. Государство таким образом стимулирует спрос на рынках спортивной продукции и спортивной информации, а также способствует расширению предложения. Реализуется государственная поддержка физической культуры и спорта посредством оказания помощи спортивной индустрии и предпринимательству в области спортивных отношений как в форме налоговых и иных льгот, так и в форме прямого финансирования из бюджетов всех уровней.

Экономические отношения в области физической культуры и спорта разносторонни и многогранны. Они включают в себя всю совокупность хозяйственных отношений по поводу производства и купли-продажи спортивных товаров и услуг соответствующими производителями и потребителями, экономические взаимоотношения спортивных клубов, федераций, спортивных обществ, отдельных спортсменов и тренеров между собой и во взаимодействии с болельщиками. Важной отраслью экономических отношений являются спортивные рынки труда и финансовых инвестиций, системы оплаты труда и премирования спортсменов и тренеров, их социального страхования и пенсионного обеспечения.

В современной российской прак-

тике экономические отношения в физической культуре и спорте на рыночной основе только начинают формироваться; в стадии становления находится индустрия спорта, спортивного предпринимательства, туризма и их инфраструктуры. Только в последние годы стали появляться спортивные профессиональные союзы и ветеранские организации, отрабатываться и унифицироваться схемы страхования спортсменов от различных рисков и травм, вырабатываться цивилизованные формы трансфертов спортсменов в иностранные и национальные спортивные клубы. В области спортивной инфраструктуры также наметились значительные позитивные сдвиги: в течение последних лет сформировалась целая отрасль производства, базирующаяся на спортивно-массовых мероприятиях. Возникла комплексная система фирм, специализирующихся на: поиске отечественных и зарубежных спонсоров для отдельных спортсменов, клубов, сборных и команд мастеров; предоставлении спортсменам и тренерам сервисных услуг в зарубежных турне; пенсионном обеспечении спортсменов по индивидуальным схемам; страховании спортсменов; юридическом обслуживании спортсменов и тренеров; трудоустройстве спортсменов и тренеров.

Например, российское спортивное агентство «Арена» предоставляет своим клиентам услуги по спортивному маркетингу, поиску спонсоров и рекламодателей, в подготовке вещательных контрактов, в вопросах допинг-контроля и многом другом.

Следовательно, при становлении новой спортивной индустрии и форми-ровании рынков спортивных услуг в России не все проходит

гладко и своевременно: довольно часто несовершенная законодательная база мешает развитию меценатства и спонсорства в спорте, формирования эффективной системы правовой и социальной защиты спортсменов и тренеров. Пока далеки от совершенства схемы налогообложения производителей спортивных товаров и услуг, принципы финансирования спортивного образования. И все-таки наметившиеся в последние годы позитивные перемены в этой важнейшей сфере экономических отношений, а также первые положительные результаты реформ позволяют нам говорить о будущих благоприятных перспективах российской спортивной индустрии и ее инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Афонин Ю.А., Жабин А.П., Понкратов А.С. Социальный менеджмент: Учебник. – М.: Изд-во МГУ, 2004.
- 2. Галкин В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес. М.: КНОРУС, 2006.
- 3. Галкин В.В., Сысоев В.И. Экономика физической культуры и спорта. Воронеж, 2003.
- 4. Любимов С.В., Любимова В.И. Экономическая эффективность занятий оздоровительной физической культурой // Теория и практика физической культуры. 1999. №4.
- 5. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта / М.И. Золотов, В.В. Кузин, М.Е. Кутепов, С.Г. Сейранов. М.: Академия, 2004.
- 6. Пилоян Р.А., Суханов А.Д. Спорт вечный двигатель, не мешайте ему работать на общество // Теория и практика физической культуры. 1999. N27.



Недвижай С.В. к.э.н., доцент, Понедельников В.В. к.э.н., доцент, Ставропольский государственный университет, г. Ставрополь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В работе рассматривается современная практика управления проектами как методология организации, планирования, руководства, координации трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов на протяжении проектного цикла, направленная на эффективное достижение его целей путем применения современных методов, техники и технологии управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворению участников проекта.

modern In work practice management by projects as methodology of the organization, planning, a management, coordination of labor, financial and material resources throughout the design cycle, directed on effective achievement of its purposes by application of modern methods, techniques and technology of management for achievement of the results defined in the project on structure and amount of works, cost, time, to quality and satisfaction of participants of the project is considered.

Ключевые слова: проект, инвестиционный проект, инновационный проект, инновационная привлекательность, инновация, нововведение, экспертная оценка, анализ, жизненный цикл проекта.

Keywords: the project, the investment project, the innovative project, investment appeal, an innovation, an innovation, an expert estimation, the analysis, project life cycle.

Современная теория и практика рассматривает управление проектами как методологию организации, планирования, руководства, координации трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов на протяжении проектного цикла, направленную на эффективное достижение его целей путем применения современных методов, техники и технологии управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворению участников проекта.

Концепция управления проектом базируется на понятии «инновационный проект», который выступает не только как объект управления, обладающий специфическими чертами, но и как базовое свойство управления инновационным проектом.

Инновационный проект следует рассматривать как объект проектного управления. В этом случае под ним понимается деятельность или особым образом организованный комплекс работ, направленный на решение определенной задачи или достижения

определенной цели, выполнение которого ограничено во времени, а также связано с потреблением конкретных финансовых, материальных и трудовых ресурсов. При этом под «работой» понимается элементарная, неделимая часть данного комплекса действий.

Инновационный проект как деятельность в рамках предметной области, подвергаемой проектному управлению, имеет определенную структуру. Проект может структурироваться по разным принципам, но в качестве основы общего управления необходимо выделить понимание проекта как открытой системы, что подразумевает базовый характер отношений проекта с окружающей средой.

Под окружающей средой проекта следует понимать совокупность факторов и объектов, непосредственно не принимающих участия в проекте, но влияющих на него и осуществляющих взаимодействие с ним и отдельными его элементами. Окружающая среда проекта рассматривается как источник рисков, при этом риск может рассматриваться и как опасность, и как возможность, но в любом случае как отклонение.

В рамках самого проекта, а также его окружения следует выделять участников проекта, то есть субъектов деятельности, подвергаемой проект-

ному управлению. Состав участников проекта, их роли, распределение обязанностей, прав и ответственности зависят от типа, вида, масштаба, сложности, а также жизненного цикла проекта. Структура участников проекта не является стабильным во времени состоянием. Между проектом и окружающей его средой происходит постоянное взаимодействие и обмен материальными, финансовыми, энергетическими и информационными ресурсами с изменением состава участников, их ролей, системы взаимодействия между ними.

Жизненный цикл проекта (промежуток времени между моментом появления, зарождения проекта и моментом ликвидации, завершения) можно определить как логико-временную структуру, состоящую из определенных стадий. Стадии жизненного цикла проекта могут различаться в зависимости от принятой системы организации работ. Однако у каждого проекта можно выделять начальную (прединвестиционную) стадию, стадию реализации проекта (инвестиционную) и стадию завершения работ по проекту (эксплуатационную).

Дальнейшее разбиение цикла жизни проекта существенно зависит от специфики проекта. Наиболее приемлемым является деление жизненного цикла на пять фаз:



Рисунок 1 – Фазы жизненного цикла проекта

Если проект связан с привлечением инвестиций, то он носит название «инвестиционного проекта». Если инвестируются проекты в инновационной сфере экономики, то обычно говорят об инновационных проектах и, соответственно, об инновационноинвестиционной деятельности.

Инновационные проекты – это более узкое понятие, чем инвестиционные проекты. Любой инновационный проект - это и инвестиционный проект, но в то же время инновационные проекты имеют свои особенности. Теория управления инновационными проектами является методологической базой высокоэффективного управления инвестициями в инновационной сфере экономики. Это объясняется тем, что концепция управления инновационными проектами рассматривает проект как инструмент изменения исходного состояния инновационной сферы любой социальноэкономической системы.

Использование методологии управления проектами в процессе управления инвестициями позволяет:

- осуществить анализ инвестиционного рынка и сформировать инвестиционный портфель компании с его оценкой по критериям доходности, риска и ликвидности;
- оценить эффективность инвестиций с учетом факторов риска и неопределенности в рамках обоснования инвестиций и бизнес-плана;
- разработать стратегию формирования инвестиционных ресурсов компании с оценкой общей потребности в инвестиционных ресурсах, целесообразности использования привлеченных и заемных средств;
- произвести отбор и оценку инвестиционной привлекательности конкретных проектов;
 - оценить инвестиционные каче-

ства отдельных финансовых инструментов и отобрать наиболее эффективные из них;

- осуществить планирование и оперативное управление реализацией конкретных инвестиционных проектов и программ;
- организовать процедуру закупок и поставок, а также управления качеством проекта;
- обеспечить эффективное осуществление инвестиционного процесса, включая управление изменениями и подготовку решений о своевременном закрытии неэффективных проектов:
- организовать завершение проекта;
- в полной мере учесть психологические аспекты управления инвестициями, нередко оказывающие решающее воздействие на показатели проекта в целом.

Отбор и оценка инвестиционной привлекательности инновационных проектов осуществляется в процессе реализации концептуальной фазы жизненного цикла проекта. Эта фаза имеет принципиальное значение для потенциального инвестора. Ему выгоднее потратить инвестиционные ресурсы на изучение вопроса «быть или не быть проекту» и при отрицательном ответе отказаться от идеи, чем начать бесперспективное дело.

На данном этапе инвестор проводит предварительный анализ осуществимости проекта. Предварительный анализ осуществимости проекта предполагает отбор и оценку инвестиционной привлекательности проекта. В теории управления проектом методика отбора и оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов разработана, к сожалению, крайне слабо. Так, Мазуром И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г,

предлагается следующая методика предварительного анализа осуществляемости проекта.

В соответствии с предлагаемой методикой предварительный анализ осуществимости проекта производится с применением независимых экспертов. Экспертная оценка вариантов инвестиционных решений проводится в следующей последовательности:

Первый шаг реализации данной методики - определение факторов, которые могут в значительной степени повлиять на успешность выполнения проекта. К числу таковых относят: наличие альтернативных технических решений; спрос на продукцию проекта; продолжительность проекта, в том числе его инвестиционной фазы; оценка уровня базовых, текущих и прогнозных цен на продукцию (услуги) проекта; перспективы экспорта продукции проекта; сложность проекта; исходно-разрешительная документация; инвестиционный климат в районе реализации проекта; соотношение затрат и результатов проекта.

Второй шаг — факторы располагаются в порядке убывания приоритетности. Для этого определяется, какой из них в наибольшей степени повлияет на ход реализации проекта. Далее устанавливается наиболее существенный фактор из оставшихся, и т.д.

Третий шаг – оценка весомости (ранга) каждого из перечисленных факторов. Сумма рангов всех факторов должна быть равна единице.

Четвертый шаг – проект или варианты одного проекта необходимо оценить по каждому из факторов (критериев) оценки. Максимальный балл любому из факторов для проекта равен 100, минимальный – 0.

Пятый шаг — экспертная оценка влияния каждого фактора. Она получается путем перемножения веса каж-

дого фактора на оценку этого фактора для каждого варианта. В результате мы имеем интегральную экспертную оценку приоритетности вариантов проекта.

Данная методика, подчеркивают ее авторы, может применяться как для предварительного отбора наиболее перспективных вариантов осуществления проекта, так и для предварительного определения осуществимости проекта.

В настоящее время существует несколько различных методов получения информации экспертным путем. Главная задача любого экспертного метода получения информации – эту информацию выявить. Сегодня имеется множество различных методов экспертного получения информации. Чаще всего в практике проектного управления применяют метод Дельфи.

Любой инновационный проект может быть оценен с различных сторон, а именно: экономической, финансовой, организационной, временной, экологической, социальной. Каждая из указанных оценок важна по-своему. Однако экономический и финансовый аспекты во многих случаях являются доминирующими, имеющими решающее значение. В экономическом или финансовом плане при оценке целесообразности реализации инновационного проекта подразумевается необходимость получения ответа на три вопроса:

- 1. Каков необходимый объем финансовых ресурсов?
- 2. Где можно найти источники финансирования в требуемом объеме и по какой цене?
- 3. Окупятся ли сделанные инвестиции?

Эффективность инновационного проекта может рассматриваться с

двух точек зрения. Во-первых, различают так называемую бюджетную эффективность проекта. Во-вторых, различают экономическую эффективность инновационного проекта, с помощью которой учитываются экономические интересы инвесторов.

Уровни бюджетной и экономической (частный случай – коммерческой) эффективности могут быть измерены с помощью показателей (критериев) общей (абсолютной) и сравнительной эффективности. Предметом последующего рассмотрения является экономическая эффективность инновационных проектов, опре-

деляемая с помощью различных метолов.

Все методы экономических оценок инвестиций в инновационные проекты рекомендуется классифицировать в двух плоскостях: по их новизне в отечественной практике — традиционные и современные; по отношению к фактору времени — без учета продолжительности процесса инвестирования и времени действия инвестиций и с учетом этого, то есть без учета и с учетом фактора времени.

По этим классификационным признакам следует различать (таблица 1):

Таблица 1 – Методы экономических оценок инвестиционной привлекательности инновационных проектов.

Классификационный признак

- 1. Методы сравнительной эффективности сопоставляемых инвестиций:
- 1.1 Метод сравнительного срока окупаемости;
- 1.2 Метод оценки по коэффициенту эффективности;
- 1.3 Метод приведенных затрат;
- 1.4 Метод оценки экономического эффекта;
- 2. Методы общей или абсолютной эффективности инвестиций:
- 2.1 Метод оценки по абсолютному (общему) сроку окупаемости;
- 2.2 Метод оценки по рентабельности инвестиций;
- 2.3 Метод оценки по рентабельности производственных фондов;
- 2.4 Метод оценки по рентабельности производства;
- 2.5 Метод оценки по показателям фондоотдачи, фондоемкости; фондовооруженности.

Методы без учета фактора времени

- 1. Методы экономической оценки эффективности инвестиций:
- 1.1 Метод определения рентабельности на основе простой нормы прибыли;
- 1.2 Метод определения учетной доходности проекта;
- 1.3 Метод расчета коэффициента эффективности инвестиций.

Методы с учетом фактора времени

- 1. Методы экономической оценки эффективности инвестиций:
- 1.1 Метод чистого дисконтированного дохода;
- 1.2 Метод расчета индекса рентабельности;
- 1.3 Метод внутренней нормы доходности;
- 1.4 Метод модифицированной внутренней нормы доходности;
- 1.5 Метод расчета дисконтированного срока окупаемости;
- 1.6 Метод дисконтированных затрат.

Рассмотренные выше показатели эффективности инновационных проектов, как и любые модели, должны базироваться на учете определенного комплекса предпосылок.

Экономическая оценка иннова-

ционных проектов позволяют оценить эффективность проекта в целом с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования. Наряду с этим необходимо изучать народнохозяйственную и производственную эффективность инновационных проектов, которая определяется с целью проверки реализуемости проекта и заинтересованности в нем всех его участников.

Методы оценки народнохозяйственной и производственной эффективности нововведений должны включать показатели, отражающие интегральный (общий) эффект от создания, производства и эксплуатации нововведений. Такой подход позволяет не только дать обобщающую (комплексную) оценку эффективности нововведения, но и определить вклад каждого из участников инвестиционной деятельности в эту эффективность.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Липсиц И.В., Косов В.В. Инвестиционный проект. Методы подготовки и анализа. М.: Бек, 2006. 294 с.
- 2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Управление проектами (справочник для профессионалов). М.: Высшая школа, 2005. 880 c.
- 3. Товб А.С., Ципес Г.Л. Управление проектами. Стандарты, методы, опыт. М.: Олимп-Бизнес, 2004. 240 с.
- 4. Управление инвестициями: В 2-х тт. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и ∂p . M.: Высшая школа, 2008.



Береснева А.И. ст. преподаватель Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В статье рассматривается значимость своевременного изменения учетной политики организации, как одного из важнейших элементов инновационных преобразований в управлении организацией. Обращается внимание на последствия изменения учетной политики и основания для внесения необходимых изменений.

In article the importance of timely change of a registration policy of the organisation, as one of the major elements of innovative transformations in management of the organisation is considered. The attention to consequences of change of a registration policy and the basis for entering of necessary changes is paid.

Ключевые слова: международные стандарты, достоверная и полная информация о состоянии общественных финансов, особенности управления организацией.

Keywords:theinternationalstandards, the authentic and full information on a condition of the public finance, features of management of the organisation.

Эффективная и надежная финансовая система является одним из основных условий развития экономики. Достижение этой цели предполагает решение нескольких за-

дач: совершенствование правил и процедур бухгалтерского учета и аудита, регулирование и развитие страхового сектора, укрепление финансовой базы исполнения социальных обязательств государства на основе накопления и инвестирования средств, государственное регулирование отрасли драгоценных металлов и драгоценных камней.

Минфин России осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативноправовому регулированию в сфере аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

Реформирование систем бухгалтерского учета, бухгалтерской отчетности и аудиторской деятельности, их приближение к международным стандартам является необходимым условием для развития экономики, повышения устойчивости финансовых рынков, улучшения инвестиционного климата и качества управления корпоративными финансами.

Конечным результатом решения данной задачи является повышение достоверности и прозрачности бухгалтерской отчетности, а также приведение российского законодательства в области бухгалтерского учета, бухгалтерской отчетности и аудиторской деятельности в соответствие с

международными стандартами.

Наличие доступной, достоверной, актуальной и полной информации о состоянии общественных финансов (в том числе в части сведений о выявленных нарушениях в финансовобюджетной сфере), методологии государственного (муниципального) финансового контроля, их приближение к международным стандартам является необходимым условием для обеспечения подотчетности и прозрачности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления.

Важную роль в этом играет правильность формирования учетной политики организации, а также те изменения в учетной политике, которые должны быть своевременно отражены и работать на правильность управления организацией с целью достижения нужного результата деятельности.

Под учетной политикой организации, применяемой для целей бухгалтерского учета, в соответствии с пунктом 2 ПБУ 1/98 понимается принятая организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. К способам ведения бухгалтерского учета относятся способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, обработки информации и иные соответствующие способы и приемы.

Поэтому правильно избранная учетная политика обеспечивает в дальнейшем четко налаженный порядок ведения бухгалтерского учета, а следовательно и обеспечит получение

надежной, правдивой и реальной бухгалтерской отчетности, которая так нужна как внутренним, так и внешним пользователям.

В соответствии с пунктом 9 ПБУ 1/98 принятая организацией учетная политика должна быть оформлена соответствующей организационно- распорядительной документацией (приказами, распоряжениями и т.п.).

При принятии учетной политики в отдельном порядке согласно статье 6 Закона о бухгалтерском учете и пункту 5 ПБУ 1/98 определяются (утверждаются):

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;
- формы первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- порядок проведения инвентаризации и методы оценки видов имущества и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями, а также другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета;
- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Учетная политика любой организации (предприятия) независимо от форм собственности, грамотный анализ финансово-хозяйственной

деятельности, взаимодействие с налоговыми службами — это принципиальные, ключевые моменты в работе любой организации, обладающей полной самостоятельностью и выживающей в условиях острой конкурентной борьбы.

Выбор учетной политики зависит от ряда факторов: формы собственности и видов коммерческой деятельности, которые отражены в уставе организации, а также особенностей организации управления данной организацией, порядка налогообложения и других.

К способам ведения бухгалтерского учета относятся: способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности; погашения стоимости активов; организация документооборота, инвентаризации; способы применения счетов бухгалтерского учета, обработки информации и

Как известно, принципы бухгалтерского учета составляют концептуальную основу учета. Учетная политика формируется исходя из предполагаемых допущений при неукоснительном соблюдении установленных требований и под влиянием определенных условий, а в законодательных актах принципы бухгалтерского учета принимают форму правил.

На современном этапе развития рыночной экономики за Министерством финансов Российской Федерации, работающим при активном участии бухгалтерской общественности, сохраняются функции регулирования и постановки бухгалтерского учета и составления отчетности.

Вместе с тем, все более активное участие в разработке методологических вопросов и подготовке профессиональных учетных кадров принимает созданная 10 лет назад организация

– Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов (ИПБА), имеющая разветвленную сеть во всех регионах России.

Формирование современной системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в нашей стране происходит под активным влиянием процесса распространения во всем мире международных стандартов финансовой отчетности — МСФО, разрабатываемых Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности — КМСФО.

С целью приведения национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и МСФО, формирования системы национальных стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезной информацией пользователей, в первую очередь инвесторов, обеспечения увязки реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне, оказания методической помощи организациям в понимании и внедрении реформированной модели бухгалтерского учета была разработана Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Учетная политика организации в соответствии с пунктом 7 ПБУ 1/9I должна обеспечить:

- 1) полноту отражения в бухгалтерском учете всех факторов хозяйственной деятельности (требование полноты);
- 2) своевременное отражение факторов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и отчетности (требование своевременности);
- 3) большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов

обязательств, над возможными доходами и активами, не допуская создания скрытых резервов (требование осмотрительности);

- 4) отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания фактов и условий хозяйствования (требование приоритета содержания перед формой);
- 5) тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца (требование непротиворечивости);
- 6) рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации (требование рациональности).

Принятая организацией учетполитика применяется ная последовательно из года в год. Изменения, вносимые в учетную политику, должны вводиться с начала финансового года, следующего за годом их утверждения. Поэтому в преддверии нового года бухгалтер должен принять решение: оставить учетную политику, которой руководствовалась организация в текущем году, без изменений или пересмотреть этот документ. При этом совершенно не обязательно издавать приказ о новой vчетной политике: достаточно до конца года отдельным организационнораспорядительным документом (приказом или распоряжением) внести изменения в действующую учетную политику.

Изменение учетной политики организации в соответствии с п. 17 ПБУ 1/98 может производиться в случаях:

изменения законодательства
 Российской Федерации или нор-

мативных актов по бухгалтерскому учету;

- разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета, которые обеспечивают более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности в учете и отчетности организации или меньшую трудоемкость учетного процесса без снижения степени достоверности информации;
- существенного изменения условий деятельности, например, реорганизация, смена собственников, изменение видов деятельности и т. п.

В соответствии с п. 19 ПБУ 1/98 последствия любых изменений учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации, оцениваются в денежном выражении. Оценка в денежном выражении последствий изменений учетной политики производится на основании выверенных организацией данных на дату, с которой применяется измененный способ ведения бухгалтерского учета.

Последствия изменения учетной политики, вызванного изменением законодательства Российской Федерации или нормативных актов по бухгалтерскому учету, должны отражаться в учете и отчетности в порядке, предусмотренном соответствующим законодательством (п. 20 ПБУ 1/98). Если такой порядок не предусмотрен законодательством или нормативным актом, то эти последствия отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в том же порядке, который установлен для отражения изменений в учетной политике по инициативе организации.

Изменения, вносимые в дейст-

вующее законодательство ИЛИ нормативно-правовые документы о бухгалтерском учете, могут предполагать использование новых методов учета, которыми организация может либо воспользоваться, либо нет. В первом случае следует внести изменения в учетную политику и сделать это с 1 января следующего года, если законодательством прямо не установлено, что нововведения могут быть применены уже в текущем году. Возможна ситуация, когда при изменении законодательства от организации требуется в обязательном порядке скорректировать учетную политику.

Важным основанием для внесения изменений в учетную политику является разработка организацией новых методов учета, позволяющих снизить трудоемкость работы, повысить достоверность учетной информации.

Изменения в учетной политике могут потребоваться в связи с изменениями условий деятельности организации. Последние могут быть связаны с реорганизацией, сменой собственников, изменением видов деятельности и т. п.

Реорганизация компании может происходить в форме слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования.

При реорганизации в форме слияния или разделения несколько компаний или одна компания соответственно прекращают свою деятельность и передают имущество вновь созданной организации или организациям. Образовавшаяся компания формирует учетную политику как вновь созданная организация: до первой публикации бухгалтерской отчетности, но не позднее 90 дней со дня приобретения прав юридического лица (п. 10 ПБУ 1/98).

Если же реорганизация проходит в форме присоединения, то одна или несколько компаний передают все свое имущество уже существующему юридическому лицу. При этом компании, передавшие свое имущество, ликвидируются. Образовавшаяся в результате такой реорганизации компания, получившая имущество от ликвидированных организаций, с момента присоединения начинает работать в новых хозяйственных условиях

При реорганизации в форме выделения из реорганизуемой организации выделяется одно или несколько юридических лиц с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемой организации. В результате, как правило, количество видов хозяйственных операций сокращается, и уже в следующем за отчетным годом ранее производимые операции осуществляться не будут. Тогда старая учетная политика организации в условиях нового финансового года становится «перегруженной» описанием методов учета тех операций, которые больше не осуществляются организацией.

Если организация утверждает способы ведения бухгалтерского учета фактов хозяйственной деятельности, которые отличны по существу от фактов, имевших место ранее или впервые возникших в хозяйственной жизни организации (например, при освоении нового вида деятельности), то это в соответствии с п. 16 ПБУ 1/98 не считается изменением учетной политики.

Если учетную политику необходимо дополнить в течение финансового года (например, при появлении в отчетном периоде новых видов хозяйственных операций, новых объектов налогообложения и т. п.), то это нужно сделать в момент появления таких но-

вых элементов установления способа ведения бухгалтерского учета фактов хозяйственной деятельности, которые отличны по существу от фактов, имевших место ранее, или возникли впервые в деятельности организации.

Вслучаях, когда оценка в денежном выражении последствий изменения учетной политики в отношении периодов, предшествовавших отчетному, не может быть произведена с достаточной надежностью, измененный способ ведения бухгалтерского учета применяется к соответствующим фактам хозяйственной деятельности, свершившимся только после введения такого способа.

Последствия изменений в учетной политике должны быть раскрыты в бухгалтерской отчетности. Информация об изменениях в соответствии с п. 22 ПБУ 1/98 как минимум должна содержать:

- причину изменения учетной политики;
- оценку последствий изменений в денежном выражении;
- указание на то, что включенные в бухгалтерскую отчетность за отчетный год соответствующие данные периодов, предшествовавших отчетному, скорректированы.

Таким образом, своевременное внесение изменений в учетную политику может существенным образом повлиять в целом на особенности управления конкретной организацией, порядка налогообложения и других аспектов деятельности организации и является важным элементом инновационных преобразований в управлении организацией.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. О бухгалтерском учете: Федеральный Закон Российской Федерации от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ. М.: ИНФРА, 1997. 16 с.
- 2. Налоговый кодекс Российской Федерации (Части первая и вторая). М.: Экмос, 2001. 157 с.
- 3. Об аудиторской деятельности: Федеральный Закон Российской Федерации от 7 августа 2001г. № 119-Ф3. М.: ИНФРА, 2002. 20 с.
- 4. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу. Одобрена приказом Министерства финансов РФ № 180 от 01.07. 2004 г.
- 5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н. – М.: ЮРАЙТ, 1998.
- 6. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98), утверждено приказом Минфина $P\Phi N = 60$ н от 09.12.1998 г.
- 7. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансовохозяйственной деятельности и инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н. СПб.: Герда, 2001. С. 85-89.
- 8. Министерство финансов Российской Федерации: итоги и новые задачи // Финансы. 2007. №11. —C. 3-6.
- 9. Сотникова Л.В. Изменение учетной политики в 2008 г. // Бухгалтерский учет. 2008. N24.



Петрова Е.М. к.э.н., доцент Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

ОБЩЕСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИИ

В данной статье рассматривается важность и необходимость участия общественности в муниципальном управлении в современных условиях становления и развития местного самоуправления.

In given article importance and necessity of participation of the public for municipal management for modern conditions of formation and local government development is considered.

Ключевые слова: общественное участие, управление социальноэкономическим развитием территории, местное самоуправление.

Keywords: public participation, management of social and economic development of territory, local government.

Одним из факторов построения демократического общества является причастность каждого отдельного человека к решению вопросов, непосредственно его касающихся, а именно вопросов, связанных с развитием мест его проживания и состоянием окружающей среды. За последние годы в нашей стране сформировалась достаточно развитая система законодательства о местном самоуправлении, которая

конкретизировать роль позволила самоуправлеинститута местного ния в системе управления социальноэкономическим развитием территорий. Проводимые преобразования в ходе реализации муниципальной реформы направлены на расширение непосредственного, прямого участия граждан во всех сферах местной жизни, на рост влияния и усиления контроля жителей той или иной территории за действиями избранной ими муниципальной власти.

Во многих странах накоплен интересный опыт общественного участия, тщательно разработаны правила и процедуры работы с населением, позволяющие, с одной стороны, избежать произвола со стороны чиновников, а с другой стороны, не допустить бесконтрольного давления и воздействия со стороны общественных организаций и частных лиц на органы власти. Одновременно они предоставляют реальную возможность учета интересов различных групп населения в формировании функциональной, пространственной и хозяйственной организации территории, а также в использовании того информационного запаса и конкретного знания, которые несут с собой жители конкретного населенного пункта, района. Это дает возможность резко повысить эффективность и качество разработки проектов, инвестиционных предложений и программ, а также экономить значительные средства в случае получения отрицательного заключения общественности на возможно ранней стадии работы.

Общественное участие можно считать эффективным тогда, когда проблемы, озвученные общественностью, входят в повестку работы лиц, принимающих решения, а выраженные потребности социальных групп учитываются при принятии решений. Чем правильнее выбран уровень и форма общественного участия и организовано взаимодействие, тем больший эффект можно получить от общественного участия. Формы общественного участия в принятии решений могут быть разными: общественные слушания по конкретным вопросам, общественные обсуждения в форме общественных палат или советов, участие общественности в открытых слушаниях представительной или исполнительной власти, участие общественных представителей в работе комиссий и советов органов власти, общественная экспертиза проблем, публикации и кампании в средствах массовой информации, письма и обращения граждан к органам представительной и исполнительной власти, проведение собраний, сходов граждан и др.

Для органов власти эффективное общественное участие выгодно, прежде всего, по следующим причинам:

- получают информацию о настрое общественности и более полно осознают возможную реакцию населения в результате реализации различных проектов;
- общественное участие является важной составной частью общего демократического процесса и реально обеспечивает гражданам возможность

участвовать в политической жизни, а также повышает степень доверия к власти и законодательству.

Для самих граждан наиболее существенными причинами необходимости их вовлечения в управление развитием муниципального образования являются:

- получение информации о происходящем, выражение своего мнения, влияние на решение вопроса вплоть до опротестования решения;
- осведомленность о ходе самого процесса принятия решений, кто какие вопросы решает, на основании чего принимаются те или иные решения о среде, помогает людям в будущем более эффективно участвовать в подобных процессах и служит базой для развития реальной демократии;
- развитие в людях чувства социальной сплоченности и ответственности, выявление настоящих лидеров и доверие им.

Ограниченность ресурсов — одно из ключевых обстоятельств, заставляющих органы местного самоуправления обращаться к стратегическому планированию. В этих условиях точный выбор приоритетов и направлений деятельности, которые могут быть реально обеспечены имеющимися ресурсами, приобретает жизненно определяющее значение. Стратегия развития позволяет максимально эффективно использовать возможности имеющихся ресурсов для достижения поставленных целей.

Разработка и реализация стратегии муниципального развития требует формирования отношений стратегического партнерства между всеми субъектами, чья деятельность затрагивает интересы жителей данного муниципального образования. Вовлечение местного сообщества в стратегическое планирование имеет прежде всего прагматический характер. Если стратегия разрабатывается работни-ками администрации или привлеченными экспертами, то она может стать долгосрочным планом действий только администрации. Опыт показывает, что осознанное включение людей в процесс разработки и реализации стратегии муниципального развития значительно расширяет возможности партнерского действия, выявляет ресурсы развития и позволяет достичь результатов, которых по отдельности не может достичь ни один из его участников.

Вовлечение разных субъектов в процесс стратегического планирования структурирует и организует местное сообщество. Построение разветвленной системы коммуникации по повестке дня, определяющей развитие их населенного пункта, позволяет людям услышать и понять друг друга, согласовать действия, взаимно определить подходы и точки зрения. Кроме того, вовлечение разных людей в работу по формированию стратегии местного развития является реальным вкладом в преодоление отчуждения, сложившегося между людьми за последние годы.

Вовлечение сообщества не означает необходимости включения в состав разработчиков стратегии каждого жителя муниципалитета. Муниципальное образование – это пространство активности не только отдельных индивидов, но также разных, порой сложно организованных субъектов: организаций, предприятий, формальных и неформальных общественных объединений. Разные представители местного сообщества включаются в процесс разработки и реализации стратегии с разными целями и соответственно на разных «уровнях участия»:

- все сообщество должно быть проинформировано о ходе и результатах ведущейся работы, приоритетах развития, мнениях, существующих по этому поводу и т.п.;
- активная часть сообщества получает возможность высказывать свое мнение и вносить предложения, а также гарантии, что эти мнения и предложения будут услышаны и проанализированы;
- авторитетная и компетентная часть сообщества («местная элита») получает возможность определять работу общественных структур разработки стратегии.

Разными являются также формы и характер вовлечения участников в зависимости от стадии процесса стратегического планирования. На стадии разработки стратегии приоритетной задачей вовлечения является учет интересов разных субъектов, опора на их видение проблем и перспектив развития, что позволяет ставить задачи развития более полно и системно. На стадии реализации основная цель вовлечения – это включить в муниципальное развитие ресурсы, которыми располагают эти субъекты, или, как минимум, обеспечить с их стороны благожелательное отношение к программам и планам этого развития. Органы власти выступают при построении партнерства как организатор процесса, а не как руководитель, который раздает задания. Очевидно, что строить отношения партнерства можно лишь между теми людьми и сообществами, которые хотят и могут чтото сделать для местного развития.

Поскольку муниципальная администрация распоряжается общественными средствами и обязана проводить бюджетную политику в интересах жителей муниципального образования, ее деятельность должна быть макси-

мально открытой для общественности. В настоящее время деятельность большинства органов местного самоуправления характеризуется недостаточной открытостью мероприятий по реализации бюджетного процесса. Публичные слушания проводятся зачастую формально, прочие же механизмы используются крайне редко. В особенности недооценены механизмы изучения общественного мнения. Серьезной проблемой является также недостаточная доступность бюджетной информации. Как следствие, общественности бывает сложно получить представление о том, как реализуются основные этапы бюджетного процесса, кто вовлечен в бюджетный процесс, кто несет ответственность за те или иные действия, в какие сроки происходят основные события в бюджетном процессе. Необходим комплексный подход к вовлечению общественности в бюджетный процесс, охватывающий широкий спектр механизмов, превосходящих предписанные законодательством стандарты. Для привлечения общественности к участию в бюджетном процессе муниципальная администрация должна выработать и утвердить процедуры выявления общественного мнения, учета общественных интересов и порядок взаимодействия органов местного самоуправления с местным сообществом. Эти процедуры должны быть непосредственно связаны с публичными слушаниями и должны стать традицией местной жизни.

В процессе территориального планирования специалистам приходится сталкиваться с сопротивлением градостроительным решениям различных слоев общества, вызванным самыми разнообразными причинами, к числу которых можно отнести появление частной собственности, де-

централизацию инвестиций и процесса управления строительством, демократизацию общества и повышение внимания к проблемам отдельного человека, кризис правовых способов регулирования общественной жизни и т.д. Действующая практика градостроительства в нашей стране не имеет серьезного опыта и регламента информирования и общественного участия граждан в градостроительной деятельности. Специалисты сталкиваются с настоятельным требованием граждан и юридических лиц о предоставлении широкой и доступной информации о градостроительной и экологической ситуации, о перспективах развития территорий, что связано, прежде всего, с активизацией их строительных намерений, желанием приобретения недвижимости. Объективная необходимость в разработке системы вовлечения общественности в процесс принятия решений по вопросам градостроительного развития территорий была поддержана в Градостроительном кодексе РФ.

Ключевым элементом жизни и функционирования организма местного сообщества являются различные механизмы и системы общественной коммуникации, позволяющие членам разных групп договариваться между собой, получать и передавать информацию, инициировать или предотвращать те или иные действия других членов местного сообщества. Поэтому работа по вовлечению сообщества в процессы разработки и реализации стратегии развития — это во многом работа по организации коммуникации.

Средства массовой информации не являются единственным информационным каналом, с помощью которого администрация может передавать информацию и получать обратную

связь. Среди инструментов, формирующих общее видение разных людей, в ходе разработки стратегий развития используются опросы и анкетирование жителей. Одним из важнейших средств коммуникации являются личные встречи, «круглые столы» и сходы, на которых глава муниципального образования и члены группы стратегического планирования имеют возможность лично обсудить с представителями местного сообщества разработку стратегии. Местная власть может использовать другие методы, такие как конкурсы на получение ресурсов для реализации индивидуальных или коллективных проектов некоммерческой направленности, общественные акции (субботники, благотворительные марафоны, выставки, презентации и т.п.) и другие.

В ходе работы над программами социально-экономического развития возникает потребность в информации о явлениях и процессах, которые не находят достаточно полного отражения в документах и статистических формах, используемых в практике муниципального управления. К таким явлениям относятся, в частности, мотивы, интересы и предпочтения людей, лежащие в основе их поведения и жизненных планов, структура взаимоотношений внутри различных групп местного населения. Оптимальным методом получения данной информации является проведение социологических опросов населения. Подобный метод, основанный на грамотно построенной выборке, оказывается весьма экономичным, поскольку дает возможность по сравнительно небольшим совокупностям опрошенных судить о состоянии и тенденциях развития процессов местного сообщества. Современные возможности стандартизации вопросов позволяют получить унифицированное описание множества индивидуальных единичных высказываний и использовать для обработки и анализа данных оперативные программные продукты и методы математического анализа.

Проведение опросов позволяет собрать информацию о готовности различных секторов местного сообщества участвовать в программах социально-экономического развития муниципального образования. На базе этой информации можно предварительно оценить дополнительные ресурсы, которые может привлечь муниципалитет, и условия, при которых эти ресурсы могут быть мобилизованы. Одновременно может быть оценен уровень активности и зрелости населения, степень осознания им собственной социальной ответственности и роли в преобразовании муниципальной жизни. В ходе обследования населения выявляется информированность горожан о деятельности органов местного самоуправления, общественные ожидания по отношению к ней. Уровень удовлетворенности населения предоставлением общественных услуг соотносится с общественожиданиями качественных ными характеристик этой сферы. Оцениваются стереотипы поведения населения в сфере самоорганизации, самоуправления и взаимодействия с местными органами власти.

Социологическое обследование, таким образом, может стать началом организованного диалога власти, общественных организаций, бизнессообщества по темам комплексного социально-экономического развития муниципального образования. Периодичность проведения опроса дает возможность осуществлять мониторинг процесса муниципального управления в преломлении общественного

мнения и оценивать деятельность муниципальных чиновников на основе объективных критериев.

Проведенные исследования показывают, что существует ряд моментов, которые препятствуют активному участию населения в решении вопросов местного значения: недостаток знаний и компетентности, неверие в возможность оказывать влияние на принимаемые решения, недоверие к органам и должностным лицам местного самоуправления, а порой просто безразличие к общим делам. Несомненно, повышение ответственности жителей за судьбы своего поселения является стратегическим направлением развития местного самоуправления, способным внести существенный вклад в развитие муниципальных образований.

Повышение ответственности жителей за судьбы своего поселения является стратегическим направлением развития местного самоуправления, способным внести существенный вклад в развитие муниципальных образований. Для того, чтобы поддержать движение в этом направлении, необходима системная работа, на-

правленная на популяризацию лучшего опыта среди всего муниципального сообщества, а также организация в муниципальных образованиях специальных семинаров и тренингов, стимулирующих появление групп муниципальных активистов.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Кодекс лучшей практики в сфере муниципального управления / Под ред. Г.Ю. Ветрова, Ю.С. Зайцевой. М.: Институт экономики города, 2004. 116 с.
- 2. Управление муниципальным экономическим развитием / Под ред. Г.Ю. Ветрова. М.: Институт экономики города, 2009.
- 3. Рагозина Л.Г. Мониторинг реформы местного самоуправления. М.: Институт экономики города, 2005.
- 4. Исследование «Граждане оценивают местное самоуправление»: итоги опросов общественного мнения // Городской альманах. Вып. 1. М.: Институт экономики города, 2005. С. 9-15.



Мохова Е.А. ст. преподаватель Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА

В статье рассматривается роль малого предпринимательства в формировании среднего класса России, дано понятие среднего класса, критерии, определяющие эту категорию.

In article the role of small business in formation of middle class of Russia is considered, the concept of middle class, the criteria defining this category is given.

Ключевые слова: предприниматель, малый бизнес, средний класс.

Keywords: the businessman, a small-scale business, middle class.

тегодня экономику развитых стран невозможно представить без многочисленных субъектов малого и среднего бизнеса. Сформировавшись как важнейший экономический ресурс, который при этом приводит в движение все остальные факторы производства, чем вносит свой вклад в развитие экономики, малое и среднее предпринимательство занимает те социально-экономические ниши, которые кроме него никто не может занять. Этим объясняется доминирующее положение малого бизнеса в экономике многих стран. Современное состояние экономики России демонстрирует все более возрастающую роль малого предпринимательства.

Несомненно, развитие малого

предпринимательства — один из важнейших факторов повышения уровня жизни населения и создания среднего класса, на данный момент практически отсутствующего в России. При этом для развитых стран малый бизнес — это один из главных инструментов создания среднего класса, то есть тех людей, которые заинтересованы в стабильности и устойчивости общества.

Представители среднего класса – это люди, которые, имея собственный капитал, могут безбедно жить, но при этом они не замыкаются только на решении своих проблем, они занимаются предпринимательством, используя свой капитал, особенно в рамках малого бизнеса. А, следовательно, они заинтересованы в политической стабильности, в равноправном диалоге с властями, в сбалансированности интересов различных членов общества. Более того, как показывает практика, именно представители среднего класса мотивированы на постоянную и творческую работу по развитию собственного дела.

С начала 90-х гг. XX века в России все чаще стали говорить о возрождении среднего класса. Однако в российской экономической науке нет единого понимания социально-экономической сущности этого явления, да и механизма его возник-

новения, поэтому необходимо четко выявить сущность данной категории и определить ее место в системе категорий политэкономии.

Обычно под средним классом (слоем) мы понимаем совокупность общественных групп, которые не относятся ни к верхушке общества, ни к его низам. Таким образом, средний класс (слой) любого общества представляет собой совокупность многих мало похожих друг на друга групп. Состав его зависит, прежде всего, от исторических особенностей формирования социальной структуры каждого общества.

К выбору критериев, определяющих категорию «средний класс», существует множество различных подходов. Традиционно выделяется семь наиболее часто используемых критериев:

- уровень дохода (средний для данного общества);
- накопленное богатство (средний уровень общего материального благосостояния);
- обладание мелкой собственностью на средства производства, в том числе руководители мелких фирм;
- уровень образования и наличие особых профессиональных знаний;
- служащие без высшего образования («белые воротнички»);
- стиль жизни и социальные связи;
- статусно-престижные группы, относимые к средним слоям на основе самоидентификации.

По мнению автора, данный подход позволяет комплексно подойти к выявлению представителей среднего класса. Однако многочисленность, а главное, разноплановость его критериев значительно затрудняет прикладное использование подхода. Причем последние три критерия в большей

степени определяют тех представителей общества, которые соответствуют среднему классу по первым двум критериям. Таким образом, на практике использование данного подхода ограничивается применением только первых двух критериев.

Второй подход нам предлагают Т. Заславская и Р. Громова — «средний класс» означает социальную общность, обладающую рядом характеристик, свойственных средним классам современных западных обществ:

- достойной уровень доходов;
- владение солидной недвижимостью, обеспечивающее относительную свободу и независимость, наличие собственного «дела»;
- высокое профессиональное образование и квалификация; относительная удовлетворенность статусом, умеренный политический консерватизм, заинтересованность в поддержании социального порядка и устойчивости; субъективная идентификация со средним классом.

Тогда, когда средний класс превратился в массивный и влиятельный элемент социальной структуры, он приобретает такие свойства как смягчение классовых конфликтов, поддержание социального консенсуса и устойчивости общества.

Эти два подхода во многом схожи.

Если применить методику В. Радаева для определения среднего класса, то мы обнаружим, что средний класс имелся еще в Советском Союзе. Причем он составлял около 65-70 % населения СССР. Для развитых западных стран этот показатель составляет 60-80 %.

Однако часть исследователей считает, что в Советском Союзе существовал не «средний класс», а «псев-

досредний» класс, так как даже самые богатые люди не являлись субъектами рынка. Автор статьи поддерживает вторую точку зрения.

Можем ли мы в современной России говорить о существовании среднего класса? По этому вопросу существуют два мнения. Одни считают, что средний класс то ли уничтожен, то ли никак не появится, и усматривают в этом трагедию современной России. Другие же утверждают, что на самом деле средний класс в России уже сформировался. Оба мнения объединяет суждение о чрезвычайной важности среднего класса.

Безусловно, в России сегодня довольно большое количество социальных групп (которые нельзя причислить ни к верхним, ни к нижним слоям общества) традиционно причисляют к среднему классу. Но скорее это не класс, а протослой, который к тому же, мало похож на своего западного «тезку».

Доходы представителей среднего слоя в России всего на 20 % превышают минимально необходимую заработную плату. Собственность большинства представителей ограничивается квартирой, машиной, иногда дачей с участком земли и не одной, а двумя машинами. И при этом они не имеют производственный или финансовый капитал. И лишь небольшая часть слоя является в этом смысле капиталистами.

Более того, социальное положение большинства представителей этого слоя неустойчиво. Каждый год большое количество предпринимателей разоряется, специалисты высокой квалификации перестают получать зарплату и теряют работу, вынужденно увольняется в запас большое число офицеров и т.д. При этом теряется социальная идентичность, требуемая

для выполнения социально стабилизирующих функций среднего слоя.

Кроме того, российский средний слой продолжает оставаться малочисленным, хотя наблюдается незначительный рост: в начале 90-х гг. он составлял 25-27% общества; в конце – чуть более 30 %.

При этом согласно исследованиям Всероссийского центра изучения общественного мнения к среднему классу по уровню доходов причисляет себя около 38 % населения страны.

Если в качестве критерия отнесения к среднему классу по социальному положению (роду занятий), то есть занятые в частном секторе за вычетом лиц наемного труда, занятые на совместных предприятиях, занятые в аппарате управления, директора государственных, муниципальных предприятий и руководители общественных организаций, то к этой категории населения следует причислить чуть более 30 %.

Мы рассмотрели количественные критерии отнесения к среднему слою. Иной подход определения среднего класса связан с местом в воспроизводственном процессе: предпринимательство — это одно, а работа по найму — это другое.

Кроме того, Улюкаев А. приводит еще один парадоксальный подход — «натурально-вещественный». Приведем показатель, по которому можно индивида отнести к среднему классу. Если ты, например, оказался в городе без машины, что ты будешь делать? Будешь искать ближайшую станцию метро или ловить машину? Если ты поднял руку ловить машину, значит ты — средний класс, если же пошел искать станцию метро, значит пока еще не средний класс.

Более традиционно к среднему классу можно отнести по следующе-

му признаку: получает или не получает человек государственную поддержку. Согласно которому, если субъекту государство оказывает поддержку, то он не может быть отнесен к среднему классу. Более того, если лицо предъявляет свой спрос на товары, услуги, тем самым, способствуя экономическому росту, и не является бюджетным бенефициарием, то этот субъект непосредственно может быть отнесен к среднему классу. А в случае, когда субъект предъявляет этот спрос, получив соответствующий ресурс из бюджета, то он не может быть отнесен к данному классу.

По мнению И. Хакамады определение среднего класса следует проводить с точки зрения способности людей брать на себя ответственность и разумно рисковать, накапливать финансовые средства и инвестировать. Причем в данном случае необходимо говорить об инвестициях не только финансовых средств, но и собственных интеллектуальных способностей. Более того, инвестиции должны быть не только в депозиты, но и в развитие своего дела, в жилье, машины и т.д. То есть с этой точки зрения к среднему классу следует причислить тех, кто занят в малом бизнесе.

Именно предприниматель в целом, и, прежде всего, предприниматель малого бизнеса отвечает требованиям, которые могут быть предъявлены к представителю среднего класса. Малый предприниматель является собственником имущества, он вкладывает свои интеллектуальные, материальные, финансовые и другие средства в производство, торговлю и т.д. Да и в целом доходы представителя малого предпринимательства позволяют отнести его к среднему классу.

Таким образом, к среднему классу нельзя просто отнести людей, чьи до-

ходы совпадают со среднестатистическим для данного общества уровнем. Конечно, в любом обществе группы (слои) таких людей имеются. Но категория «средний класс» возникла и используется для характеристики индустриального и постиндустриального общества, а потому отнести названные группы людей к среднему классу неправомерно.

Политическая экономия под классом (слоем) понимает предельно большие социально-экономические общности, на которые можно разделить общество. При этом наибольшее внимание она уделяет классам, движение которых определяет судьбу всего общества. В эпоху становления индустриального общества владельцы капитала и наемные работники были в центре изучения политэкономии. Класс землевладельцев рассматривался постольку, поскольку третьим фактором производства выступала земля. Таким образом, всегда в центре внимания политэкономии находится проблема соединения труда и капитала. Капиталистическая форма индустриального общества развивалась по пути антагонизма классов. Капиталистам всегда противопоставлялся пролетариат – наемный работник. Последний не имеет никакой собственности кроме своей рабочей силы, которую он и продает, получая этим средства к существованию. Эта собственность наемного работника настолько незначительна, что даже не рассматривалась при проведении политико-экономического анализа. Более того, разрыв между классами в формах и способах жизнедеятельности нарастал в большей степени за счет абсолютного ухудшения положения пролетариата.

Такое положение вещей неизбежно должно было привести к прямо-

му столкновению классов. Это было очевидно для политэкономов. Для преодоления данного антагонизма предлагались либо революция с установлением диктатуры пролетариата, либо эволюция обоих классов на основе просвещения, даже возврат в «золотой век» сельской общины.

На этом фоне сформировалась некая новая социально-экономическая общность, которую с одной стороны, следует отнести к общественному классу. С другой же стороны, она также значима для политэкономии, как уже существующие. Более того, политэкономия больше внимания уделяет «новому классу». Таким образом, образовалась новая категория политической экономии - «средний класс». Это общность, которая в системе социально-экономических отношений играет не меньшую роль, чем классы капиталистов и пролетариата играли в свое время.

Появление среднего класса следует отнести к высшим ступеням индустриального развития капиталистического способа производства, когда исчезает тенденция абсолютного и относительного ухудшения положения пролетариата. Основная часть работников, в политэкономическом смысле, уже не отождествляется с пролетариатом. Так как помимо собственности на свою рабочую силу, они обладают и другой собственностью. Обладание которой уже не повлечет за собой стремления к социальной революции для изменения своего социальноэкономического положения.

Кроме того, труд становится все более и более интеллектуальным. Да и социальная структура занятых смещается в сторону занятости в сфере услуг и интеллектуального труда. Следовательно, условия жизни становятся количественно и качественно

более совершенными. Функционирование этих сфер теперь отождествляется с решающим средством производства.

Свою же возможную неудовлетворенность личным положением работники скорее будут выражать в иных формах, предлагающих совершенствование, а не слом действующей системы экономических отношений.

Материальной причиной подобных изменений послужил переход от индустриальной к постиндустриальной стадии развития экономики. Ведущей отраслью народного хозяйства при этом становится сфера услуг и, особенно, производство научного знания. Да и формы и механизмы социальной организации общества претерпевают коренные изменения в ходе этого переворота в технологическом укладе общества. Происходит гуманизация общественного прогресса. Общество ориентировано на развитие человека. А именно: на развитие образования, здравоохранения, культуры, создание более благоприятных условий жизнедеятельности большинства людей.

Кроме того, в результате изменения технологического способа производства произошли изменения в отношениях собственности. Прогресс производительных сил общества вызывает обобществление производства, в том числе в самой современной форме – форме глобализации экономической жизни. Создаются механизмы общественного регулирования экономической жизни в национальногосударственном и мировых масштабах. Вследствие этого происходит деформация, ограничение механизмов частного, корпоративного присвоения. Таким образом, в большинстве развитых стран мира с точки зрения политэкономии отношения собственности нельзя отнести к капиталистическим.

Это привело к тому, что сформировалась экономическая система смешанного типа, основанная на сочетании различных форм собственности и ее деперсонификации. Следовательно, начинают действовать механизмы, позволяющие преодолеть отделение какого-либо класса от материальных факторов и от результатов производства. Результатом вышеназванных процессов явилось размывание социально-классовых границ в традиционном понимании, формирование пересекающихся по критериям общности среды жизнедеятельности и жизнеобеспечения социальных групп.

Таким образом, формирование среднего класса выражает тенденцию становления бесклассового смешанного общества. Следовательно, более корректно употреблять не понятие «средний класс», а понятие «средний слой».

Итак, наличие среднего слоя характеризует определенную степень развития социально-экономического общества, а не является характеристикой жизненного уровня той или иной части общества. Для представителей среднего класса характерно наличие собственности (квартиры, машины, дачи), наличие достойного дохода, возможное наличие финан-

сового или производственного капитала, наличие достаточной квалификации, субъективная идентификация себя как представителя среднего класса. В России имеется средний слой, но он очень малочисленный. В основном формирование среднего слоя (класса) происходит за счет предпринимателей малого бизнеса. Средний класс смело надо назвать залогом социальной стабильности и экономического развития общества, особенно российского.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Радаев В. Социальная стратификация, или как подходить к проблеме социального расслоения // Российский экономический журнал. 2004. N_2 11.
- 2. Шастишко Е.А., Авдашева С.Б., Овчинников М.А., Малева Т.М., Овчарова Л.Н. Российские средние классы накануне и на пике экономического роста. М.: Экон-Информ, 2008.
- 3. Попова И.П. Средние слои, средний класс в российском обществе κ проблеме соотнесения // Социологические исследования. 2005. N 12
- 4. Тихонова Н.Е., Горинова С.В. Средний класс: теории и реальность. М.: ИС РАН, 2008.



Коваленко П.П. аспирант Институт Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ РИСКОВОГО ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)

Кризисное состояние, развивающееся в мировой финансовой системе, отрицательно сказывается на рыночных отношениях и работе рыночных агентов, не зависимо от сферы их деятельности, при неутешительных прогнозах на ближайшую перспективу вызывая при этом необходимость разработки и принятия дополнительных, более эффективных мер по защите от потрясений экономики регионов России.

The crisis state developing in a world financial system, negatively affects market relations and work of market agents, is not dependent on sphere of their activity, at unfavourable forecasts for immediate prospects causing thus necessity of working out and acceptance additional, more effectual measures on protection against shocks of economy of regions of Russia.

Ключевые слова: функционирование предпринимательских структур региона; безопасность хозяйствующих субъектов; региональный страховой рынок; сущность и функции современных страховых отношений; особенности и оптимизация регионального страхового рынка.

Keywords: functioning of enterprise structures of region; safety of managing subjects; the regional insurance market; essence and functions of modern insurance relations; features and optimisation of the regional insurance market.

современных условиях раз-**D**витие рыночной экономики, функционирование предпринимательских структур, решение социальных вопросов зависит от многих факторов производственного и непроизводственного назначения. Так среди инструментов, используемых для обеспечения безопасности хозяйствующих субъектов, населения и государства в целом особое место занимает страхование. Развитие отечественного страхового рынка стало одним из условий социально-экономического прогресса страны и ее регионов, поэтому отношения страхования необходимо поддерживать и развивать на всех уровнях государственного, регионального, муниципального управления, создавая при этом благоприятный климат в обществе.

За годы рыночных преобразований произошли существенные изменения на региональном страховом рынке, одним из которых является становление реальной конкуренции за страховой бюджет как корпоративных, так и частных клиентов. На страховом рынке главной фигу-

рой, определяющей в значительной степени правила игры, становится потребитель страхового продукта, что обусловливает необходимость стоянного поиска новых форм оказания страховых услуг юридическим и физическим лицам, в частности возрастет роль и значение реинжиринга, маркетинга и менеджмента технологий продаж страховых продуктов, требующих углубленного научного исследования, относятся процессы становления и развитие страхования в регионах с учетом смены экономических парадигм; обоснование границ государственного регулирования страховых отношений; разработка эффективных технологий менеджмента и маркетинга в деятельности страховщиков; выявление основных направлений совершенствования механизма функционирования страховых рынков регионов.

Страхование является неотъемлемой частью современной экономики, подверженной многочисленным и зачастую непредсказуемым рискам, последствия которых приводят к большим потерям в материальной и социальной сферах, в свою очередь, влекущие за собой нарушение ритмичности общественного воспроизводства, необходимость привлечения значительных дополнительных ресурсов для возмещения ущерба юридическим и физическим лицам.

Страховая деятельность возникла в результате объективных оснований и имеет многовековую историю. Так человечество с древних времен пыталось защитить себя от воздействия неблагоприятных факторов и люди неосознанно страховали себя разными формами, методами от нежелательных воздействий окружающего мира. На первых этапах это проявлялось в поисках укрытия от непогоды,

желании защитить свое тело от жары или холода, что, в свою очередь, привело к появлению соответствующих орудий труда, совершенствованию общественных отношений. Причем такие попытки на ранних стадиях развития человечества носили индивидуальный и общинный характер. Развитие общества, с одной стороны, сопровождалось появлением отдельных элементов страхования, а, с другой стороны, эффективная защита от неблагоприятных факторов служила источником роста экономики. Так, постоянное стремление людей к улучшению условий жизни послужило толчком для развития растениеводства и животноводства, расширения сфер хозяйственной деятельности, в частности обмена и торговли.

Роль и значение страховой деятельности резко возросли на рубеже XX и XXI вв. Современное общественное производство порождает новые, более сложные экономические отношения по поводу предупреждения, ограничения и преодоления разрушительных последствий чрезвычайных событий, а также по необходимому возмещению понесенного ущерба, что является объективной предпосылкой возникновения страховых отношений. В страховом риске утраты собственности, здоровья и доходов населения и в соответствующих защитных мерах в их совокупности и заключается экономическая сущность категории страховой защиты собственности и доходов населения.

Категорию «страхование» следует рассматривать как в узком, так и в широком подходе. Так, обобщая их, можно дать ряд трактований. Категория «страхование» выражает реально существующие экономические отношения между людьми, возникающие по поводу предупреждения, локали-

зации и преодоления негативных последствий чрезвычайных событий естественного и социального характера при безусловном возмещении нанесенного ими ущерба. Эти отношения сложны и многообразны, охватывают всю систему экономических отношений, включая совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств, используемых на возмещение ущерба, обусловленного различными страховыми рисками

Сущность и функции страховых отношений не могут быть рассмотрены вне системы финансовых отношений, составной частью которых они являются. Категория страхования обладает рядом аналогичных признаков с категорией финансов. Как и финансы, страхование обусловлено движением денежной формы стоимости при формировании и использовании соответствующих целевых фондов денежных средств в процессе распределения и перераспределения доходов и накоплений. В то же время экономические отношения страхования отличаются замкнутостью перераспределительных отношений между заинтересованными сторонами по поводу солидарной раскладки ущерба, нанесенного чрезвычайным событием.

На необходимость формирования общественного страхового фонда и его роль в осуществлении воспроизводственного процесса указывали многие экономисты. Так К.Маркс писал: «... постоянный капитал подвергается во время процесса производства, в вещественном отношении, случайностям и опасностям, которые могут его уменьшить... Вследствие этого часть прибыли служит страховым фондом. При этом дело не изменяется от того, управляется ли этот страховой фонд страховым обществом как отдельное

предприятие или нет».

современной сошиальноэкономической жизни России остается весьма актуальной проблема соотношения государственного и рыночного регулирования страховых отношений. Естественно, в условиях многоукладной экономики, основу которой составляет предпринимательская деятельность хозяйствующих субъектов различных форм собственности, управленческие функции государства в сфере страхования и организации страховой защиты ограничены определенными рамками и проявляются в управлении социальными общественными рисками, определении порядка, форм и условий регулирования деятельности страхового рынка. Что касается управления рисками, присущими и связанными с имущественными интересами по поводу государственной (федеральной и муниципальной) собственности и других сходных имущественных интересов, государство выступает как хозяйствующий субъект. Поэтому в национальной экономике, основанной на рыночных методах управления, выделении частной собственности и обособленности самостоятельных субъектов хозяйствования, проблема управления рисками, возмещения убытков и ущербов становится делом самостоятельных субъектов хозяйствования, но на основе единого правового пространства.

В качестве специализированных организаций в страховании могут выступать негосударственные страховые фонды (фонды социального и пенсионного страхования), коммерческие страховые организации и общества взаимного страхования, деятельность которых основана на принципах страхования. Финансовые основы деятельности перечисленных выше организации выше организации принципах стрательности перечисленных выше организации перечисленных выше организации по пречисленных выше организации перечисленных выше организации по пречисленных выше организаций в страховании могут выступать негосударственные страховые фонды (фонды социального и пенсионного и пенсионного и пенсионного страхования и общества в вамения общества в принципах страхования в пр

ганизаций существенно различны. Финансовая ответственность за исполнение обязательств по страховым выплатам негосударственных страховых фондов обеспечена государством. В основу деятельности обществ взаимного страхования положен принцип солидарной ответственности за результаты проведения страхования между участниками общества взаимного страхования: при недостатке собранных средств для выплаты страхового возмещения или страховых сумм участники общества взаимного страхования обязаны внести дополнительные средства для покрытия недостатка средств страхового фонда для полной оплаты наступивших убытков, или сумма выплачиваемой компенсации снижается пропорционально среди всех потерпевших в пределах имеющихся средств страхового фонда.

Коммерческие страховые организации являются самостоятельными субъектами предпринимательской деятельности и в полной мере отвечают за исполнение обязательств перед страхователями, гарантируя страховые выплаты всем имеющимся у них имуществом, что откладывает свой отпечаток на формирование соответствующего фонда страховой организации. При невозможности исобязательств полнения страховая организация может оказаться на грани банкротства. В результате с учетом важнейшей социальной и экономической роли страховых организаций в обеспечении непрерывности общественного воспроизводства государство устанавливается обязанность для учредителей страховых организаций инвестировать значительный по размеру первоначальный капитал, который должен служить обеспечением страховых выплат застрахованным. Государство осуществляет контроль за достаточностью имеющихся денежных средств при лицензировании страховых организаций.

Размер первоначального страхового капитала, прежде всего, зависит от степени риска страховых операций, на проведение которых страховая организация получает государственное разрешение в виде специальной лицензии. Так, российское законодательство устанавливает, что минимальный размер уставного капитала страховщика определяется на основе базового размера его уставного капитала, равного 30 миллионам рублей и коэффициентов в зависимости от видов страхования. Аналогичные требования установлены и в отношении первоначального минимального капитала страховых организаций при лицензировании операций по проведению различных видов страхования жизни. Состояние платежеспособности страховых организаций в условиях роста стоимости рисков, сращивания страховых, банковских и финансовых операций путем создания разветвленных финансовых компаний и другие факторы заставляют органы страхового надзора увеличивать требования к размеру минимального уставного, или гарантийного, капитала страховщиков.

Таким образом, практика современной страховой деятельности существенно обогащает теорию страхового фонда, подтверждая известную истину, что форма организации страховых отношений влияет на содержание понятия «страховой фонд» в зависимости от вида субъекта, обеспечивающего исполнение функции управления рисками.

Страховые отношения характеризуются, прежде всего, сущностными экономическими взаимосвязями и взаимодействием страхователей и

страховщиков как субъектов рыночной экономики. Эти отношения выступают как замкнутые отношения перераспределения между их участниками по поводу формирования страховщиками за счет уплачиваемых страхователями страховых премий фондов денежных средств и использования их для имущественных интересов страхователей при наступлении страховых случаев.

Под предметом страхования они понимают материальные ценности, включая природную среду обитания, и результаты от их продуктивного, или непродуктивного, использования, а также нематериальные блага, ценности физических, юридических лиц, их объединений, которые обеспечивают им необходимые условия существования и развития и потому оберегаемые, восстанавливаемые сохраняемые, ими. При этом собственно на предметы страхования воздействуют рисковые события и по ним в основном называются виды страхования.

В целом характер взаимоотношений страхователя и страховщика определяется экономическими интересами. Заинтересованность страхователя заключается в обеспечении себя надежной страховой защитой, а это не может стать основным интересом страховщика, хотя и порождает соответствующий интерес последнего. Это объясняется прежде всего тем, что страховая организация – коммерческое предприятие, а страхование это вид предпринимательства, суть которого состоит в том, как отмечал П.Самуэльсон, «что вы вкладываете деньги сейчас, чтобы получить больше в дальнейшем. Здесь вы – заложник неопределенного будущего. Но, чтобы выиграть, нужно уметь рисковать». Источниками страхового фонда страховой компании являются: уставный капитал страховой организации, состоящий из вкладов учредителей (акционеров) страховой компании; поступления страховых взносов по договорам страхования и перестрахования; доходы от инвестиций страховых резервов и свободных собственных средств; иные доходы от деятельности страховщика, не запрещенной законодательством. Таким образом, страховой фонд формируется за счет денежных вкладов как самого страховщика, так и страхователей; поэтому и те и другие заинтересованы в эффективном его использовании. Однако для страхователей страховой фонд является гарантией выполнения обязательств страховщиком по выплате при страховых случаях, а для страховщика – это капитал, с помощью которого он может осуществить его прирост и получить прибыль и средство для выполнения обязательств интерес обеих сторон страховых отношений уравновешен: одни получают возможность за сравнительно небольшие деньги компенсировать предполагаемые потери, при этом последующие ставят цель заработка за счет привлеченных денежных средств.

Понимание страхователем интереса страховщика в приумножении страхового фонда видится в сознании системы управления застрахованным риском, при которой вероятность наступления страхового случая значительно снижается, страховщик стремится как можно быстрее исполнить требования страхователя, чтобы или не допустить сколько-нибудь долгого перерыва в производстве из-за наступившего страхового случая, или своевременно и в полном объеме получить компенсацию за причиненный ущерб или убыток. Одновременно и та и другая сторона объективно заинтересованы в наиболее эффективном инвестировании своих активов, которые могут быть использованы в интересах развития региональной экономики. Тем самым обе стороны имеют положительный результат: снижаются частота и размеры страховых выплат в результате мероприятий по управлению застрахованным риском и уменьшаются убытки из-за сокращения перерыва производства в результате квалифицированных действий страховщика, а также растут доходы от инвестиций.

Экономическая сущность страхования находит свое воплощение в функциях, отражающих в реальности общественное предназначение данной категории. Функции являются внешними формами, позволяющими выявить особенности страхования как подсистемы финансовой системы страны и региона, объективно представляющих собой инструмент стоимостного распределения. Общественное предназначение финансов состоит в распределении и перераспределении в денежной форме стоимости валового продукта между различными хозяйственными структурами, регионами, отраслями. Реализуется это предназначение с помощью распределительной функции финансов. С помощью этой функции осуществляется, прежде всего, возмещение стоимости потребленных средств производства и образование доходов в различных формах; формируются фонды целевого назначения, ресурсы для содержания и развития непроизводственной сферы, происходит внутриотраслевое, межотраслевое и межтерриториальное перераспределение национального дохода; создаются бюджетные резервы, страховой и бюджетный фонды, используемые для предупреждения и устранения возможных диспропорций в

народном хозяйстве.

Страхование, как часть финансовой системы, выражает свою экономическую сущность, прежде всего, через целевой распределительный механизм, что находит конкретное воплощение в реализации специфических функций, свойственных только страхованию: рисковой, предупредительной и сберегательной. Главной из этих функций является рисковая, поскольку наличие риска стимулирует возникновение страхования. Именно риск создает потенциал для страхования со всеми его атрибутами, его проявлениями. Многообразие форм рисков, тяжесть наносимого ущерба, невозможность точного прогнозирования их наступления объективно обусловливает необходимость проведения страхования. В рамках реализации рисковой функции и происходит перераспределение денежной формы стоимости между участниками страхования в связи с последствиями чрезвычайного страхового собы-

В данной связи предупредительная функция страхования заключается в уменьшении степени риска и разрушительных последствий страхового события и осуществляется через финансирование за счет средств страхового фонда различных мероприятий по предупреждению, локализации и ограничению негативных результатов катастроф, аварий, несчастных случаев. Меры по предупреждению чрезвычайных событий и минимизации страхового ущерба носят в страховании название превенции. В целях реализации предупредительной функции образуется особый денежный фонд. Сберегательная функция проявляется в удовлетворении потребности в страховой защите денежных накоплений населения, аккумулированных в коммерческих банках.

Страхование в узком смысле - это вид предпринимательской деятельности, имеющий целью, во-первых, реализацию имущественного интереса страховщика (учредителей, акционеров и работников компании) в целях приумножения вложенного капитала, во-вторых, защиту имущественных интересов физических и юридических лиц (страхователей) от негативных воздействий природы и общества за счет страхового фонда, сформированного участниками страховых отношений. Субъектом осуществления страхования является страховая организация, созданная учредителями, объединившимися для извлечения прибыли из продажи страховых услуг. Именно страховой организации принадлежит важная роль проведения в жизнь страховых законов и правил, установленных государством.

Процесс активного становления регионального рынка страховых услуг в Ставропольском крае продолжается, что в количественном отношении выражается в создании новых страховых структур, преимущественно филиалов московских компаний, в качественном плане – в совершенствовании организационноэкономического механизма функционирования рынка и создание новых страховых продуктов. Анализ состояния экономики региона и основных страховых компаний показывает, что между ними сложились тесные отношения, способствующие взаимодействию и взаимообогашению.

Вместе с тем, проведенное исследование показывает наличие многих проблем в этой сфере, требующих решения. Региональный рынок страховых услуг еще не стал действенным фактором воздействия на экономический рост Ставропольского края, на

обеспечение расширенного воспроизводства во всех отраслях, особенно в агропромышленном комплексе, многие хозяйствующие субъекты и значительная часть населения активно не пользуется страховыми услугами. Страховой рынок Ставропольского края имеет свои особенности по сравнению с другими субъектами Южного Федерального округа. По многим социально-экономическим показателям Ставропольский край заметно уступает Кубани и Дону, что оказывает непосредственное влияние на емкость и структуру рынка сберегательных услуг. В то же время значительно опережает другие субъекты РФ ЮФО, т.е. по каким-то параметрам преимущества у одних регионов, по другим – у Ставропольского края.

В целом, основными конкурентными преимуществами Ставропольского края в сфере страховых отношений можно считать следующие особенности региона:

- 1. Выгодная геополитическая картина, развитость транспортных ветвей, соединяющих большинство территориально-административных образований Северного Кавказа, проходят через его территорию; в регионе более стабильная социально-экономическая и политическая обстановка.
- 2. Уникальная курортно-лечебная и туристическая зона. Кавказские Минеральные воды является единственной и неповторимой во всей России по многим параметрам курортного и туристического сервиса. Сообщение ГД РФ в законодательном порядке статуса всероссийской курортной зоны послужит мощным индикатором для расширения страхового бизнеса. Немаловажная отдача произойдет, в том числе, при проведении Олимпийских игр в соседнем

Краснодарском регионе.

- 3. Развитое сельскохозяйственное производство, как всероссийский лидер по выращиванию высококачественного зерна. Так за последние годы аграрный сектор добился рекордных сборов зерновых свыше 7 млн. тонн. В АПК края занята значительная доля населения региона.
- 4. Инвестиционная привлекательность. Разрабатываются строительству крупных екты ПО предприятий, промышленных курортно-оздоровительных и туристических объектов. Благоприятная демографическая ситуация, рост денежных доходов населения. Численность населения края на 1 января 2008 г. составила 2705,0 тыс. человек и за 2007 г. увеличилась на 3,8 тыс. человек. Доходы населения, как экономическая основа страховых отношений, имеют положительную динамику. За 2007 г. среднедушевые доходы населения увеличились на 26,8 процентов, реальные денежные доходы возросли на 15 процентов.

В данной связи оптимизация регионального страхового рынка и повышение его социально-экономической эффективности становится одной из актуальных проблем современного этапа развития страховых отношений. Центральное место в определении стратегического курса регионального рынка страховых услуг должно занимать разрешение существующего противоречия между различными экономическими интересами, одной из причин которого является деление видов страхования на выгодные, менее выгодные и невыгодные, имея в виду, что социальная значимость двух последних групп выше, которые развиваются более медленнее. Приоритетность развития всех видов страхования ответственности должна реализовываться на принципах комплексности и непрерывности, которые позволят обеспечить всеобщность страховой защиты на региональном рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации. Проект Министерства регионального развития Российской Федерации.
- 2. Акинин П.А., Русецкая Э.А. Страхование. Ставрополь: Книжное издательство, 2008.
- 3. Булыко А.Н. Большой словарь иностранных слов. М.: МАРТИН, 2006.
- 4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. Учебник. –М.: ГУ ВШЭ, 2001.
- 5. Добротворский И.Л. Менеджмент / Эффективные технологии. М.: ПРИОР, 2002.
- 6. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России. – М.: Финансы и статистика, 2006.
- 7. Лобанов А.А., Чугунов А.В. Энциклопедия финансового рискменеджмента. АЛЬПИНА БИЗ-НЕСБУКС, 2005.
- 8. Маркс К. Капитал, т.1 Маркс К., Энгельс Ф. Соч. т. 23.
- 9. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление. М.: ИНФРА-М, 2006.



Дронина Н.А. к.э.н., доцент, Недвижай С.В. к.э.н., доцент, Ставропольский государственный университет, г. Ставрополь

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПО РАЗВИТИЮ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

В данной работе проект рассматривается в качестве объекта управления. Исследовано многообразие определений «проекта» в рамках его целей, создаваемых или модернизируемых для реализации физических объектов, технологических процессов; технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению. Далее рассматривается для определенных целей в определенных ситуациях возможное применение различных способов классификации проектов, которые дают возможность менеджерам идентифицировать проект важно для того, чтобы правильно организовать процесс управления.

In the given work the project is considered as object of management. The variety of definitions of "project" within the limits of its purposes created modernized for realization physical objects, technological processes investigated; the technical and organizational documentation for them, material, financial, labor and other resources, and also administrative decisions and actions for their performance. Further possible application of various ways of classification of projects which give the chance to managers to identify the project important correctly to organize managerial

process is considered for definite purposes in certain situations.

Ключевые слова: проект, управление, ресурсы, предприятие, отрасль.

Keywords: the project, management, resources, the enterprise, branch.

Известно множество определений термина «проект», каждое имеет право на существование в зависимости от конкретной ситуации его использования.

В данной работе проект рассматривается в качестве объекта управления. Проект — временное предприятие по созданию уникального продукта или услуги:

- временность означает, что у любого проекта есть определенные сроки начала и завершения;
- уникальность означает, что создаваемые продукты или услуги существенно отличаются от других аналогичных продуктов и услуг.

Приведем еще несколько определений, которые даются в официальных профессиональных зарубежных изданиях:

- проект это отдельное предприятие с определенными целями, часто включающими требования по времени, стоимости и качеству достигаемых результатов;
 - проект это предприятие (на-

мерение), которое в значительной степени характеризуется неповторимостью условий в их совокупности, например, задание цели, временные, финансовые, людские и другие ограничения; разграничения от других намерений, специфическая для проекта организация его осуществления;

— «проект» означает комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения поставленных задач с четко определенными целями в течение заданного периода времени и при установленном бюджете.

Что касается российских источников, то в одном из них с пометкой, что данное определение актуально в том случае, «когда в качестве результатов проекта выступают некоторые физические объекты (здания, сооружения, производственные комплексы)», дается следующая формулировка:

«Под проектом понимается система сформулированных в его рамках целей, создаваемых или модернизируемых для реализации физических объектов, технологических процессов; технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению».

В современных российских изданиях по управлению проектами используются уже общепринятые в мире термины и их трактовка. Проект – временное, единичное предприятие, обладающее новизной и неповторимостью и имеющее строго определенное во времени начало и окончание. Каждый проект несет в себе целенаправленные изменения той системы, в которой осуществляется. Или, проект – это целенаправленная деятельность временного характера, предна-

значенная для создания уникального продукта или услуги.

При всем многообразии формулировок независимо от страны происхождения и статуса источника в понятии проект заложены несколько критериев:

- 1) заранее сформулированная цель;
- 2) определенный срок ее достижения;
 - 3) ограниченные ресурсы;
- 4) уникальность задачи и условий ее выполнения.

Многообразие проектов, с которыми приходится сталкиваться в реальной жизни, чрезвычайно велико. Они могут сильно отличаться по сфере приложения, предметной области, масштабам, длительности, составу участников, степени сложности, влиянию результатов и т.п. Несомненно, что все это необходимо учитывать при управлении проектами. Для удобства анализа проектов, управления ими можно использовать классификацию по различным признакам. Примером такого подхода может служить вариант, предложенный В.И. Воропаевым (таблица 1).

Подобная классификация дается в нескольких российских изданиях. На наш взгляд, она не является исчерпывающей, если претендует на охват всего многообразия проектов.

Для классификации проектов, реализуемых в сельском хозяйстве, может использоваться, например, название отрасли, с которой связан проект:

- 1) растениеводство;
- 2) зернопроизводство;
- 3) овощеводство:
 - открытый грунт;
 - защищенный грунт;
- 4) виноградарство и т.д.;
- 5) животноводство:
- скотоводство;

Таблица 1 – Классификация проектов

№ п/п	Классифи- кационный признак	Содержание признака
1	Тип	По основным сферам деятельности, в которых осуществляется проект: технический, организационный, экономический, социальный, смешанный.
2	Класс	По составу и структуре проекта и его предметной области: - монопроект — это отдельный проект различного типа, вида и масштаба; - мультипроект — это комплексный проект, состоящий из ряда монопроектов и требующий применения многопроектного управления; - мегапроект — целевые программы развития регионов, отраслей и других образований, включающие в свой состав ряд моно- и мультипроектов.
3	Масштаб	По размерам проекта, количеству участников, степени влияния на окружающую среду: - мелкие, средние, крупные, очень крупные; -межгосударственные, международные, национальные, межрегиональные и региональные; - межотраслевые и отраслевые; - корпоративные, ведомственные, проекты одной организации.
4	Длитель- ность	По продолжительности периода осуществления: краткосрочные (до 3 лет); среднесрочные (от 3 до 5 лет); долгосрочные (свыше 5 лет).
5	Сложность	По степени сложности: простые, сложные, очень сложные.
6	Вид	По характеру предметной области: инвестиционные, инновационные, научно-исследовательские, учебно-образовательные, смешанные.

- свиноводство;
- птицеводство и т.д.

Следует сказать, что для определенных целей и в определенных ситуациях возможно применение различных способов классификации проектов. Менеджерам идентифицировать проект важно для того, чтобы правильно организовать процесс управления, подобрать нужные методы и схемы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гонтарева И.В, Нижегородцев

- Р.М., Новиков Д.А. Управление проектами. Либроком, 2009. 384 с.
- 2. Клиффорд Грей, Эрик У.Лорсон. Управление проектами. — Науч. ред. перевода В.М. Дудников. — 2007. — 608 с.
- 3. Руководство к Своду знаний по управлению проектами. Третье издание (Руководство РМВОК) / Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2004.
- 4. Шапиро В.Д. и др. Управление проектами. СПб.: ДваТрИЭ, 2006.



Горбенко Л.И. к.э.н., ст. преподаватель Северо-Кавказский государственный технический университет, г. Ставрополь

ОЦЕНКА НЕСТАБИЛЬНОСТИ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Рассмотрена методика идентификации уровня нестабильности экономической макросреды, основу которой составляют критерии двух типов: статистические показатели, характеризующие степень вариации выделенных ведущих экономических факторов и их предсказуемость, и качественные характеристики изменений во взаимоотношениях субъектов рынка.

The technique of identification of level of instability of the economic macroenvironment which basis is made by criteria of two types is considered: the statistics characterising degree of a variation of allocated leading business factors both their predictability, and qualitative characteristics of changes in mutual relations of subjects of the market.

Ключевые слова: экономическая среда, стратегический менеджмент, деловая среда.

Keywords: the economic environment, strategic management, the business environment.

Стратегическое управление предприятием является центральным звеном, обеспечивающим долгосрочную выживаемость предприятия и возможность достижения

им успеха в конкурентной борьбе.

Деловая среда организации варьируется в зависимости от того, какую нишу организация выбирает в диапазоне предлагаемых ею продукции или услуг и какие рынки она обслуживает. Поэтому важным показателем деловой среды является нестабильность. Поскольку нестабильность несет в себе угрозу эффективности организации, ее необходимо пытаться свести к минимуму. В процессе управления необходимо проводить оценку нестабильности внешней среды.

Макроэкономическая нестабильность — это, прежде всего колебания экономической активности, проявляющиеся в безработице, недогрузке производственных мощностей, инфляции, дефиците государственного бюджета и внешнеторгового баланса и т.д.

Данный вид нестабильности по многим направлениям снижает эффективность экономики. Так, например, безработица означает недополученный объём продукции, а увеличение безработицы на 1 % означает сокращение темпов роста экономики на 2-3 %.

Признаки нестабильности внешней среды организации представлены на рисунке 1.

Для более или менее крупных социально-экономических систем, ра-



Рисунок 1 – Признаки нестабильности внешней среды организации

ботающих в условиях рынка в РФ, возможен выбор вида стратегического управления на основе слабых сигналов и гибких экспертных решений. Именно этот способ управления организацией позволяет своевременно предотвратить негативные последствия нестабильности внешней среды до того, как они стали необратимыми и направить организацию по более приемлемому и рациональному пути развития.

Концепция подобного менеджмента была предложена Игорем Ансоффом. Он описал зависимость между степенью предсказуемости будущего и темпами изменения окружающей среды, введя понятие «шкалы нестабильности окружающей среды».

- И. Ансофф выделяет следующие виды стратегического управления, используемые в зависимости от степени нестабильности внешней среды организации:
- управление на основе экстраполяции тенденций (долгосрочное планирование), применяющееся в условиях сравнительно невысокой степени нестабильности; оценка 2,5-3,0;
- управление на основе предвидения изменений (стратегическое пла-

нирование, выбор стратегических позиций), применяющееся при средних значениях степени нестабильности; оценка 3,0-3,5;

– управление на основе гибких экспертных решений (ранжирование стратегических задач; управление по слабым сигналам; управление в условиях стратегических неожиданностей), применяющееся для условий существенной нестабильности внешней среды; оценка выше 3,5.

При установлении уровня нестабильности вначале определяют, какие из условий деятельности будут наименее стабильными в ближайшие годы (5-7 лет). По мнению большинства исследователей такими факторами и условиями для российских предприятий являются политические и экономические условия.

Согласно параметрам И. Ансоффа эти условия можно оценить на уровне 4 баллов и выше, т.е. как неожиданные, совершенно новые, происходящие быстрее, чем фирмы успевают адаптироваться, часто совершенно непредсказуемые, но, наверное, все же при использовании элементов стратегического управления их можно оценить как частично предсказуемые по

слабым сигналам.

Отсутствует необходимость в проведении большого объема исследований, чтобы определить, что именно такие условия внешней среды характерны для экономической ситуации в России конца 90-х годов нынешнего столетия. Большинство специалистов (в различных публикациях, освещающих экономическую ситуацию в РФ) отмечают, что высокий уровень нестабильности — характерная примета переломного времени, происходящего в настоящее время в нашей стране.

Как правило, до начала действия какой-либо угрозы со стороны внешней среды организации практически невозможно получить исчерпывающую информацию относительно возможных последствий и направления действия данной угрозы. Ожидая получения достаточной информации для решительных ответных мер, компания страдает от внезапных изменений, а получив неполную информацию, компания также не может предпринять продуманных мер с целью разрешения возникшей проблемы.

Для разрешения этого парадокса И. Ансофф предлагает изменить подход к использованию стратегической информации. Вместо того чтобы ожидать полной информации, компании следует определить, какие последовательные шаги в планировании и на практике могут быть предприняты при разном развитии событий, создающих угрозы и возможности.

Различные сочетания подвижности и предсказуемости (предвидения изменений) деловой среды образуют четыре уровня нестабильности. Подвижность характеризуется вариативностью показателей текущего и перспективного состояния элементов деловой среды, например, кардиналь-

ностью принимаемых новых экономических законов и подзаконных актов. Подвижность связана, прежде всего, с инновационным потенциалом факторов среды, а предсказуемость определяется с накоплением информации о среде, возникающих в ней диспропорциях и предвидением возможностей разрешения сложившихся противоречий в развитии экономических факторов среды. Предсказуемость определяется накоплением информации о среде, возникающих в ней диспропорциях и предвидением возможностей разрешения сложившихся противоречий в развитии ее параметров.

Двухмерная характеристика факторов внешней среды (подвижность предсказуемость), влияющих на проектирование организации позволяет выявить четыре типа ситуаций, каждая из которых наиболее соответствует тому или иному виду бизнеса и стадии экономического цикла (малоподвижное предсказуемое, малоподвижное слабопредсказуемое и подвижное слабопредсказуемое).

Ситуация, характеризуемая низкой нестабильностью, является наиболее благоприятной для функционирования организации, а также ее эффективных стратегических действий. В этом случае можно ожидать, что работники более точно будут следовать принятым в компании процедурам. От самих менеджеров не требуется большого опыта для того, чтобы успешно управлять изменениями в достаточно стабильной среде. В данной ситуации компания разрабатывает конкретные стратегии, которые впоследствии используются на протяжении длительного промежутка времени.

Стабильная деловая среда с небольшими, но слабо предсказуемыми

изменениями имеет для организации умеренную степень нестабильности. Элементы такого окружения изменяются неожиданно в небольших размерах, но поскольку эти изменения не носят кардинального характера, то и особых потрясений для организации они не несут. В связи с более низким уровнем предсказуемости, выбранные компанией стратегии необходимо модифицировать более часто. Несмотря на то, что на организацию оказывает влияние небольшое количество элементов внешнего окружения, их действия бывает очень трудно предсказать. Они неожиданно вмешиваются в деятельность организации, сопротивляются, нарушают планы. Быстрые изменения создают сложности для менеджеров.

Умеренно высокая степень нестабильности свойственна для предсказуемой подвижной среды. Несмотря на то, что на организацию оказывают влияние быстрые изменения элементов внешнего окружения, их действия можно предсказать при наличии развитой системы мониторинга макро- и микросреды.

Высокая степень нестабильности встречается в подвижной и непредсказуемой экономической среде. Если у организации такое окружение, то она сталкивается с большим разнообразием элементов, которые изменяются необычайно быстро и непредсказуемо. Такое окружение создает препятствия в деятельности организации, представляет значительную опасность, иногда угрозу ее существованию.

Высокая степень нестабильности внешнего окружения, характерная для рыночных отношений, вносит элемент значительного риска в управление компанией. Повышенный риск требует от менеджмента большей альтернативности и быстроты реакции в действиях и развития профессиональных навыков руководства.

Эффективное взаимодействие организации и ее частей с институтами внешнего окружения требует от руководителей высочайшего уровня подготовки, аналитических способностей и интуиции. Оценки специалистов свидетельствуют, что только 20% факторов в бизнесе поддается контролю со стороны руководителя, а остальные 80% — неконтролируемы. Среди последних, в основном, факторы внешней среды.

Каждая из рассмотренных выше ситуаций требует своего специфического подхода к проектированию организации и ее составных частей. Стоит отметить, что для того, чтобы правильно оценить уровень неопределенности экономической среды и его влияние на деятельность организации в системе стратегического менеджмента, нужно учитывать уровень развития анализируемого предприятия. Для этого необходимо иметь в виду разделение организационного окружения на макро- и микровнешнее. Макровнешняя среда относится ко всем предприятиям, функционирующим на исследуемой территории (город, регион, страна, мировое сообщество), а микровнешняя – непосредственно к конкретной организации. Часто даже стабильная экономическая обстановка, в целом, может являться малопредсказуемой и быстроизменяющейся для компании, в зависимости от уровня ее развития, т.е. жизненного цикла.

Так, например, если организация основана сравнительно недавно, т.е. переживает стадию жизненного цикла «детство», то ее внешняя среда в любом случае будет характеризоваться высоким уровнем изменчивости и

низкой предсказуемостью. Это может происходить, например, за счет недостаточности на предприятии опыта работы на рынке и недостаточной квалифицированности высшего менеджмента, т.е. в независимости от состояния экономики в целом. И наоборот, часто грамотные действия опытного руководства приводят организации к процветанию даже в самые кризисные для большинства предприятий времена.

Стадия роста (стадии устойчивой конкурентоспособности) — период в жизни организации, когда она максимально эффективно контролирует и адекватно реагирует на значимые внешние факторы либо находится в поле стабильных внешних факторов, что дает ей возможность повышать эффективность своей деятельности.

На данной стадии, когда происходит бурный рост организации, желательны периодические проверки (аудит) конкурентоспособности организации на предмет выявления возможных внешних факторов. Финансовые затраты на проведение подобных мероприятий невелики по сравнению с возможными убытками, связанными с потерей конкурентоспособности

Стадия расцвета – наступление этого цикла говорит об отсутствии адекватных реакций на воздействие некоторых относительно значимых внешних факторов. Совокупная значимость и воздействие данных факторов не велики, что позволяет орстабильно ганизации достаточно функционировать в течение определенного периода и в конечном итоге зависит от динамики воздействия фактора от потенциала организации. Психологически данный период воспринимается как стабильный, но темпы роста замедляются.

Достигнутая психологическая

стабильность означает появление такой формы убытков, как «упущенная выгода», которых могло бы не быть, если бы организация адекватно отреагировала на какие-то «пропущенные» факторы. Аудит и меры по повышению конкурентоспособности организации на этой стадии более необходимы и, как правило, дороже и требуют больших затрат времени.

Если на этом этапе организация не перестроит систему отслеживания факторов, формирование и реализации адекватных реакций, не меняет свои подходы к взаимодействию с рынком, то через определенный период времени (его длительность может варьироваться в зависимости от значимости внешних факторов, на которые отсутствует адекватная реакция) эффективность деятельности ощутимо снижается вплоть до превращения ее в убыточную – начинается кризис. Ресурсы организации быстро истощаются. Перестройка механизмов и процессов требует более глубокой, а потому еще более дорогой и длительной реорганизации

Кризис-стадия перерастает в стадию потери конкурентоспособности, когда организация быстро теряет свои позиции на рынке, что сопровождается снижением рентабельности, истощением резервов, увольнением персонала. В этот период тенденция убыточной деятельности становится нормой.

В связи с вышесказанным становится очевидной небходимость наличия адекватной системы отслеживания внешних факторов, а также системы формирования ответных реакций. Таким образом, для эффективной оценки нестабильности факторов экономической среды организации в системе стратегического менеджмента необходимо непременно учитывать

на каком уровне жизненного цикла находится исследуемая компания.

С точки зрения предупреждения кризисных ситуаций важной задачей менеджмента является регулярное изучение и оценка изменений факторов деловой среды, умение делать обоснованный выбор с учетом большого количества комбинаций параметров, их характеризующих. Эти компетенции руководства определяют уровень адаптационных возможностей организации и вероятность ее успешного функционирования в условиях рынка. Компании, работающие в экономической среде с различной степенью нестабильности, должны управляться по-разному, с учетом особенностей их внутреннего организационного построения. В связи с этим предприятия обязаны пересматривать схему своего взаимодействия с внешним окружением, создавать новые подразделения, занимающиеся ее мониторингом, вносить изменения в работу существующих служб, сокращать те из них, у которых исчез контакт с институтами внешней среды.

Выбор способа реализации стратегических решений осуществляется в соответствии с уровнем нестабильности деловой среды и типом системы, осуществляющей планирование стратегии.

При стабильных условиях деловой среды, когда планирование как та-

ковое не проводится, и лишь время от времени ставятся качественно определенные цели развития, используется простейшая система контроля реализации распоряжений и намеченных целей, использующая способ управления по отклонениям выходных параметров системы ог заданных целей. Контроль осуществляется на уровне подразделений и общего руководства.

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. М.: Экономика, 1989.
- 2. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2006.
- 3. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: учебник. М.: Омега-Л, 2004. 472 с.
- 4. Елифаров В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2005.
- 5. Лафта Дж. К. Управленческие решения: Учебное пособие. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2007.
- 6. Петраков И.Я., Ротарь В.И. Фактор неопределенности и управления экономическими системами. М.: Наука, 2005.

ЛОГИСТИКА 3.М. Сидорова



Сидорова З.М. ст. преподаватель Северо-Кавказский социальный институт, г. Ставрополь

ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПАССАЖИРСКИХ АВТОПЕРЕВОЗОК В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

В данной статье составлены матрицы попарных сравнений показателей, характеризующих качество транспортного обслуживания пассажиров, безопасность, ритмичность движения транспорта, комфортность поездки, суммарные затраты времени на поездку. Определена степень влияния на интегральный показатель качества транспортного обслуживания населения факторов, его определяющих. Изучена динамика значений показателей, характеризующих качество обслуживания пассажиров.

article given matrixes paired comparisons of the indicators characterising quality transport service of passengers, safety, rhythm of movement of transport, comfort of a trip, total expenses of time for a trip are made. Degree of influence on an integrated indicator of quality of transport service of the population of factors, its defining is defined. Dynamics of values of the indicators characterising quality of service of passengers is studied.

Ключевые слова: качество транспортного обслуживания пассажиров, безопасность, ритмичность движения транспорта, комфортность поездки, суммарные затраты времени на поездку. Keywords: quality of transport service of passengers, safety, rhythm of movement of transport, comfort of a trip, total expenses of time for a trip.

ля оценки качества обслуживания населения городским автотранспортом будет использоваться интегральный показатель:

$$K = \sum \alpha_i \times \Pi_i \tag{1}$$

где *K* - интегральный показатель уровня транспортного обслуживания населения;

 Π_{i} - i-ый локальный показатель, характеризующий уровень транспортного обслуживания населения;

 $lpha_{_i}$ - весовой коэффициент $\Pi_{_i}$.

Определяем весовые коэффициенты каждого локального показателя, характеризующего качество обслуживания пассажиров, и факторов, его определяющих, с использованием метода анализа иерархий.

В таблице 1 представлена матрица попарных сравнений анализируемых показателей с применением шкалы относительной важности.

Матрицы попарных сравнений частных показателей, используемых в предложенной методике, приведены в табл. 2-5.

Интегральный показатель каче-

Таблица 1 – Матрица попарных сравнений показателей, характеризующих качество транспортного обслуживания пассажиров г. Ставрополя

качество транс- портного обслу- живания пасса- жиров	суммарные затраты времени на поездку	форт-	безопасн ость	ритмичность движения транспорт	стои- мость проезда	собстве нный вектор
суммарные за- траты времени на поездку		5,00	2,00	6,00	1,00	0,3534
комфортность поездки	0,20	1,00	0,20	2,00	0,33	0,0755
безопасность	0,50	5,00	1,00	5,00	0,50	0,2248
ритмичность движения транс- порт		0,50	0,20	1,00	0,25	0,0521
стоимость проезда	1,00	3,00	2,00	4,00	1,00	0,2942
собственное числ	$\frac{1}{\lambda} \frac{1}{\max}$			5,1780		
индекс согласован				0,0445		
отношение соглас	ованности (OC)		0,0397		

Таблица 2 – Матрица попарных сравнений показателей, характеризующих безопасность

безопасность	экологическая безопасность	аварийная безопасность	собственный вектор
экологическая безопасность	1,00	0,33	0,25
аварийная безопасность	3,00	1,00	0,75
собственное число (λ max)		2,00	
индекс согласованности (ИС)		0,00	
отношение согласованности (ОС)		0,00	

Таблица 3 — Матрица попарных сравнений показателей, ритмичность движения транспорта

ритмичность движения транспорта	регулярность движения	частота дви- жения	собственный вектор
регулярность движения	1	0,50	0,33
частота движения	2	1	0,67
собственное число (^λ max)		2,00	
индекс согласованности (ИС)		0,00	
отношение согласованности (ОС)		0,00	

ЛОГИСТИКА 3.М. Сидорова

Таблица 4 – Матрица попарных сравнений показателей, характеризующих комфортность поездки

комфортность поездки	степень на- полнения сало- на транспортного средства	среднее ко- личество переса- док на одну по- ездку	собствен- ный вектор
степень наполнения салона транспортного средства	1,00	4,00	0,80
среднее количество пересадок на одну поездку	0,25	1,00	0,20
собственное число (λ max)		2,00	
индекс согласованности (ИС)		0,00	
отношение согласованности (ОС	C)	0,00	

Таблица 5 — Матрица попарных сравнений показателей, характеризующих суммарные затраты времени на поездку

суммарные затраты вре- мени на поездку	частота дви- жения	плотность маршрут- ной сети	среднее количество пересадок на одну поездку	собственный вектор
частота движения	1,00	0,25	3,00	0,23
плотность маршрутной сети	4,00	1,00	5,00	0,67
среднее количество пере- садок на одну поездку	0,33	0,20	1,00	0,10
собственное число (λ max	x)		3,0860	
индекс согласованности (І	1C)		0,043	
отношение согласованност	ги (ОС)		0,0741	

ства будет более чувствителен к изменению следующих локальных показателей:

- суммарные затраты времени на поездку;
 - стоимостной показатель;
 - безопасность движения.

При рассмотрении факторов качества можно определить степень их влияния на интегральный показатель качества транспортного обслуживания, которая представлена в таблице

6.

Проанализировав таблицу, можно сделать вывод о том, что значение интегрального показателя качества транспортного обслуживания населения в большей степени зависит от: относительного уровня тарифов; плотности маршрутной сети; аварийной безопасности; частоты движения.

Следовательно, для эффективного управления качеством городских пассажирских автоперевозок необходимо

Таблица 6 — Степень влияния на интегральный показатель качества транспортного обслуживания населения факторов, его определяющих

№ п/п	Частный показатель	Значимость
1.	Регулярность движения	0,0165
2.	Частота движения	0,1140
3.	Среднее количество пересадок, приходящихся на одну поездку	0,0510
4.	Степень наполнения салона транспортного средства	0,0640
5.	Экологическая безопасность	0,0575
6.	Аварийная безопасность	0,1725
7.	Плотность маршрутной сети	0,2345
8.	Относительный уровень тарифов	0,2900

в первую очередь разрабатывать меры по улучшению значений вышеуказанных частных показателей, так как их изменение в большей степени будет влиять на значение интегрального показателя по сравнению со значениями других выделенных показателей (регулярность движения, среднее количество пересадок, степень наполнения салона, экологическая безопасность).

Исходные данные для расчета интегрального показателя качества транспортного обслуживания населения региона приведены в табл. 7.

Анализируя данные таблицы 8, можно сделать вывод, что качество обслуживания пассажиров на рынке городского автомобильного транспорта улучшается. Это достигается за счет изменения значения следующих показателей:

- сокращение суммарных затрат на поездку. Сокращение затрат на поездку обусловлено приходом на рынок частных фирм, подвижной состав которых новый, небольшой по вместимости и маневренный;
- повышение комфортности во время поездки. Изменение этого показателя также произошло под воз-

действием выхода на рынок частных перевозчиков, маршруты которых более продолжительные и, как правило, соединяют в себе несколько маршрутов муниципального транспорта, таким образом, количество пересадок пассажиров за одну поездку становится минимальным. Следует отметить и тот факт, что частные перевозчики значительно разгрузили муниципальный транспорт, который не справлялся в полной мере со всем объемом перевозок;

– повышение ритмичности движения. Это произошло за счет повышения частоты движения, так как показатели регулярности движения все еще не соответствуют эталонным значениям для анализируемого региона.

Однако на интегральный показатель качества обслуживания пассажиров городским автомобильным транспортом негативное воздействие оказывают изменения двух показателей:

1) безопасность движения. За последние три года наметилась негативная тенденция изменения как показателя аварийной, так и экологической безопасности. Это во многом связаЛОГИСТИКА

Таблица 7 – Динамика значений показателей, характеризующих качество обслуживания пассажиров

	2007 2008	14,981 15,568	8	5.0 5.5	9	5,0	13,747 14,896	6,618 7,914	77,000 81,800	8	0,012 0,012
	2006 2	10,598 14	4	0,5	9	0,5	11,372 13	5,713 6,6	76,800 77	4	0,014 0,0
	2005	11,141 1	6 5	1	9 2	1 1	7,188 1	5,723 5	81,300 7	6 5	0,012 0
Значение показателя	2004	10,383	11	1,5	7	1,5	8,761	5,912	87,200	11	0,011
эние пов	2003	9,656	15	2	∞	2	8,244	5,849	89,400	15	0,018
Знач	2002	9,093	20	2	∞	2	7,960	6,150	85,300	20	0,016
	2001	9,146	12	2	6	2	8,224	7,489	88,900	12	0,012
	2000	9,290	∞	1,5	∞	1,5	7,711	7,667	87,800	8	0,014
	вес	0,67	0,23	0,1	8,0	0,2	0,25	0,75	0,33	0,67	1
	лучшее по обла- сти	15,568	3	0,5	9	0,5	7,190	5,710	89,400	3	0,011
	Показатели качества обслуживания пассажиров	Плотности маршрутной сети (км эксплуатационных путей на 1000 1 км территории)	Показатель частоты движения об- щественного транспорта	Среднее количество пересадок, при- ходящихся на одну поездку	Степень наполнения салона транс- портного средства	Среднее количество пересадок, приходящихся на одну поездку	Экологическая безопасность (вы- бросы загрязняющих веществ транс- 7, портом тонн на млн.пас.)	Аварийная безопасность движения ДТП на 1000 000 пассажиров	Показатель регулярности движения	Показатель частоты движения об- щественного транспорта	Уровень тарифов (тариф на услуги общественного транспорта/прожиточный мини-
	Š n/n	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	3.1	3.2	4.1	4.2	5.1

З.М. Сидорова

Таблица 8 – Расчет интегрального показателя качества обслуживания пассажиров Ставропольского края городским автомобильным транспортом на 2000-2008 гг.

					!							
Ž,	Total the second of the second				$3_{ m H}$	ачени	Значение показателя	ателя				
п/п	показатель качества оослуживания пассажиров	эталон	вес	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Суммарные затраты времени на поездку		0,350	0,519	0,476	0,451	0,487	0,543	0,644	0,644	0,917	1,000
1.1	Плотность маршрутной сети (км эксплуатационных путей на 1000 км территории)	15,568	0,670	0,597	0,587	0,584	0,620	0,667	0,716	0,681	0,962	1,000
1.2	Показатель частоты движения общественного транспорта	3	0,230	0,375	0,250	0,150	0,250 0,150 0,200 0,273	0,273	0,500 0,600 0,750	0,600	0,750	1,000
1.3	Среднее количество пересадок, приходящихся на одну поездку	0,5	0,100	0,333	0,250	0,250	0,250	0,333	0,500	0,500	1,000	1,000
2	Комфортность условий во время поездки		0,080	0,667	0,583	0,650	0,650	0,752	0,786	0,900 1,000		1,000
2.1	Степень наполнения салона транспортного средства	9	0,800	0,750	0,667	0,750 0,750		0,857	0,857 1,000 1,000	1,000	1,000	1,000
2.2	Среднее количество пересадок, приходящихся на одну поездку	0,5	0,200	0,333	0,250	0,250 0,250		0,333	0,500	0,500	0,500 0,500 1,000 1,000	1,000
3	Безопасность		0,230	0,792	0,790	0,922	0,950	0,930	0,998	0,908	0,778	0,662
3.1	Экологическая безопасность (выбросы загрязняющих веществ транспортом тонн на 1000 000 пассажиров)	7,190	0,250	0,932	0,874	0,903	0,872	0,821	1,000 0,632	0,632	0,523	0,483
3.2	Аварийная безопасность движения ДТП на 1000 000 пассажиров	5,710	0,750	0,750 0,745 0,762 0,928 0,976 0,966 0,998 1,000 0,863	0,762	0,928	0,976	0,966	0,998	1,000	0,863	0,721
4	Ритмичность движения городского общественного транспорта		0,050	0,575	0,496	0,415	0,464	0,505	0,635	0,685	0,787	0,972
4.1	Показатель регулярности движения	89,4	0,330	0,982	0,994	0,954	1,000	0,975	0,909	0,859	0,861	0,915
4.2	Показатель частоты движения общественного гранспорта	3	0,670	0,375	0,250	0,150	0,200	0,273	0,500	0,600	0,750	1,000
5	Стоимостной показатель		0,290	0,806	0,888	0,701 0,627		1,000	0,944	0,785	0,918	0,918
5.1	Относительный уровень тарифов (тариф на услуги общественного транспорта/прожиточный минимум)	0,011	1,000	0,806	0,888	0,701 0,627		1,000 0,944	0,944	0,785	0,918	0,918
	Интегральный показатель качества			0,680	0,677	0,646 0,646	0,646	0,779	0,824	0,768	0,885	0,897

ЛОГИСТИКА 3.М. Сидорова

но, во-первых, с ростом числа транспортных средств, используемых для осуществления пассажирских перевозок; во-вторых, с неудовлетворительным состоянием подвижного состава, значительная часть которого давно исчерпала свой резерв и подлежит списанию, но все равно продолжает эксплуатироваться;

2) стоимостной показатель. Относительный уровень тарифов в настоящее время не соответствует эталонному значению. Это обусловлено тем, что в настоящее время перевозки осуществляются не только посредством муниципального, но и с привлечением частного транспорта, уровень тарифов на котором выше, чем в муниципальном транспорте.

Необходимо спрогнозировать изменение уровня качества городских пассажирских перевозок. Основанием для прогноза будет служить наметившаяся тенденция изменения основных показателей, характеризующих качество обслуживания пассажиров, при условии, что ни со стороны автотранспортных предприятий, ни со стороны муниципалитетов не будет предпринято никаких кардинальных мер по изменению наметившейся тенденции. В качестве прогнозного периода рассматриваем 2009-2012 гг.

Анализируя данные таблицы 9,

Таблица 9 — Прогноз уровня качества транспортного обслуживания населения в Ставропольском крае на 2009-2012 гг.

Показатель качества обслужива-		,	Значени	ие пока	зателя		
ния пассажиров	эталон	вес	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Суммарные затраты времени на поездку		0,350	1,000	1,034	1,188	1,314	1,377
1.1 Плотности маршрутной сети (км эксплуатационных путей на 1000 км территории)	1	0,670	1,000	1,040	1,082	1,125	1,170
1.2 Показатель частоты движения общественного транспорта	3	0,230	1,000	1,250	1,579	2,000	2,143
1.3 Среднее количество пересадок, приходящихся на одну поездку	0,5	0,100	1,000	0,500	1,000	1,000	1,000
2. Комфортность условий во время поездки		0,080	1,000	0,900	1,160	1,160	1,160
2.1 Степень наполнения салона транспортного средства	6	0,800	1,000	1,000	1,200	1,200	1,200
2.2 Среднее количество пересадок, приходящихся на одну поездку	0,5	0,200	1,000	0,500	1,000	1,000	1,000

3. Безопасность		0,230	0,662	0,552	0,461	0,386	0,323
3.1 Экологическая безопасность (выбросы загрязняющих веществ транспортом тонн на 1000 чел. пассажиров)	7,190	0,250	0,483	0,374	0,290	0,225	0,174
3.2 Аварийная безопасность движения ДТП на 1000 чел. пассажиров	5,710	0,750	0,721	0,611	0,518	0,439	0,372
4. Ритмичность движения городского общественного транспорта		0,050	0,972	1,149	1,380	1,673	1,780
4.1 Показатель регулярности движения	89,400	0,330	0,915	0,945	0,976	1,009	1,042
4.2 Показатель частоты движения общественного транспорта	3	0,670	1,000	1,250	1,579	2,000	2,143
5. Стоимостной показатель		0,290	0,918	0,990	1,064	1,144	1,230
5.1 Относительный уровень тарифов (тариф на услуги общественного транспорта/прожиточный минимум)	0,011	1,000	0,918	0,990	1,064	1,144	1,230
Интегральный показатель			0,897	0,905	0,992	1,057	1,095

можно сделать вывод о том, что в перспективе произойдет повышение значения интегрального показателя качества за счет положительного изменения значений следующих показателей: суммарные затраты времени на поездку; комфортность поездки; ритмичность движения городского транспорта; стоимостной показатель.

Негативная тенденция изменения такого показателя как безопасность перевозок сохраняется и влечет за собой снижение значения интегрального показателя качества.

Зависимость интегрального пока-

зателя K от локальных показателей Π_i можно представить следующим образом.

$$K = 0.35 \times \Pi_{1}, +0.08 \times \Pi_{2} +0.23 \times \Pi_{3} +0.05 \times \Pi_{4} +0.29 \times \Pi_{5}$$
(2)

На основании этой зависимости можно определить необходимое изменение показателя Π_i , за определенный период времени для того, чтобы обеспечить требуемое качество транспортного обслуживания.

Для того, чтобы в 2009 году интегральный показатель качества транс-

ЛОГИСТИКА 3.М. Сидорова

Таблица 10 — Определение необходимого изменения показателя качества при заданном уровне транспортного обслуживания

№	Показатель	Расчет	Значе- ние $\Pi_{\rm i}$
1	Суммарные затраты времени на поездку	$0,\!35\!*\Pi_1\!+\!0,\!08\!*1,\!0\!+\!0,\!23\!*0,\!662\!+\!0,\!05\!*0,\!972\!+\!0,\!29\!*0,\!918\!=\!1$	1,217
2	Комфортность условий во вре- мя поездки	$0,35*\ 1,0+0,08*\ \Pi_2+0,23*0,662+0,05*0,972+0,29*0,918=1$	2,288
3	Безопасность	$0.35*1.0+0.08*1.0+0.23* \Pi_3 +0.05*0.972+0.29*0.918=1$	0,978
4	Ритмичность движения транспорта	$0.35*1.0+0.08*1.0+0.23*0.662+0.05* \Pi_{4}+0.29*0.918=1$	3,040
5	Стоимостной показатель	$0.35*\ 1.0+0.08*\ 1.0+0.23*0.662+0.05*0.972+0.29*\ \Pi_{5}=1$	1,272

портного обслуживания пассажиров был равен 1 необходимо обеспечить следующие изменения показателя (табл. 10).

Схема основных мероприятий по повышению качества транспортного обслуживания пассажиров представлена на рисунке 1.

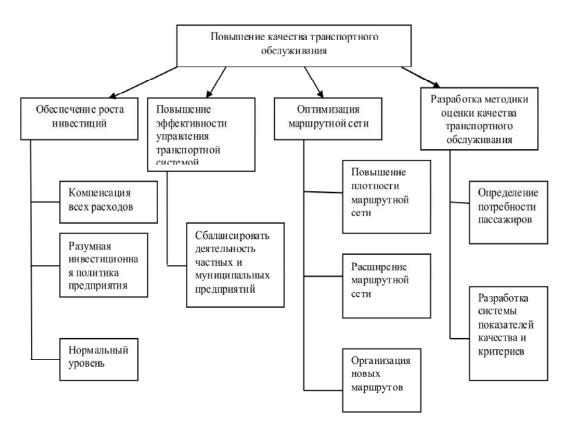


Рисунок 1 – Факторы роста уровня качества транспортного обслуживания пассажиров в регионе

Таким образом, можно планировать требуемое изменение определенного показателя качества и разрабатывать мероприятия, которые позволят добиться заданного значения интегрального показателя качества транспортного обслуживания населения региона (города).

ЛИТЕРАТУРА:

- 1. Васильев В. Всерьез и надолго. Автомобильный транспорт. – 2005. – №3. – С. 22-27.
- 2. Ганшина Л.Н. Стратегический анализ развития городского пассажирского транспорта. Ставрополь: Лиамант, 2005. 55 с.
- 3. Глухов А.К. Оценка современно-го состояния и перспективы развития

- городского пассажирского транспорта Москвы: дис. канд. экон. наук. M., 2004. 223 с.
- 4. Зенченко Е.А. Разработка организационно-управленческой модели инвестирования в комплекс наземного пассажирского транспорта общего пользования: дис. канд. экон. наук. М., 2005. 211с.
- 5. Ильющенко И.Г. Организационно-экономические основы системы управления транспортным комплексом: На примере городского пассажирского транспорта: дис. канд. экон. наук. — Н. Новгород, 2004. — 166 с.
- 6. Буянов В.А., Фрисс Ю.В. Опыт регионального управления пассажирскими перевозками. Автомобильный транспорт. 2003. N = 8. C.17-18.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- 1. Береснева Алевтина Ивановна старший преподаватель Института Дружбы народов Кавказа E-mail: idnk@mail.ru
- 2. Бобиков Антон Александрович кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: info@vniiesh.ru
- 3. Боташева Людмила Хасановна кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: info@vniiesh.ru
- 4. Гасанова Хатимат Набиевна кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: info@vniiesh.ru
- 5. Горбенко Лариса Ивановна кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента Северо-Кавказского государственного технического университета E-mail: prprog@mail.ru
- 6. Гусева Анна Александровна научный сотрудник Всероссийского научноисследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: info@ vniiesh.ru
- 7. Дроздов Евгений Николаевич соискатель Всероссийского научноисследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: info@ vniiesh.ru
- 8. Дронина Наталья Александровна кандидат экономических наук, доцент Ставропольского государственного университета E-mail: teteri-lu@mail.ru
- 9. Дэвид М. Котц профессор экономики Массачусетского университета E-mail: dmkotz@econs.umass.edu
- 10. Коваленко Павел Петрович аспирант, ассистент кафедры экономики и менеджмента Института Дружбы народов Кавказа E-mail: KovalenkoPP84@yandex.ru
- 11. Крюков Михаил Михайлович кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики природопользования экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова E-mail: mailto:epp@econ.msu.ru

- 12. Магомедов Ахмед-Наби Далгатович кандидат экономических наук, заведующий отделом аграрного маркетинга Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: agromarket@mail.ru
- 13. Маликова Руслана Ивановна доцент кафедры экономики и менеджмента Института Дружбы народов Кавказа E-mail: ruslana-malikova@yandex.ru
- 14. Мохова Елена Александровна старший преподаватель, соискатель Института Дружбы народов Кавказа E-mail: Selenamoon12@mail.ru
- 15. Недвижай Светлана Викторовна кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Ставропольского государственного университета E-mail: info@stavsu.ru
- 16. Нечаев Василий Иванович доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Кубанского государственного аграрного университета E-mail: mail@Kubgau.ru
- 17. Панаедова Галина Ивановна доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики и менеджмента, проректор по науке Института Дружбы народов Кавказа E-mail: galina-idnk@mail.ru
- 18. Петрова Елена Михайловна кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Ставропольского государственного аграрного vниверситета E-mail: e.m.stav@mail.ru
- 19. Понедельников Владимир Владимирович кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Ставропольского государственного университета E-mail: info@stavsu.ru
- 20. Рыженкова Наталья Евгеньевна кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: info@vniiesh.ru
- 21. Рыжкова Светлана Михайловна соискатель Всероссийского научноисследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: info@ vniiesh.ru
- 22. Санду Иван Степанович доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом экономических проблем научно-технического прогресса в АПК Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, декан экономического факультета Российского университета кооперации E-mail: info@vniiesh.ru

- 23. Сидоров Василий Павлович старший преподаватель кафедры Экономической теории, экономический дисциплин и учета Института Дружбы народов Кавказа E-mail: Sidorow2005@yandex.ru
- 24. Сидорова Зарина Микаэловна старший преподаватель Северо-Кавказского социального института E-mail: Sidorow2005@yandex.ru
- 25. Соколова Жанна Евгеньевна кандидат философских наук, ведущий научный сотрудник Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: info@vniiesh.ru
- 26. Таран Василий Викторович доктор экономических наук, заведующий сектором инфраструктуры продовольственного рынка Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: info@vniiesh.ru
- 27. Харебава Анна Ревазовна кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства E-mail: info@vniiesh.ru
- 28. Хаутов Джамбулат Хизирович старший преподаватель Кубанского государственного аграрного университета E-mail: mail@Kubgau.ru
- 29. Чемеричко Алексей Владимирович научный сотрудник Кубанского государственного аграрного университета E-mail: mail@Kubgau.ru

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК ИДНК» серия «Экономика и управление народным хозяйством»

- 1. Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы научные статьи, обзоры (обзорные статьи), соответствующие тематике научно-теоретичесого журнала 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»:
 - теория управления экономическими системами;
 - макроэкономика;
 - маркетинг;
 - управление инновациями и инвестиционной деятельностью;
 - региональная экономика;
 - логистика;
 - экономика народонаселения и демография;
 - экономика и управление качеством;
 - предпринимательство;
 - экономика природопользования;
 - землеустройство;
 - ценообразование;
 - экономическая безопасность;
- экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленность (апк и сельское хозяйство, строительство, транспорт; связь и информатизация, сфера услуг).

Примечание. Статьи, подготовленные аспирантами, соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются только при наличии письменной рекомендации научного руководителя (заведующего кафедрой).

2. Основные требования к содержанию авторских материалов.

Научная (практическая) статья. Во вводной части статьи должны быть обоснованы актуальность темы и целесообразность ее разработки (решения научной проблемы или задачи), приведена цель исследования. В основной части статьи на основе анализа и синтеза информации должны раскрываться процессы исследования проблемы и разработки темы, представлены пути получения результатов и сами результаты; приведены постановки задач, их решения, даны необходимые описания и объяснения, доказательства и обоснования. В заключительной части - подведен итог работы, сформулированы выводы, приведены рекомендации, указаны возможные направления дальнейших исследований.

Обзор (обзорная статья). В нем, помимо прочего, должны быть проанализированы, сопоставлены, выявлены наиболее важные и перспективные направления в развитии науки (практики), ее отдельных отраслей, явлений, событий и пр. Желательно, чтобы материал носил проблемный характер, демонстрировал имеющиеся противоречивые взгляды на развитие научных (практических)

знаний. При этом по возможности он должен содержать выводы, обобщения, сводные данные.

Общие требования. Заглавие материала должно быть адекватным его содержанию и по возможности кратким. После заглавия обязательно должны быть указаны сведения об авторах, составителях и других лицах, участвующих в работе над материалом (имя автора, его ученое звание, ученая степень, должность или профессия, место работы, контактная информация (адрес электронной почты) и наименование страны — для иностранных авторов).

Список литературы. Библиографическая часть аппарата статьи должна быть представлена библиографическими ссылками и библиографическими списками в конце материала (раздел «Литература»). При этом автор отвечает за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники. Иностранное написание слов приводится в скобках, кроме ссылок на литературу.

Примечание. При последующей публикации материалов в других изданиях автор обязан сделать ссылку на первичную публикацию в журнале "Вестник ИДНК» (название журнала, номер, год).

3. Требования к авторскому оригиналу.

В редакцию следует направлять:

- текстовой компьютерный авторский оригинал на русском языке (желательно с указанием предполагаемой рубрики);
- краткую аннотацию на русском и английском языках объемом не более 600 знаков, подготовленные в текстовом редакторе Microsoft Word;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;
- дополнительно направлять расширенную аннотацию объемом 4 4,5 тыс. знаков, включая пробелы.

Объем авторского оригинала не должен превышать 1 авторского листа (40 тыс. знаков, включая пробелы), или 20 машинописных (компьютерных) страниц формата А4, напечатанных через 1,5 интервала; размер шрифта (кегль) 14.

При этом встроенные в текст иллюстрации должны быть представлены в виде отдельных файлов (не сгруппированы).

4. Представление материалов в редакцию.

Вместе с авторским оригиналом автор должен представить:

• к статье на отдельном листе прилагается информация о каждом авторе: а) фамилия, имя, отчество (полностью);

- б) ученая степень, ученое звание;
- в) место работы, должность;
- г) контактные реквизиты (рабочий и домашний телефон, адрес электронной почты);
 - д) почтовый адрес (с индексом);
- краткое резюме на автора с фотографией (сфера научных интересов, количество научных работ, участие в конференциях);
 - краткую аннотации на статью на русском и английском языках;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;
- расширенную аннотации на статью на русском языке объемом 4 4,5 тыс. знаков, включая пробелы;
 - внешнюю рецензию на статью

Все материалы можно направлять:

- почтой по адресу: 355008, г. Ставрополь, а/я 10, РИО ИДНК;
- электронной почтой: e-mail: vestnik@idnk.ru;
- или непосредственно доставить в редакцию по адресу:
- г. Ставрополь, проспект К. Маркса, 7. (остановка "Автостанция", "Цирк", тролл. №1, №9); тел.: (8652) 50-00-09 доб. 122, факс: (8652) 28-25-00.

Примечание. При отправке распечатки авторского оригинала почтой или при непосредственной доставке его в редакцию необходимо также выслать (доставить) электронную версию материала на магнитном носителе информации (дискете, CD-диске и т.п.).

- 5. Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения требований настоящих условий публикации.
 - 6. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.
- 7. По поводу отклоненных статей редакция высылает автору мотивированную рецензию и в переписку не вступает.

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

Выпуск 3 (11)

2009

Подписано в печать 16.09.2009 г. Формат 60х90/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman. Отпечатано в «РИО ИДНК» Усл. печ. листов 9,6. Тираж 1000.

Издательство «РИО ИДНК» 355008, г. Ставрополь, пр-т К. Маркса, 7. Тел.: (8652) 28-25-00

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!



Подписной индекс по каталогу «Пресса России» 45179

Самый простой способ получать наш журнал регулярно в течение года - оформить подписку на него

ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ МОЖНО В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ СВЯЗИ