

КОНЦЕПТ

научно-методический электронный журнал

Специальный выпуск № 5 • 2014 год

Актуальные вопросы экономики и менеджмента

*Сборник научных и научно-методических трудов
преподавателей кафедры экономики и менеджмента
филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
университет» в г. Армавире*



Журнал «Концепт» является официальным изданием, зарегистрированным в качестве СМИ (свидетельство о регистрации Эл № ФС 77-49965 от 09.06.2012)

Учредитель и издатель журнала:

автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Межрегиональный центр инновационных технологий в образовании» (АНО ДПО «МЦИТО»)

Главный редактор:

Горев Павел Михайлович – кандидат педагогических наук, заведующий кафедрой креативной педагогики АНО ДПО «МЦИТО», доцент кафедры математического анализа и методики обучения математике ФГБОУ ВПО «Вятский государственный гуманитарный университет», советник РАЕ

Адрес редакции:

610035, г. Киров, а/я 2242 (АНО ДПО «МЦИТО»)

Телефон: 8(8332) 73-22-66, 8(8332) 57-15-09

E-mail: koncept@e-koncept.ru

Сайт: www.e-koncept.ru

Актуальные вопросы экономики и менеджмента // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 05. – Киров: Межрегиональный ЦИТО, 2014. – 78 с.

ISSN 2304-120X

Специальный выпуск является сборником статей, представленных кафедрой экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире. Он посвящен различным актуальным аспектам современных исследований в области экономики и менеджмента.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.



© АНО ДПО «Межрегиональный центр инновационных технологий в образовании», 2014

© Коллектив авторов, 2014

Содержание

<i>Айвазов Амаяк Львович</i> Актуальные проблемы формирования стратегии развития здравоохранения региона	4
<i>Гуренкова Оксана Вадимовна</i> Экономическая стратификация в условиях трансформации современного российского общества	8
<i>Егорова Лариса Александровна</i> Кластеризация экономики как перспективное направление её развития.....	13
<i>Каспарьянц Надежда Михайловна</i> Сущность и содержание системы пенсионного обеспечения.....	18
<i>Киноян Оксана Владимировна</i> Особенности политической мобилизации этнических групп.....	26
<i>Косенко Светлана Геннадьевна, Новикова Екатерина Николаевна</i> Коммерциализация инноваций вуза как фактор его конкурентоспособности	34
<i>Косенко Светлана Геннадьевна</i> Проблемы развития предпринимательства в муниципальном образовании (на примере г. Армавира)	39
<i>Кочурина Раиса Абдухалимовна, Магомедкеримова Диана Магомедовна</i> Инновационный подход к управлению человеческими ресурсами	44
<i>Кураков Дмитрий Викторович</i> Проблемы и перспективы модернизации страхового рынка в системе инновационного развития России	49
<i>Матевосян Мария Гендриховна</i> Эволюция подходов к содержанию категории «распределение» в экономической науке	55
<i>Полочкина Елена Николаевна, Басенцян Ани Аршаковна</i> Современное состояние и стратегия развития агропромышленного комплекса Краснодарского края	60
<i>Путылин Василий Иванович</i> Эволюция платежной системы: от ракушек и жемчужин к электронным деньгам	68
<i>Саенко Ирина Ивановна</i> Вертикальная кооперация как условие повышения эффективности функционирования товарного подкомплекса региона.....	73

Айвазов Амаяк Львович,

кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Актуальные проблемы формирования стратегии развития здравоохранения региона

Аннотация. В статье рассматриваются основные экономические проблемы развития системы здравоохранения Краснодарского края. Показана актуальность вопроса эффективной организации финансирования, особенности процессов реформирования системы отечественного здравоохранения. Говорится о необходимости формирования новой стратегии развития системы здравоохранения.

Ключевые слова: медицинские услуги, система здравоохранения, реформирование, финансирование, государственное регулирование, структурные диспропорции, экономические проблемы, инвестиционная политика.

В системе мер, влияющих на социально-экономическое преобразование региона, особое место занимает здравоохранение, которое в настоящее время переходит от многолетнего застоя к инновационному развитию, без чего практически невозможно реализовать полномасштабное развитие и формирование жизненно важной отрасли нашей экономики. Однако, как показывают исследования, состояние инвестиционной деятельности в системе здравоохранения нуждается в определенной перестройке и корректировке. Особым предметом исследования становится выявление основных концептуальных подходов формирования инвестиционной политики в этой отрасли.

На современном этапе здравоохранение Краснодарского края в результате всех национальных проектов и целевых программ переживает экономическую нестабильность, что не только угнетающе действует на реальные инвестиции, но и разлагает врачей, подрывая саму основу медицины – систему врач – пациент.

Анализ существующей инвестиционной политики здравоохранения Краснодарского края свидетельствует о том, что развитие здравоохранения, направленное только на государственную и муниципальную системы инвестирования, приводит к непропорциональности условий оказания медицинской помощи, как между территориями, так и внутри них, снижению инвестиционной привлекательности, сокращению лечебных учреждений на сельской местности, а, следовательно, ухудшению качества и доступности медицинской помощи. Финансовые ресурсы здравоохранения достаточно не эффективно используются. Государственные финансы здравоохранения рассредоточены по различным проектам и исполнителям, а контроль за их деятельностью практически отсутствует. Итогом такого финансирования не соответствие уровню социально-экономического развития региона, ресурсной обеспеченностью территориальной системы здравоохранения, уровню заболеваемости.

Анализ состояния инвестиционных процессов в здравоохранении Краснодарского края отчетливо свидетельствует о том, что основная масса ресурсов направляется в крупные города Краснодарского края (Краснодар, Сочи, Новороссийск). Вследствие этого 50% населения региона не могут пользоваться качественной медицинской помощью, которую могут предоставить современные, технически вооруженные частные клиники [1]. Важно обратить внимание на то, что основная часть инвестиций в объекты здравоохранения осуществляется в виде целевых программ.

Все это предопределяет необходимость формирования нового подхода к разработке инвестиционной политики в здравоохранении региона. Очевидно, что инвестиционная политика в здравоохранении в первую очередь должна быть направлена на развитие материально-технической базы государственной системы здравоохранения, обеспечивающее повышение эффективности ее использования. С этой целью необходимо установить правила оснащения государственных медицин-

ских организаций медицинским оборудованием, его применения и обновления, а также порядок согласования с вышестоящими органами исполнительной власти решений об инвестициях в здравоохранение на строительство новых объектов здравоохранения, реконструкцию и приобретение дорогостоящего оборудования за счет средств соответствующих бюджетов [2].

Не секрет, что любое инвестирование финансовых ресурсов предусматривает возврат денежных средств в виде прибыли. Фактор прибыли для государственного инвестора не является определяющим для инвестиций в здравоохранение. В то же время частный инвестор стремится не только вернуть ресурсы, но и получить прибыль от инвестиционных проектов. Именно в этом и есть глубинный конфликт интересов государства и частного инвестора, который необходимо решить путем объединения ресурсов и возможностей государственно-частного партнерства в здравоохранении.

На современном рынке услуг в здравоохранении Краснодарского края наблюдается несколько направлений развития финансового обеспечения. С одной стороны, государственная модернизация рынка медицинских услуг за счет увеличения финансирования, покупки новой медицинской техники и инвентаря, внедрения национальных проектов. С другой стороны, нарастание капитальных вложений частного сектора в данную сферу, а также оказание частными учреждениями более высокотехнологической медицинской помощи.

Таким образом, если не принимать в расчет усилия государственных служб, в настоящее время частная медицина по качеству и по сервису является лидером на рынке медицинских услуг. Частные медицинские центры удовлетворяют спрос населения на высокотехнологическую медицинскую помощь.

Считается возможным вариантом, способным улучшить финансирование в здравоохранении, направление деятельности на расширение функций частной собственности и предоставление свободы выбора в развитии отрасли, активизация процесса преобразования системы государственной собственности в собственность, основанную на рыночных принципах и законах, необходимую для формирования конкурентоспособных отношений в условиях рыночной экономики.

Следует отметить, что целями развития частного рынка услуг в здравоохранении кроме обычной пользы от функционирования любого рынка (рост занятости населения, налоговые выплаты и т. д.) являются:

- сосредоточение новых источников финансирования в здравоохранение (за счет средств частного предпринимательства);
- снижение затрат общественного здравоохранения, которое осуществляется за счет того, что «богатый» контингент населения обращается на платной основе за медицинскими услугами. Это приводит к улучшению оказания медицинской помощи «бедной» части населения;
- предоставление медицинскому персоналу государственных учреждений возможность получать дополнительное вознаграждение в результате деятельности по оказанию услуг в частном секторе здравоохранения.

Центральным звеном государственно-частного партнерства на рынке услуг в здравоохранении является развитие инвестиционного и инновационного процессов, которым необходима существенная поддержка и контроль со стороны государственных органов исполнительной власти, за счет:

- формирования продуктивного инвестиционного климата для привлечения средств из различных уровней бюджета в сферу здравоохранения (создание новых лечебных учреждений) и привлечения частных инвесторов в инвестиционное развитие системы здравоохранения;
- дополнительного привлечения иностранных инвестиций и налаживания связей с потенциальными иностранными инвесторами.

Внедрение государственно-частного партнерства позволит улучшить ситуацию в системе здравоохранения за счет государственных инвестиций, оптимизации расходов и создания условий для развития медицинского персонала, материально-технической базы и, соответственно, поступательного роста здравоохранения. С точки зрения экономической теории увеличение государственных инвестиций повлечет стимулирование частных инвестиций.

В современных условиях основными направлениями развития государственно-частного партнерства на рынке услуг в здравоохранении региона могут стать:

а) создание (строительство) новых частных медицинских центров при содействии государства с точки зрения инфраструктуры и т. д.;

б) передача инвестору территориально выгодно расположенных зданий медицинских учреждений на условиях строительства новых зданий для этих медицинских учреждений в других местах;

в) реконструкция зданий для перемещения туда медицинских учреждений из других зданий, привлекательных для частных инвесторов;

г) реорганизация государственных медицинских учреждений в акционерные общества со 100%-ным государственным капиталом и возможным последующим созданием с участием частного инвестора совместного государственно-частного предприятия.

Государственное участие в инвестиционной деятельности в сфере здравоохранения региона обусловлено необходимостью повышения мотивации и, соответственно – инвестиционной активности частных инвесторов, а также необходимостью выравнивания финансового, инвестиционного и инновационного потенциала всех конституционно определенных систем здравоохранения (государственной, муниципальной и частной). Государственная инвестиционная политика в сфере здравоохранения Краснодарского края до сих пор носит односторонний характер. В рамках масштабного финансирования национального проекта «Здоровье» предусмотрено развитие государственной и муниципальной систем здравоохранения, тогда как частная система, которая является равноправным субъектом системы охраны здоровья граждан, не получает развития [3].

Крупное финансовое вливание в государственную и муниципальную медицину происходит не системно, в проекте «Здоровье» слабо учтены потребности населения в видах медицинской помощи, а повышение заработной платы врачам участковой службы настолько дезорганизовало здравоохранение, что кадровые последствия этого непродуманного шага будут ощущаться всем населением страны на протяжении десятилетий. Качественного улучшения медицинской помощи национальный проект пока не принес.

Таким образом, можно констатировать, что современная инвестиционная политика Краснодарского края порождает сразу несколько дисбалансов:

1) социальный дисбаланс, который при увеличении объемов медицинской помощи худшего качества и снижении объемов высококачественной медицинской помощи населению приводит к отсутствию роста уровня качества жизни граждан и демографических показателей;

2) экономический дисбаланс, имеющий две составляющих:

– снижение мотивации населения к сохранению здоровья и, как следствие, падение производительности труда;

– рост инфляции за счет неуклонного увеличения социальных расходов государства [4].

Одним из эффективных решений данных дисбалансов может стать передача части коечного фонда частным инвесторам с обязательным условием – расширение спектра предоставляемых медицинских услуг. Они смогут оказывать специализированную помощь нуждающимся, работая по схеме «Частное управление государственным ЛПУ».

Для оптимального формирования новых медицинских лечебных учреждений необходимо предоставить им возможность использовать и перераспределять полученный

финансовый результат, формировать инвестиционные и другие резервы для дальнейшего развития рынка медицинских услуг в направлении частной собственности.

Так, постоянное сокращение коечного фонда в государственных лечебных учреждениях за последние годы не является закономерным, так как население нуждается в данном объеме. Например, в МУЗ «Городская больница» г. Армавира произошло снижение количества коек на 10% (сократили 60 коек из 590 существующих). Возможная передача данных коек в частные руки на правах аренды в отдельном корпусе и предоставление медицинских услуг на основе рыночных отношений позволят сократить перегрузку стационарных мощностей, оплачиваемых за счет фонда ОМС, и тем самым снизить заболеваемость населения.

Данные изменения невозможны без реформации организационно-правовых форм ЛПУ, наделение коллективов медицинских работников правами управления с четкими обязанностями сторон без изменения вида деятельности и продажи государственного имущества повысит взаимодействие на рынке медицинских услуг. Самостоятельность таких ЛПУ будет способствовать увеличению конкуренции среди медицинского персонала, а следовательно, и улучшению качества оказываемой помощи, что в итоге повысит инвестиционную привлекательность данных ЛПУ и всего здравоохранения в целом.

Итогом такого поэтапного внедрения здравоохранения, работающего по формуле «Государственное учреждение в частной собственности», будет не только уменьшение стоимости медицинских услуг, но и снижение расходования бюджетных средств на содержание общественного здравоохранения.

Для развития данного направления государственно-частного партнерства немаловажным моментом будет эффективная поддержка государственного аппарата управления инвестиционной деятельностью, которая проявляется в следующем:

1. Формирование системы льгот по налогам и гибкость в процессе их уплаты путем отсрочки, рассрочки и инвестиционного налогового кредита.
2. Субсидирование частных инвесторов из государственного бюджета на финансирование процентов по банковским кредитам и займам.
3. Предоставление дотаций и льгот на использование земли, предназначенной для строительства лечебно-профилактических учреждений.
4. Привлечение в инвестиционный процесс приостановленного и незавершенного строительства и сооружений государственной и муниципальной собственности.
5. Главная роль государства в инвестировании средств в национальные проекты, направленные на развитие здравоохранения за счет средств федерального и муниципального бюджетов.

Полученная всеобщность и унификация этих форм управленческой, фискальной, финансовой государственной поддержки в жестких условиях рыночной конкуренции за инвестиционные ресурсы определяют как первостепенную задачу увеличение полученного эффекта от методов государственного финансирования в здравоохранение.

Рационализацию направлений, повышающих эффективность государственных инвестиций в здравоохранение с использованием государственно-частного партнерства, возможно провести за счет:

- 1) совместных мероприятий по разработке инвестиционных проектов в системе здравоохранения как государственных служб, так и представителей частного сектора рынка медицинских услуг; реализации содействия государства частному бизнесу в плане информационного обмена данными на всех этапах осуществления инвестиционных проектов;
- 2) создания климата, направленного на сотрудничество, что предполагает контроль действий всех участников рынка медицинских услуг в реализации инвестиционных проектов, включая взаимодействие с государственными службами, юридические консультации, маркетинговые исследования, подготовку кадров и выполнение мониторинга за выполнением всех проектов;

- 3) развития конкурентоспособности при выборе поставщиков и подрядчиков;
- 4) стимулирования повышения инновационной составляющей развития здравоохранения; максимального использования научно-технического потенциала для внедрения имеющейся техники и разработки инновационной деятельности в медицине посредством рациональной налоговой и финансовой политики.

В результате реализации направлений развития государственно-частного партнерства будет создана совершенно новая система здравоохранения, учитывающая потребности пациента. Такая система получит развитие на рынке медицинских услуг и станет определяющей для совершенствования социально-экономических форм хозяйствования.

Остальные учреждения, оказывающие медицинские услуги, представляется необходимым преобразовать в автономные учреждения, обладающие большей самостоятельностью в привлечении и использовании ресурсов, большей экономической ответственностью и потому более восприимчивые к методам финансирования, ориентирующим на рост качества и эффективности их работы.

Таким образом, объединенные государственные и частные инвестиции в систему здравоохранения региона являются основным ресурсом предупреждения деструктивных процессов, обеспечения устойчивости развития и адаптации к внешним воздействиям системы здравоохранения.

Независимость данных учреждений повлечет за собой увеличение конкуренции среди медицинских работников, а следовательно, и качества оказываемой помощи, и результатом данного преобразования должно стать повышение инвестиционной привлекательности всего здравоохранения в целом.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что рациональное введение здравоохранения, функционирующего по схеме «Частное управление государственным ЛПУ», приведет к снижению стоимости медицинских услуг и сокращению общенациональных расходов на здравоохранение, что в итоге создаст условия для частных инвестиций, при которых государство будет координировать деятельность здравоохранения. Данная форма здравоохранения будет способствовать мобилизации внутренних и внешних инвестиций на решение фундаментальной задачи – улучшение здоровья нации.

Ссылки на источники

1. Официальный сайт департамента здравоохранения Краснодарского края. – URL: www.kuban.zdrav.ru
2. Мелянченко Н. Б. Общие методологические подходы к стратегии развития здравоохранения РФ (на период 2008–2017 гг.). – URL: <http://www.medlinks.ru/sections.php?oplistarticles&secid90>
3. Кравцова А. С. Значение инвестиций в медицинские услуги в социально-экономическом развитии России // Известия ПГПУ. – 2007. – № 3(7).
4. Айвазов А. Л. Направления и факторы развития рынка медицинских услуг на примере Краснодарского края: дис. ... канд. экон. наук. – Ростов н/Д, 2011. – С. 183.

Гуренкова Оксана Вадимовна,

кандидат социологических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Экономическая стратификация в условиях трансформации современного российского общества

Аннотация. В статье рассматриваются особенности социологического подхода к анализу сущности экономической стратификации. Особое внимание обращается на её изменение в условиях трансформации современного российского общества.

Ключевые слова: экономическая стратификация, социальная структура, экономический слой, социальное расслоение.

Во все времена ученые задумывались над вопросами отношений между людьми, над вопросом о том, как возможно общество и почему люди объединяются в общественные структуры, над тяжелой участью большинства людей, над проблемой угнетенных и угнетателей, над справедливостью или несправедливостью неравенства. Насколько закономерен вопрос о иерархической расположенности социальных индивидов в общественной структуре? Почему люди не могут быть равными в социальной и экономической позиции? На поставленные вопросы многие ученые давали свои ответы. Но мы можем чётко констатировать тот факт, что при равных социальных и экономических позициях общество может пребывать только в состоянии стагнации или даже деградации. Законы развития общества диктуют нам совершенно иные правила взаимоотношений. Данные правила говорят о неравных позициях по отношению друг к другу. Только такое общество при высокой социальной мобильности может быть строго структурировано и высокоорганизовано. Социальное расслоение людей и экономическая стратификация есть залог конкурентной борьбы акторов за более высокие позиции в социальной иерархии, а следовательно, мы можем говорить в этом случае о развитом или развивающемся обществе.

В современном российском обществе проблематика экономической стратификации в условиях трансформации весьма актуальна. Современное российское общество трансформировалось, менялось на протяжении можно, сказать, всего времени своего существования, но особый, переломный период претерпело именно в 90-е годы. Именно тогда наблюдались смена классовых слоёв и смешение всех критериев стратификации. Кто относился или принадлежал к какому-либо классу? Дифференциация была практически невозможна, произошло размывание границ классовой структуры общества. Да и можно ли было говорить о существовании классов в это время? Существующие условия аномического состояния общества настолько размыли стратификационные критерии деления общества, что прослойка среднего класса как такового вовсе исчезла. Представители «среднего слоя» стали нищими, многие из них перешли в слой маргиналов. Люди менее привилегированных профессий стали зарабатывать намного больше академиков, учёных, профессоров и т. п. Естественно, это не могло не повысить и уровень агрессии в общественной структуре, и градус неприязни по отношению бедных к богатым. Именно так поделилось общество того времени, на два класса – бедных и богатых. При этом бедных, конечно, было в разы больше, чем богатых. Происходящие в последнее время реформы привели к возникновению новых социальных образований. Например, это российская олигархия, сконцентрировавшая в своих руках львиную долю ресурсных, производственных, финансовых богатств страны. Как мы можем наблюдать, у российских олигархов и крупных предпринимателей не было общих стратегических целей, связанных с сохранением и развитием производства в России. Их цели, как правило, связаны с выживанием и индивидуальным обогащением. А достижение таких целей ведет к разобщению общественной структуры, а не к объединению.

Такая трансформация общества была болезненной, неправильной и разрушительной для современной формации. На наш взгляд, можно смело констатировать факт болезненного состояния общественной структуры того времени. Это переломный период был ключевым в истории развития российского общества. Где находится Россия сегодня по главным показателям уровня своего экономического развития и по темпам роста экономики и производительности труда? За годы реформ в России сложилась резкая дифференциация людей по их социально-экономическому положению. На наш взгляд, с началом реформ, несмотря на острейший социально-культурный кризис, в обществе не произошло ожидаемого оформления социально-классовых сил, не сложились их консолидация и мобилизация. Даже наоборот, произошло в огромных масштабах деклассирование масс.

Реформы, которые произвели значительные разрушения в материальном производстве людей, привели к утрате многими людьми устойчивого социально-экономического положения. А отсюда происходит появление неопределенной социальной самоидентификации. Такое расслоение масс сопровождается расширенной маргинализацией значительных слоев населения нашей страны.

Новые экономические структуры складываются очень медленно, а поэтому и новые социальные структуры формируются также медленно и не системно. Большие слои населения потеряли свое место в старой социальной структуре вследствие ее распада, а нового не обрели. Точнее будет сказать, что навязанное им новое социально-экономическое положение не соответствует ни объективно, ни субъективно их образованию, профессиональным, материальным и идеологическим амбициям.

Экономическая стратификация является одной из центральных тем социологии. Она разделяет социальное расслоение на бедных, зажиточных и богатых. Изучая предмет социологии, закономерности развития и взаимоотношения внутри общества, мы часто обнаруживаем тесную взаимосвязь основных понятий социологии: социальной структуры, социального состава и социальной стратификации. Еще Питирим Сорокин в период своей жизни в России и в первые годы пребывания за границей проработал большой пласт социологического материала по систематизации и расширению целого ряда социологических понятий, которые в итоге приобрели ключевую роль в теории стратификации. По определению П. Сорокина, социальная стратификация – это дифференциация населения на классы и слои в иерархическом ранге. Один выше другого в социальной или экономической иерархии, у одного больше власти, чем у другого. Но, как правило, один критерий тянет за собой все остальные. Чем выше у тебя экономический критерий, тем больше власти, чем больше власти, тем больше привилегий.

Основа и сущность социальной стратификации состоят в неравномерном распределении прав и привилегий, ответственности и обязанностей, наличии определенных социальных ценностей, власти и влияния среди членов того или иного сообщества [1]. Под неравенством, как правило, понимается неодинаковый доступ больших социальных групп людей (страт, слоев, сословий, каст, классов) к экономическим ресурсам, социальным благам и политической власти. Неравенство существует во всех обществах. Традиционно для измерения неравенства используют два показателя – богатство (запас активов) и доход (поток денежных поступлений в единицу времени). Все общества, за исключением простейшего – охотников и собирателей, характеризуются всеми тремя типами неравенства, выделенными М. Вебером в понимании власти: неравенство вознаграждения, неравенство статусов, неравенство доступа к политической власти.

Экономическая стратификация, согласно П. Сорокину, содержит два основных типа флуктуаций. Первый тип относится к экономическому подъему либо падению группы, второй – к росту или сокращению стратификации внутри группы. Рассуждения о том, поднимается ли группа до более высокого экономического уровня или опускается, могут быть основаны в общих чертах на колебании подушного национального дохода и богатства, измеренного в денежных единицах. Основываясь на этих данных, считает П. Сорокин, можно сравнивать экономический статус различных групп [2].

Во все исторические периоды времени любое общество, которое совершенствуется и переходит к более развитому состоянию, сталкивается с усилением экономического и социального неравенства, что выражается в изменениях высоты и профиля экономической пирамиды общества. При этом можно смело констатировать тот факт, что в нормальных социальных условиях экономический конус развитого общества колеблется в определенных пределах. Его форма относительно постоянна. В условиях социального конфликта, чрезвычайных обстоятельствах (революция, война, этнические конфликты) эти пределы могут быть нарушены и профиль эконо-

мической стратификации, согласно Питириму Сорокину, непременно может стать или очень плоским, или очень выпуклым и высоким. Но, как ни странно, в обоих случаях такая ситуация будет кратковременной. И если экономически «плоское общество» не погибает, то «плоскость» быстро вытесняется усилением экономической стратификации. Если экономическое неравенство становится слишком сильным и достигает точки перенапряжения, то верхушке общества суждено разрушиться или быть низвергнутой. Таким образом, констатирует Питирим Сорокин, в любом обществе в любые времена происходит борьба между силами стратификации и выравнивания. Это и есть закон развития и функционирования общества в целом. Первые работают постоянно и неуклонно, последние – стихийно, импульсивно, используя насильственные методы. Иными словами, существуют циклы, в которых усиление экономического неравенства сменяется его ослаблением [3].

Что можно сказать о современном развитии российского общества? В процессе сравнительно еще недавних демократических и рыночных реформ, происходящих в нашей стране, экономическая стратификация нашего общества претерпела значительную трансформацию. Можно провести прямую параллель с советским обществом, в котором преобладала система социальной структуры, построенная на властной иерархии и формальных рангах, а вот в современном российском обществе формирование стратификационной системы происходит на экономической основе, и здесь главными критериями служат уровень доходов, частная собственность и возможность осуществлять самостоятельную хозяйственную деятельность. Можно, конечно, выделить еще и другие критерии, такие как образование, должностная позиция, властные полномочия и т. п.

В настоящее время у исследователей социальной структуры нет единого мнения о критериях оценки результатов трансформации общества. Анализируя сходные закономерности, учёные достаточно часто дают им противоположные оценки. Кто-то считает движение России к цивилизованной рыночной экономике и политической демократии гарантированным, основываясь главным образом на вере в рациональность людей, неэффективность коррупции [4]. Другие делают выводы о либерализации ценностей массовых групп россиян, а наблюдающийся рост их самостоятельности рассматривают как «один из ключевых признаков движения к либеральному обществу» [5]. Мы на сегодняшний день наблюдаем развитие рыночной экономики в российском обществе. Что касается политической демократии, то здесь есть ещё некоторые шероховатости, но по большому счёту российское общество учится отстаивать свои права и свою волю по отношению к власти, которую оно делегирует чиновникам. Активность населения за борьбу своих прав и привилегий за последние десятилетия повысилась, а это также отражается и на трансформации общества.

В результате реформ в массовом масштабе произошла смена социальных статусов и позиций. При изучении стратификационной структуры российского общества были разработаны комплексная методология и инструментарий исследования, при котором был выявлен многомерный критерий структуры потребления и образа жизни как объективной основы стратификации общества.

В основе данного подхода лежит рассмотрение проблемы социального неравенства и стратификации. Прежде всего, это рассматривалось как проблема возможности вести определенный образ жизни, принятый в данном обществе. Одним из главных результатов проведенного исследования можно считать вывод, что в России среди не элитного населения действительно существуют имущественно-доходные страты, которые различаются экономическими, качественными характеристиками структуры потребления, образом жизни и формами социального участия. Российское общество развивается не динамично. Разделение общества на «очень богатых» и «очень бедных», тянувшееся из 90-х, остаётся и сегодня. В подобных условиях просто нет места среднему классу. Сегодня социальная структура дезинтегрирована. Старые классы

фактически разрушены, а новые еще окончательно не сформировались. Средняя страта не обрела еще довольно четких контуров. Рассмотрение социальной структуры не может быть достаточно полным без существования элиты.

В современной России она сложилась на противоречивой основе. С одной стороны, это выходцы из партийно-хозяйственного сословия, а с другой – бывшая интеллектуальная контрэлита, которая поднялась к власти в процессе перехода нашей страны к демократии, те, кто противостоял прежней системе, их число пополнилось выходцами из теневой экономики. Именно эти две части сосуществуют в рамках властных структур, так и не сливаясь полностью. На сегодняшний день можно признать необходимость изучения безработных: эта особая страта или группа в структуре общества? Кого мы относим к категории безработных? Это те люди, которые вынуждено потеряли своё рабочее место в связи с малой оплатой труда или которых просто сократили или выгнали с того места, где они работали? К категории безработных относят тех, кто обращается в службу занятости для поиска новой, более приемлемой работы. Анализ данных показывает, что безработные по своему материальному достатку весьма поляризованы, дифференцированы по образованию и профессии. Высокий образовательный статус не всегда помогает лучше перенести социальное падение, а это часто приводит к фрустрации и, как следствие, к пополнению маргинальных слоёв.

Исходя из всего написанного выше, можно сказать, что наше общество поделено на страты. За последние годы общество претерпело много изменений, возникли новые страты, такие как безработные или средняя страта. Но все еще сохраняется разделение общества. Можно провести линию «богатые – бедные». Старые классы уже распадаются, а новые не успевают сформироваться. Проблема выделения единых критериев расслоения общества будет существовать до тех пор, пока в стране не нормализуется экономическая стабилизационная составляющая. Это основа основ – выделение общих стратификационных критериев российского общества.

Итак, в настоящее время не существует единого мнения о критериях оценки результатов трансформации общества. Мнения учёных о социальной трансформации современного общества различны, на каждое положительное можно найти и отрицательное. Хотелось бы верить в будущее нашей страны, надеясь прежде всего на рациональный подход государства и общества в целом к вопросу социально-экономической стратификации. Движение России к цивилизованной рыночной экономике и элементами демократии в политике ведёт к светлому будущему.

Мы пришли к выводу, что критерии современных трансформационных процессов общественной структуры российского общества охватывают многочисленные сферы, среди которых – культурная, общенациональная, региональная, локальная, групповая и индивидуальная сферы. Как правило, между отдельными организациями и гражданами возникают недопонимания в отдельных вопросах и решениях проблем, потому что в первую очередь идет некая борьба за свою более выгодную социальную позицию в общественной структуре и никто не хочет никому уступать. С другой стороны, это естественная практика общественной жизни населения. Такая ситуация может отражаться на социальной трансформации современного общества, в связи с чем усложняется управление трансформационными процессами, а также контроль и прогнозирование их результатов. Следуя разрабатываемой Е. И. Заславской концепции трансформационного процесса, мы попытались сделать некоторые заключения о трансформации российского общества. Для того чтобы более чётко выявить, в какую сторону движется современное общество и что его ожидает в будущем, необходимо объяснить результаты трансформации, её движущие силы, закономерности и этапы, а также важно иметь реальное видение о внутренних социальных механизмах трансформационных процессов.

Проанализировав вышесказанное, можно сделать вывод, что, по мнению большинства исследователей социальной трансформации современного общества, наблюдается ярко выраженный процесс распада общественного целого на части, на элементы, которые ранее не взаимодействовали между собой, в связи с чем происходит исчезновение общих социальных норм, ценностей и приоритетов.

Таким образом, одним из главных и наиболее болезненных факторов экономической стратификации в России в настоящее время является имущественное неравенство групп и слоёв, причём уровень такого неравенства высокий. Как уже было упомянуто, зачастую низшие слои населения по профессиональному критерию, например, могут занимать более высокие позиции по экономическому состоянию. Даная проблема отражается в показателях о доходах современного российского общества, влияет на развитие всех социальных, демографических и экономических процессов. Доходы всего современного российского общества значительно дифференцированы. На основе этого происходят разногласия слоёв современного общества, оказывается влияние на развитие культурного, духовного, политического, материального и социального факторов. Итак, в основе проблематики экономической стратификации в условиях социальной трансформации современного российского общества лежат дифференциация доходов, неравномерное распределение их как между одними и теми же социальными слоями в силу их географической отдалённости друг от друга, так и различными слоями.

Ссылки на источники

1. Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество. – М., 2009.
 2. Сорокин П. А. Человек и общество в условиях бедствий. Влияние войны, революции, голода, эпидемии на интеллект и поведение человека, социальную организацию. – М., 2012.
 3. Там же.
 4. Гуренкова О. В. Взаимосвязь социального порядка и экономической стратификации в современной России: дис. ... канд. социол. наук. – Краснодар, 2006. – С. 99.
- Авен П. О. Трансформация: границы коридора // Кто и куда стремится вести Россию? Факторы макро-, мезо- и микроуровня современного трансформационного процесса / под общ. ред. Т. И. Заславской. – М.: МВШСЭН, 2008. – С. 117.

Егорова Лариса Александровна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента филиала ФБГОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Кластеризация экономики как перспективное направление её развития

Аннотация. В статье рассматриваются основные теоретические предпосылки формирования кластеров в региональной промышленности, обосновывается специфика функционирования региональных кластеров, приведены теоретические истоки кластерной концепции, периоды усиления и ослабления внимания к ней как к инструменту регулирования развития экономики.

Ключевые слова: кластер, кластеризация экономики, масштабы кластера, характеристика кластеров, формирование представления о сущности кластера.

В условиях рыночной экономики и вхождения РФ в ВТО усиливается необходимость повышения конкурентоспособности национальной экономики. Современная стратегия отечественной экономики и повышение её эффективности основаны на реформировании регионов. Для решения практических задач развития экономики регионов РФ могут и должны применяться кластеры. Термин «кластер» (англ. cluster – гроздь, кисть, пучок, скопление) достаточно давно используется во многих науках, прежде всего естественных. В экономической и экономико-географической литературе этот термин стал интенсивно использоваться лишь в последние

два десятилетия. Однако отдельными советскими и российскими экономистами (А. П. Горкиным и Л. В. Смирнягиным), шведскими специалистами по бизнес-администрированию (К. Фредрикссоном и Л. Линдмарком еще в 1970-х гг.) термин «кластер» применялся для обозначения скопления предприятий в пространстве [1].

Начиная с 1990-х гг. правительства развитых стран обращают все больше внимания на феномен кластеризации экономики. Подобный подход становится основой экономической политики многих стран. Мировой опыт последних десятилетий дает много примеров образования и развития кластеров в самых разных сегментах региональной экономики. В XXI в. кластерные принципы организации производства стали использоваться в России. Это вызвало активизацию научных исследований в сфере изучения кластерного типа развития экономики. В свою очередь, их обобщение позволяет выделить ряд аспектов современного понимания кластера: объективный характер образования, локализация (географическая концентрация) производств, наличие разнообразных и постоянно усиливающихся взаимосвязей между участниками, синергетический эффект, размытость внешних границ и состава кластера в динамике, его инновационную направленность.

На современном этапе развития теорию кластеров следует рассматривать как наиболее адекватную требованиям региональной промышленной политики, позволяющую обеспечить устойчивые темпы экономического роста и повышение конкурентоспособности на всех уровнях хозяйствования [2].

Необходимость устойчивого развития регионов, повышение социальных и экономических параметров развития территориальных систем хозяйствования требуют учета интересов и обеспечения непротиворечивости условий функционирования отраслевых компаний, формирующих потенциал региона и во многом определяющих социально-политическую стабильность. В условиях реформирования местного самоуправления принципиальное значение приобретает взаимодействие государства, бизнеса и различных институциональных структур как трех важнейших субъектов экономической политики на территории, а также взаимодействие различных компаний между собой. Такое эффективное сотрудничество достигается в рамках промышленных кластеров [3].

Кластерный подход перерос в важный инструмент формирования и реализации муниципальной экономической политики. Одним из путей повышения эффективности инвестиционных процессов в промышленном кластере является регулирование его развития со стороны органов власти. Наиболее перспективное направление организации экономических процессов в промышленном кластере в условиях крупного города – инвестиционное партнерство, проявляющееся во взаимодействии органов власти, предприятий, образующих кластер, и финансовых структур. Только в этом случае возможно получение дополнительных преимуществ, которые дает кластер. Инвестиционное партнерство способно повысить конкурентные преимущества предприятий промышленного кластера не только посредством инноваций в технологическом смысле, но и посредством новых методов регулирования на основе комплексного подхода к развитию этих кластеров.

Эффективность функционирования хозяйствующих субъектов и промышленных комплексов на основе кластерного подхода позволяет определить их экономический потенциал и конкурентные преимущества. В условиях ограниченности ресурсов возможность получения наибольшего эффекта определяется концентрацией финансово-экономических ресурсов в кластере, который объединяет не только субъекты хозяйствования, но и региональную экономику в целом. Все кластеры предлагают возможности для повышения производительности и поддержки роста заработной платы, даже те, которые не конкурируют с компаниями в других регионах. Каждый кластер не только вносит непосредственный вклад в производительность на уровне своей страны, но и может влиять на производительность других кластеров. Кластерный подход как способ достижения конкурентных преимуществ позволяет оптимизиро-

вать интересы территории и отдельных хозяйствующих субъектов. Это преимущество кластера достигается относительной независимостью участников объединения и возникновением конкуренции среди участников самого кластера. В кластер в целях обеспечения финансовых, инновационных, консалтинговых, научных, технологических, инжиниринговых и прочих составляющих входят соответствующие организации, предприятия, компании и учреждения, как в качестве производителей, так и в качестве поставщиков товаров и услуг. Таким образом, целенаправленная деятельность участников кластера направлена на выпуск конечной продукции, наилучшим образом производимой именно данным кластером, что обеспечивается внутренним взаимодействием участников и их выходом во внешнюю среду.

Важный эффект развития кластеров – стимулирование инновационной деятельности (кластер является инновационно ориентированным), что является стратегическим направлением современной экономики, а это, в свою очередь, обеспечивает хозяйствующим субъектам дополнительные конкурентные преимущества.

Толчком к развитию кластеризации экономики послужили работы М. Портера: об индустриальных кластерах [4], затем о региональных кластерах [5], где он подробно описывает тесные взаимосвязи между кластерным партнерством и конкурентоспособностью фирм и отраслей промышленности. Согласно теории М. Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Портер считает, что кластеры – это объединения фирм различных отраслей, способных эффективно использовать внутренние ресурсы. Кластеры, с одной стороны, тождественны устоявшимся концепциям (например, отечественным территориально-производственным комплексам) и, с другой стороны, это новая, универсальная теория, применяя которую к любому виду хозяйственных задач можно предупредить возникновение экономических проблем и тем самым минимизировать риски [6].

Под кластером понимается группа географически локализованных взаимосвязанных и взаимодействующих хозяйствующих субъектов, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу. Создавая критическую массу для необычайного конкурентного успеха в определенных областях бизнеса, кластеры оказываются ярко выраженной особенностью практически любой национальной, региональной и даже столичной экономики, особенно кластеры государств с более прогрессивной экономикой [7].

Кластеры формируют также новые роли для правительства. Проведение правильной макроэкономической политики, стимулирующей конкурентоспособность, находит все большее понимание, однако одного понимания недостаточно. Более решающим влияние правительства оказывается на уровне микроэкономики. Приоритетным направлением должно стать устранение препятствий для роста и совершенствования существующих и возникающих кластеров. Кластеры представляют собой движущую силу в увеличении экспорта и привлечении иностранных инвестиций. Они создают форум, в котором новые пути ведения диалога могут и должны иметь место среди фирм, правительственных агентств и организаций (таких как школы, университеты, предприятия общественного назначения).

Кластер, или промышленная группа, – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций, действующих в определенной сфере и харак-

теризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Совместное местоположение компаний способствует формированию и увеличению преимуществ, создающих стоимость, являющихся результатом сети взаимодействий между фирмами.

Географические масштабы кластера могут варьировать от одного города или штата до страны или даже ряда соседствующих стран. Кластеры принимают различные формы в зависимости от своей глубины и сложности, но в большинстве случаев включают компании готового продукта, или сервисные компании; поставщиков специализированных факторов производства, компонентов машин, а также сервисных услуг; финансовые институты; фирмы в сопутствующих отраслях. Кластеры часто включают также фирмы, работающие в низовых отраслях (т. е. с каналами сбыта или потребителями); производителей побочных продуктов; специализированных провайдеров инфраструктуры; правительственные и другие организации, обеспечивающие специальное обучение, образование, поступление информации, проведение исследований, и предоставляющие техническую поддержку (такие как университеты, структуры для повышения квалификации в свободное время), а также агентства, устанавливающие стандарты. Правительственные агентства, оказывающие существенное влияние на кластер, могут рассматриваться как его часть. И наконец, многие кластеры включают торговые ассоциации и другие совместные структуры частного сектора, поддерживающие членов кластера [8].

Исходя из классификации кластера, можно утверждать, что кластеры являются структурами, формирующимися самостоятельно, а не искусственно органами власти. В случае принудительного формирования кластеров в экономике региона возникают прообразы территориально-производственных комплексов. Следующий вывод заключается в определении размеров предприятий, являющихся участниками кластеров. По мнению автора, здесь возможны два полярных случая. Первый случай характерен для европейских кластеров: кластер представляет собой группу экономически взаимодействующих малых и средних предприятий со слабо выраженным единым центром, конкурирующих между собой. Это региональный кластер, т. е. пространственная агломерация подобной и связанной экономической деятельности, формирующая основу местной среды, способствующая переливам знания и стимулирующая различные формы обучения и адаптации. Такие кластеры обычно состоят из малых и средних предприятий, и центральный элемент их успеха сосредоточен в силах социального капитала и географической близости. Другая их особенность состоит в том, что фирмы менее взаимосвязаны, чем в промышленных кластерах. Если формирование кластера связано с функционированием крупных предприятий с четко выраженным единым центром и сильной кооперацией, то внутри данной структуры конкуренция практически отсутствует.

Различные авторы вкладывают разный смысл в понятие «кластер» и используют различные критерии и характеристики этих образований, поэтому в специальной литературе содержатся разные данные о количестве созданных кластеров: если в одних источниках дается информация о нескольких сотнях в пределах одной страны, то в других говорится о примерно том же количестве, но уже в мировом масштабе.

Почему экономику следует рассматривать через призму кластеров, а не через более традиционное группирование компаний, отраслей или же секторов, таких как в производстве или обслуживании? Прежде всего, в силу того факта, что кластеры лучше согласуются с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ. Кластеры лучше, чем отрасли, охватывают важные связи, взаимодополняемость между отраслями, распространение технологии, навыков, информации, маркетинг и осознание требований заказчиков по фирмам и отраслям. Такие связи оказываются основополагающими в конкурентной борьбе, в повышении производительности и, в особенности, в определении направлений и мест организации нового бизнеса и внедрения инноваций. Большинство участников кластера не

конкурируют между собой непосредственно, просто они обслуживают разные сегменты отрасли. Однако у них существует много общих потребностей и возможностей, они встречают много общих ограничений и препятствий на пути повышения производительности. Рассмотрение группы компаний и организаций как кластера позволяет выявить благоприятные возможности для координации действий и взаимного улучшения в области общих интересов без угрозы конкуренции или ограничения интенсивности соперничества. Кластер обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными компаниями и их поставщиками, с правительством, а также другими институтами. Государственные и частные инвестиции, направленные на улучшение условий функционирования кластера, приносят пользу сразу нескольким фирмам [9].

Под кластером целесообразно понимать устойчивую совокупность экономических субъектов, выпускающих специализированную конкурентоспособную продукцию. Однако понятия кластера и отрасли не совпадают. Кластер – это локализованная составная часть отрасли, ограниченная территориально. Для кластера характерна концентрация («увеличение масштабов производства однородных производств в рамках производственно-хозяйственных комплексов») и кооперация («производственные связи объединений и предприятий по производству продукции») производства [10]. Этим кластер отличается от несистематической, механической совокупности предприятий в пределах региона. Кластер ориентирован на выпуск сравнительно узкой номенклатуры специализированной продукции и включает в себя в качестве основы промышленные предприятия. Такая точка зрения позволяет выявить в составе кластера действительно существенные элементы и взаимосвязи, исключив случайные и малозначительные сегменты [11].

Вопросам кластерного развития экономики в разное время были посвящены работы ряда отечественных ученых, таких как Л. И. Абалкин, М. К. Беляев, В. П. Давиденко, И. О. Коробейников, Р. М. Нижегородцев, С. Д. Резник, Б. Б. Хрусталев и другие. Однако для российских ученых кластерный подход к развитию экономики относительно нов, и в отечественной науке еще нет единого подхода к определению кластера, эффективности кластерного развития для российских регионов.

В настоящее время экспертами описаны семь основных характеристик кластеров, на комбинации которых базируется выбор той или иной кластерной стратегии: географическая, горизонтальная, вертикальная, латеральная, технологическая, фокусная, качественная. Зарубежные и отечественные авторы определяют кластер в зависимости от целей и задач проводимых ими исследований. Поэтому к изучению трактовок кластера различными учеными необходимо подходить комплексно, что обуславливает целесообразность их систематизации и обобщения [12].

Выработка стратегии регионов может основываться на использовании кластеров, формирующих хозяйственный профиль комплекса региона. Приоритет развития подобных структур закреплен в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [13], в Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г. [14]

Деятельность по реализации основных направлений кластерной политики в Краснодарском крае связана с формированием региональных и муниципальных программ содействия экономическому развитию края на основе формирования кластеров и территорий инновационного развития, выбором и применением инструментов формирования территорий инновационного развития в процессе реализации государственных функций и предоставления государственных и муниципальных услуг, необходимостью изучения современного состояния развития кластеров в Краснодарском крае.

Обзор специальной литературы свидетельствует о том, что специалистами не выработано общего определения понятия «кластер»; с годами в публикациях появляются все более и более объемные перечни характерных черт, определяющих дан-

ное понятие, а также все более сложные и объемные типологии кластеров. В частности, последние классифицируются по географическому охвату, плотности, ширине или размаху, глубине, потенциалу роста, инновационной способности, производственной организации, механизму координации деятельности входящих в кластеры предприятий и организаций, по стадиям развития, степени использования потенциала кластеров, объекту деятельности участников кластера и многим другим признакам. Кластерное развитие позволит использовать инновационные возможности и имеющийся трудовой и финансовый потенциал.

Сегодняшние представления об экономике, ее структуре, формах управления и взаимодействия достаточно разнородны и противоречивы. Следовательно, особую актуальность приобретают разработка и практическая реализация мер по совершенствованию теоретических и методологических основ финансового обеспечения кластерного развития экономики региона.

Ссылки на источники

1. Винокурова Ю. В. Влияние кластеров на развитие территорий // Новое в экономике и управлении. – М.: МАКС Пресс, 2007. – С. 7.
2. Асанов В. С., Виноградов М. А. Проблемы управляемого развития региона посредством кластерных структур // Научная сессия МИФИ. – 2009. – С. 143.
3. Пилипенко И. В. Проведение кластерной политики в России: «Стратегия 2020»: от экономики «директив» к экономике «стимулов», 2008. – С. 12. – URL: http://www.biblio-globus.ru/docs/Annex_6.pdf12.
4. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006. – С. 20.
5. Там же. – С. 25.
6. Егорова Л. А. Концепция управления промышленной составляющей агропромышленного комплекса страны, региона и ее предприятиями: дис. ... канд. экон. наук. – Кисловодск, 2005. – С. 26.
7. Портер М. Указ. соч. – С. 206.
8. Там же. – С. 207.
9. Там же. – С. 213.
10. Воронов А. А. Оценка и менеджмент конкурентоспособности продукции. – Краснодар, 2008. – С. 55.
11. Там же. – С. 56.
12. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». – С. 156.
13. Там же.
14. Протокол от 15 февраля 2006 г. № 1 Межведомственной комиссии по научно-инновационной политике «Об утверждении Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.». – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

Каспарьянц Надежда Михайловна,

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Сущность и содержание системы пенсионного обеспечения

Аннотация. *Статья посвящена степени изученности экономических вопросов функционирования и развития пенсионной системы и трудностей при анализе проблем пенсионной системы как в теории, так и в практической работе. В статье также говорится о действующем законодательстве в Российской Федерации и структуре системы пенсионного обеспечения.*

Ключевые слова: *пенсионная система, пенсионное обеспечение, социальная защита, социальное обеспечение, негосударственное пенсионное обеспечение, пенсионное страхование, накопительные пенсионные программы.*

Современная пенсионная система оказывает огромное влияние на стабильность всей финансовой системы государства, сбалансированность федерального и

регионального бюджетов. В то же время следует отметить, что степень изученности экономических вопросов функционирования и развития пенсионной системы очень отстает от потребностей современной российской практики. Нуждается в разработке и категориально-понятийный аппарат, используемый при исследовании пенсионной системы: его полисемантичесность, неопределенность создают немалые трудности при анализе проблем пенсионной системы как в теории, так и в практической работе.

Большинство российских исследователей относят пенсионное обеспечение к системе социальной защиты населения, рассматривая его как важнейший компонент государственной социальной политики [1]. Социальная защита включает в себя систему разнообразных форм и направлений. Так, некоторые авторы выделяют следующие основные формы социальной защиты: личная материальная самозащита, общественная благотворительность, общественная солидарность, государственное социальное обеспечение и помощь, а также фирменные (предприятий) системы социальной защиты [2].

Другая группа авторов среди форм социальной защиты выделяет: социальное обеспечение, социальную помощь, социальное страхование и благотворительность [3].

В свою очередь, каждая из названных форм может быть рассмотрена применительно к защите от рисков, связанных со старостью, инвалидностью, потерей кормильца (то, что составляет суть пенсионной системы).

Вместе с тем в литературе перечисленные формы социальной защиты трактуются неоднозначно [4]. Так, вызывает споры трактовка термина «социальное обеспечение». Например, авторы учебника «Право социального обеспечения России» полагают, что «под социальным обеспечением в настоящее время следует понимать форму выражения социальной политики государства, направленной на материальное обеспечение определенных категорий граждан из средств государственного бюджета и специальных внебюджетных государственных фондов в случае наступления событий, признаваемых государством на данном этапе своего развития социально значимыми, с целью выравнивания социального положения этих граждан по сравнению с остальными членами общества» [5]. В этой дефиниции говорится только об определенной категории граждан, которые включены в систему социального обеспечения, и только в случае наступления событий, признаваемых государством социально значимыми. На наш взгляд, такая трактовка этого феномена, во-первых, не совсем ясна, поскольку в ней не обозначены сами социальные группы, попадающие в систему социального обеспечения; во-вторых, в экономической литературе уже давно устоялось понятие «социальные риски», которые и должны браться за основу при анализе видов и способов социального обеспечения.

Анализ дефиниций термина «социальное обеспечение» показал, что существуют как узкая, так и широкая его трактовки. В широкой трактовке сюда включают такие виды социального обеспечения, как медицинское, пенсионное, собственно социальное [6]. В узкой трактовке под социальным обеспечением подразумевается только выплата пенсий, пособий и социальное обслуживание [7].

Однако в каждом из названных выше вариантов среди видов социального обеспечения названо пенсионное обеспечение.

Термин «пенсионное обеспечение» является достаточно емким и включает в себя различные формы социальной защиты населения от социальных рисков, связанных с наступлением старости, инвалидностью, потерей кормильца. По меньшей мере можно также говорить о нескольких значениях термина «пенсионное обеспечение». В широком смысле «в него включаются не только обязательные и дополнительные пенсионные программы, но и другие системы, позволяющие поддерживать определенный уровень и стандарты жизни в пенсионном возрасте (например, системы здравоохранения, социального обслуживания и пр.)» [8].

Узкая трактовка термина предполагает, что из пенсионного обеспечения исключается пенсионное страхование [9]. Однако ситуация осложняется тем обстоятельством, что сами указанные понятия четко не определены, а границы между ними подвижны. Достаточно часто поднимается вопрос о параллельном и равнозначном существовании процессов, обозначенных указанными терминами, в зависимости от методов финансирования и формирования денежных фондов. При финансировании в виде прямых ассигнований из бюджета используют термин «пенсионное обеспечение», а при применении страховых методов при формировании специальных фондов – термин «пенсионное страхование» [10].

В связи с рассматриваемой темой интересен и подход, предложенный А. А. Григорьевым, Д. Н. Ермаковым, Ю. Ю. Финогеновой и другими авторами. Как пишет Ю. Ю. Финогенова, «“пенсионное обеспечение” – это понятие, охватывающее назначение и выплату всех существующих видов пенсий, а понятие “пенсионное страхование” является формой пенсионного обеспечения граждан, и данные понятия относятся как общее к частному» [11]. На наш взгляд, этот подход позволяет рассмотреть все виды пенсий в рамках пенсионной системы, соединив те, которые формируются и выплачиваются государством; работодателями через обязательное и добровольное пенсионное страхование; самими гражданами (добровольное пенсионное страхование).

Таким образом, термин «пенсионное обеспечение» рассматривается в широкой трактовке, которая включает в себя все виды пенсий, формируемых и выплачиваемых в рамках пенсионной системы, среди же его форм – государственное пенсионное обеспечение (узкая трактовка данного термина) и пенсионное страхование (обязательное и добровольное). Именно в таком аспекте данный термин и будет использоваться в исследовании в дальнейшем применительно к региональной системе пенсионного обеспечения.

По отношению к Российской Федерации, исходя из ее действующего законодательства, можно говорить о следующей трехуровневой структуре системы пенсионного обеспечения: 1) государственное пенсионное обеспечение (его финансирование осуществляется за счет федерального бюджета). Это социальные пенсии для отдельных категорий граждан, которые не приобрели права на пенсию по обязательному пенсионному страхованию, или тех, кто имеет право на государственное обеспечение по Федеральному закону от 15 декабря 2001 года №166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» [12]; 2) обязательное пенсионное страхование (его финансирование осуществляется за счет страховых взносов работодателей, перечисляемых в Пенсионный фонд Российской Федерации, а также дотаций из бюджета). В этой системе выплачиваются трудовая пенсия по старости или инвалидности (в составе базовой, страховой и накопительной частей) и трудовая пенсия по случаю потери кормильца (в составе базовой и страховой частей); 3) негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение (страхование). За счет него выплачиваются негосударственные пенсии в рамках договоров с негосударственными пенсионными фондами (иными институтами), финансируемые за счет взносов работодателей и работников в свою пользу и дохода, полученного от инвестирования данных средств.

Негосударственное пенсионное обеспечение (страхование) в национальной пенсионной системе рассматривается как дополнительное по отношению к государственному и может осуществляться как в форме дополнительных профессиональных пенсионных систем отдельных организаций, отраслей экономики либо территорий, так и в форме личного пенсионного страхования граждан, производящих накопление средств на свое дополнительное пенсионное обеспечение в страховых компаниях, банках или пенсионных фондах (а также иных организационных формах: например, на основе

прямого финансирования в самоуправляемых фондах, специализированных резервах в балансе предприятий, на базе трастовой собственности) [13].

Некоторые авторы считают, что применение термина «негосударственное пенсионное обеспечение» в отношении основной деятельности негосударственных пенсионных фондов (выплаты дополнительных пенсий), деятельности страховых компаний (в случае тех или иных форм пенсионного страхования) не вполне обосновано, так как организация негосударственного пенсионного обеспечения происходит на страховых принципах. Поэтому корректнее было бы назвать это системой негосударственного пенсионного страхования [14]. На наш взгляд, допустимо употребление обоих понятий, если исходить из того, что «пенсионное обеспечение» – это родовое понятие, а «пенсионное страхование» – понятие, отражающее одну из форм пенсионного обеспечения.

В теоретико-методологическом аспекте важно и раскрытие соотношения понятий «негосударственное пенсионное обеспечение» и «обязательное пенсионное обеспечение». Другими словами, включаются ли обязательные формы пенсионного обеспечения в систему негосударственного пенсионного обеспечения?

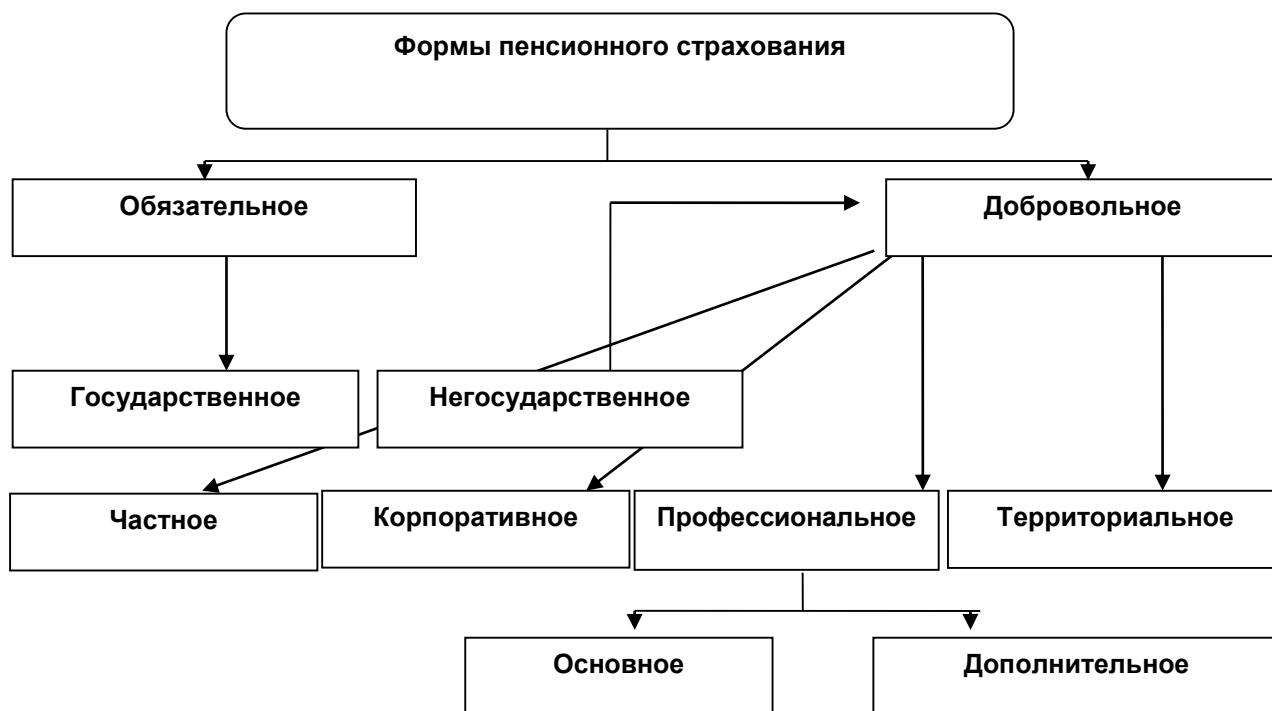
Решение указанного вопроса имеет не только теоретико-познавательный, но и практический интерес. Так, в связи с возможностью участия российских негосударственных пенсионных фондов в обязательном пенсионном страховании возникает вопрос о включении данного вида страхования в состав негосударственного пенсионного обеспечения. Несмотря на юридические аспекты перехода права собственности на средства пенсионных накоплений от государства к негосударственным пенсионным фондам, обязательное пенсионное страхование в данном случае является составной частью государственного пенсионного страхования, где в качестве страховщика выступает частный институт – негосударственный пенсионный фонд. Тем не менее вопрос о праве собственности на пенсионные резервы и накопления является дискуссионным и оказывает влияние на неоднозначность не только в трактовке понятийного словаря в сфере пенсионного обеспечения, но в области налоговой политики.

Так, в Федеральном законе от 15 декабря 2001 года №167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» [15] в ст. 3 устанавливается, что обязательное пенсионное страхование – система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица), получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения. При такой трактовке здесь заложено определенное противоречие: по организационно-правовой форме обязательное пенсионное страхование относится к государственному, но если проанализировать источники финансирования данного вида страхования, то их основу составляют обязательные платежи, уплачиваемые работодателями, поэтому его можно отнести к негосударственному. Вместе с тем по действующему законодательству обязательное пенсионное страхование относится к государственному.

Общая структура форм пенсионного страхования представлена на рисунке.

Организация и управление пенсионным обеспечением является важнейшей частью социальной функции государства, реализуемой в его социальной политике. Вместе с тем возможны разные варианты формирования и проведения данной политики в сфере пенсионного обеспечения.

Так, анализ современных пенсионных систем позволяет выделить несколько разновидностей их теоретико-методологических оснований: это доктрина либерализма, трансформировавшаяся на рубеже XIX–XX веков в социальный либерализм, который в отличие от классического либерализма допускал участие государства в социальной сфере; этатизм, исходящий из превалирующей роли государства в названной сфере и также модернизированный в XX веке в более мягкий вариант участия государства в разработке и проведении социальной политики (дирижизм, модели «третьего пути» и пр.).



Формы пенсионного страхования

Несмотря на обилие теорий в экономической науке, так или иначе затрагивающих роль государства в социально-экономической сфере в условиях рынка, все их можно свести к двум основным подходам: подход, идущий от разработок А. Смита и строящийся на принципах невмешательства государства в регулирование рыночного хозяйства и социальной сферы – принципе “laissez faire”, «невидимой руки», которая подталкивает частных производителей к действию на общее благо, принципе саморегулирования рыночного механизма; и подход, предполагавший активную роль государства в развитии экономической и социальной сфер (что было четко зафиксировано в концепции, разработанной Дж. Кейнсом).

И в настоящее время теоретики экономической науки так или иначе возвращаются к названным идеям, стремясь приспособить их к современным реалиям. Например, идеи А. Смита мы находим в концепции Р. Коуза, утверждающего, что «прямое правительственное регулирование не всегда дает лучшие результаты, чем предоставление проблемы на волю рынка или фирмы» [16]. О минимизации роли государства в общественной жизни говорил и Ф. Хайек [17].

К этим теоретико-методологическим концепциям следует добавить и те из них, в которых были переосмыслены подходы к человеку в условиях рынка (концепция человеческого капитала Г. Беккера и др.); роли социальной сферы в общественном производстве (модель взаимодействия экономических и социальных переменных Г. Мюрдаля и пр.).

На базе этих теоретико-методологических концепций в большинстве развитых стран сложилась модель социально ориентированного государства. Именно на это государство была возложена функция по созданию условий для удовлетворения на достаточном уровне комплекса наиболее значимых потребностей всего населения, в том числе и касающихся вопросов пенсионного обеспечения. Интересно отметить, что сама специфика социальной политики развитых западноевропейских государств в тот или иной исторический период отражала положения распространенной на тот момент теории.

Так, в первой трети XX века на базе кейнсианства формируется концепция этатизма, которая объединяет разнородные по своему социально-экономическому содержанию теории, но в которой доминирует тезис об активном использовании рычагов государства в экономической и социальной сферах жизни общества. В ряде стран (США, Великобритания и пр.) именно этатизм в 1950–1970 годах как теоретико-методологический каркас брался за основу формирования экономической и социальной политики. Следует отметить, что этатизм предполагал развертывание государственных социальных программ. Но именно это и привело к тому, что к концу 1970-х годов бюджеты ведущих государств Запада не выдержали огромных социальных расходов, да и само население этих стран было заражено настроениями иждивенчества.

Критики этатизма справедливо указывали на ряд уязвимых положений этого учения, а именно: допущение дефицита государственного бюджета в целях увеличения государственного спроса, покрытие данного дефицита с помощью займов и печатания денег, что неминуемо вело к росту инфляции; введение высокой ставки налогов для увеличения государственных доходов, что подрывало материальную заинтересованность и работников, и работодателей в увеличении зарплаток и повышении размеров прибыли.

На смену идеям этатизма пришли идеи неолиберализма, который был представлен к тому времени тремя школами: чикагской (М. Фридмен), лондонской (Ф. Хайек) и фрайбургской (В. Ойкен). Несмотря на некоторые различия в концепциях представителей данных школ (всех их объединяет общность методологии, а не концептуальные положения), все они исходили из признания и необходимости обеспечения наибольшей свободы хозяйствующим субъектам не только в экономике, но и в социальной сфере. Конкретно в социальной политике это выражалось, например, в мерах стимулирования развития частных пенсионных схем. Именно негосударственное пенсионное обеспечение должно было сыграть, по замыслу этих теоретиков, ведущую роль в пенсионной системе ведущих стран. Вместе с тем сторонники концепции неолиберализма осознавали, что государство не может уйти из социальной сферы. Тем самым его роль здесь хотя и ограничивалась, но признавалась. Полезно проводить различие между теоретическими концепциями и практическими решениями. Теории и практика корреспондируют, но не совпадают. К примеру, концепции германских неолибералов В. Ойкена, В. Репке и социальная политика Г. Шредера, Г. Коля далеко не однозначны, хотя и считалось, что в то время правящие круги Германии следуют курсу неолибералов. Однако в качестве антиинфляционных мер, к примеру, М. Фридмен – один из теоретиков теории либерального государства – предложил не только жестко ограничить выдачу кредитов, сократить печатание денег, но и уменьшить социальные программы, пересмотреть систему государственного пенсионного обеспечения [18].

В дальнейшем возникший «социальный либерализм» уже допускал активное участие государства именно в социальной сфере. В связи с этим интересны идеи немецкого экономиста В. Ойкена. Его теория экономических порядков явилась методологической основой «социального рыночного хозяйства», установленного в Германии в послевоенный период, выступает ориентиром социальной политики, в том числе в сфере пенсионного обеспечения и в настоящий период.

Однако со временем ни кейнсианство, даже в его современных формах, ни модернизированный неолиберализм не устраивали ни теоретиков экономической науки, ни практиков, реализующих социальную политику. Витала идея переосмысления прежних представлений. И П. Самуэльсон успешно реализовал такое переосмысление в своих теоретических разработках, положив начало школе «великого неоклассического синтеза» [19].

Подход Самуэльсона базировался на следующих принципах: государственное регулирование в полной мере должно применяться там, где речь идет о наиболее

полном удовлетворении публичных интересов (прежде всего в социальной сфере, в том числе и в пенсионном обеспечении); для удовлетворения частных запросов должно использоваться рыночное саморегулирование, государство здесь создает лишь долгосрочные правила игры; с помощью регулирующих сил рынка и государственного регулирования возможно достижение макроэкономической сбалансированности спроса и предложения.

Целый ряд стран выбрал именно такой подход, выстроив на нем модель социальной политики, хотя данная модель была конкретизирована к условиям той страны, где она применялась (так, в каких-то странах роль государства была минимизирована, как в США, в других – рассматривалась в качестве максимально допустимой в рамках смешанной модели, например в Швеции).

Анализируя экономические теории, касающиеся развития социальной сферы, следует обратить внимание, что все они так или иначе решают вопрос о роли государства в данной сфере. Наглядным воплощением разной роли государства в пенсионном обеспечении в мировой практике выступают модели О. Бисмарка и У. Бевериджа [20]. Роль государства минимизируется в первой из названных моделей и максимально увеличивается во второй.

По-разному в данных моделях трактуется и сама пенсия. Пенсия, по Бевериджу, это компенсация работнику утраченного заработка, обеспечивающая в старости защиту от бедности, гарантирующая уровень дохода, рассчитанного на основе прожиточного минимума в стране. Речь идет о пенсии, полученной в системе государственных гарантий.

Согласно Бисмарку, пенсия в системе обязательного пенсионного страхования – это отложенная часть заработной платы работника, она гарантирует ему уровень жизни, рассчитанный на основе уплаченных работодателем (совместно с работником) страховых взносов из фонда оплаты труда и продолжительности страхового стажа застрахованного лица.

В российском законодательстве трудовая пенсия трактуется как «ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений, утраченных ими в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие старости или инвалидности, а нетрудоспособным членам семьи застрахованных лиц – заработной платы и иных выплат и вознаграждений кормильца, утраченных в связи со смертью этих застрахованных лиц» [21]. Такой подход к трактовке пенсии исходит более из модели Бевериджа, когда пенсия выступает именно как компенсация утраченного заработка. Однако двойственность экономической и финансовой сущности пенсионной системы России – два основных канала ее финансирования – бюджетные средства и страховые взносы (например, наличие базовой части трудовой пенсии приближает данную систему к модели Бевериджа и одновременно страховые принципы формирования страховой части трудовой пенсии сближают эту модель пенсионной системы с моделью Бисмарка) – предполагает необходимость соединения двух названных выше трактовок пенсии.

Целью пенсионного обеспечения выступает защита лиц от рисков необеспеченности в старости, наступления инвалидности и в случае потери кормильца. Сущность категории «пенсионное обеспечение» проявляется в ее функциях. В экономической литературе функции пенсионного обеспечения практически не анализируются, несмотря на то, что они являются важным элементом теоретического исследования данной категории экономических отношений.

Экономические функции заключаются в замещении временно или постоянно утраченных доходов лиц при наступлении названных выше случаев; в распределении части доходов работающего населения через страховые взносы, а также бюджетных средств на выплату пенсий нынешним пенсионерам. Экономической особенностью пенсионного обеспечения является то, что оно оказывает существенное вли-

яние на процесс воспроизводства рабочей силы. Здесь мы вправе рассматривать его как экономическую категорию, влияющую как на процесс воспроизводства совокупной рабочей силы, так и на общественное воспроизводство в целом. Эффективная современная система пенсионного обеспечения должна наглядно демонстрировать связь между доходами работающих и последующими размерами их пенсий. В процессе расширенного воспроизводства пенсионное обеспечение функционирует как реальная общественная потребность.

Социальная функция предусматривает обеспечение достойного уровня жизни пенсионерам. Кроме того, данная функция предполагает разрешение противоречий, с одной стороны, между работающими и неработающими членами общества, а с другой – между молодым и пожилым поколениями. В этом аспекте пенсионное обеспечение направлено на согласование экономических интересов между нетрудоспособными членами общества и той частью общества, которая создает материальные блага.

Политическая функция предполагает выполнение гарантированных норм социальной защиты; поддержание социальной стабильности в обществе; обеспечение единства и согласия общества, с одной стороны, и действующей власти – с другой.

Таким образом, пенсионное обеспечение как экономическая категория включает в себя совокупность экономических отношений по поводу:

- перераспределения части национального дохода в целях обеспечения регулярных денежных выплат, предоставляемых гражданам при достижении определенного возраста, наступления инвалидности, в случае потери кормильца, а также за выслугу лет и особые заслуги перед государством;

- распределения экономических последствий социальных рисков в случаях наступления старости, инвалидности, потери кормильца между всеми участниками трудовой деятельности путем индивидуально-коллективного резервирования части своих текущих доходов (заработной платы) с помощью страховых и государственных механизмов управления и контроля.

Наиболее типичными видами пенсионного обеспечения являются [22]:

- системы универсальных пособий (выплачиваются государством за счет налоговых поступлений в фиксированном и одинаковом для всех получателей размере);

- системы социальной помощи (предоставляются только строго ограниченным категориям граждан, которые не располагают достаточными материальными средствами для удовлетворения жизненно важных потребностей, финансируются из государственного или местных бюджетов);

- системы социального страхования (пенсии по старости и иные пособия предоставляются лицам на основе данных об уплате взносов за весь период их трудовой жизни; принципы и основные положения функционирования таких систем задаются государством);

- обязательные накопительные пенсионные программы (обязательные накопительные пенсионные программы, активами которых управляют частные финансовые структуры; провидентные фонды, которые являются накопительными программами и управляются государственными структурами);

- негосударственные дополнительные (частные) пенсионные системы (дополнительные профессиональные пенсионные системы – отраслевые или корпоративные и индивидуальные пенсионные программы; для получения налоговых льгот и иных преференций эти программы должны отвечать целому ряду критериев, установленных законодательством).

Ссылки на источники

1. Роик В. Д. Пенсионная система России: история, проблемы и пути совершенствования. – М., 2007. – С. 116; Право социального обеспечения России / отв. ред. К. Н. Гусов. – М., 2008. – С. 209.
2. Роик В. Д. Указ. соч. – С. 116; Право социального обеспечения России. – С. 88–90.

3. Павлюченко В. Г. Социальное страхование. – М., 2007. – С. 28.
4. См.: Дегтярев Г. П. Реформирование пенсионной системы России: институциональный анализ: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2006; Каминский П. Л., Павлюченко В. Г., Хмелевская С. А. Социальное страхование: теория и практика. – М., 2003; Павлюченко В. Г. Указ. соч.; Якушев Л. П. Социальная защита. – М., 1998 и др.
5. Право социального обеспечения России. – С. 11.
6. Батыгин К. С. Развитие основных форм социального обеспечения в свете новой Конституции СССР // Советское государство и право. – 1979. – № 3. – С.19–23.
7. Шайхатдинов В. Ш. Теоретические проблемы советского права социального обеспечения. – Свердловск, 1986. – С. 5–26.
8. Роик В. Д. Указ. соч. – С. 116.
9. Каминский П. Л., Павлюченко В. Г., Хмелевская С. А. Указ. соч.; Соловьев А. К. Финансовая система обязательного пенсионного страхования в России. – М., 2003.
10. Павлюченко В. Г. Указ. соч.
11. Финогенова Ю. Ю. Пенсионное страхование. – М., 2003.
12. Федеральный закон от 15 декабря 2001 года №166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» // Федеральный закон Российской Федерации от 15 декабря 2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» (действующая редакция). – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». – 2010. – 1 окт.
13. Аранжереев М. М. Негосударственные пенсионные фонды в системе пенсионного обеспечения России. – М., 2009. – С. 21–22.
14. Кокорев Р. А. Негосударственные пенсионные фонды: болевые точки и возможности роста // Аналитический вестник (издание Аналитического управления Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации). – 2006. – № 11(289). – С. 45; Семенов В. В. Как получить вторую пенсию в Российской Федерации. – М., 2007. – С. 84.
15. Федеральный закон Российской Федерации от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» (действующая редакция). – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». – 2010. – 1 окт.
16. Коуз Р. Природа фирмы // Теория фирмы. – СПб., 1995. – С. 33.
17. Хайек Ф. Судьбы либерализма в XX веке. – М., 2009.
18. Фридмен М. Экономическая теория: хрестоматия. – М., 1995. – С. 183–195.
19. Самуэльсон П. Экономика: вводный курс. – М., 1993.
20. Роик В. Д., Степанов Б. Г., Эченикэ Е. В. Зарубежный опыт организации и модернизации пенсионных систем: уроки для России. – М., 2007. – С. 19–25.
21. Федеральный закон Российской Федерации от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» (действующая редакция). – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». – 2010. – 1 окт.
22. Роик В. Д. Указ. соч. – С. 118–120.

Киноян Оксана Владимировна,

кандидат политических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Особенности политической мобилизации этнических групп в современной России

Аннотация. *Сегодня Россия столкнулась с задачами проведения полноценной модернизации, которые для неё критически совпали с проблемой её интеграции в мировое сообщество в условиях уже нового феномена глобализации. Поэтому в условиях начавшейся реальной модернизации общества, коллективистски ориентированные этнические группы РФ оказались в состоянии кризиса этничности, прореагировав на ощущаемую угрозу своим этническим идентичностям повышением межэтнической напряженности и усилением внутригруппового единства. В условиях роста межэтнической напряженности диспропорция в демографическом составе республик и неравнозначность в положении этнических групп в системе «власти-подчинения» ведут к тому, что этнические меньшинства начинают все в большей степени ощущать себя притесненными. Они нуждаются в социальной, правовой и политической защите.*

Ключевые слова: *нация-государство, этнонационализм, этническая идентичность, горизонтализация, титульность, внутриэтническая консолидация, разнотатусные этнические группы.*

Совокупность переменных факторов среды, с импульсами которой вступают во взаимодействие константные компоненты этничности, образуют целостный механизм политизации этнической идентичности. Построение системы переменных факторов предполагает их рассмотрение как многоуровневого образования.

Нация, конституируя государство, тем самым создает в его лице эффективнейшее средство и собственного строительства, строительства культурной гомогенности. Алексис де Токвиль писал, что до Французской революции 1798 года вероятная гомогенность населения Франции была разделена на множество определенных компонентов, маленьких самодостаточных частиц, каждая из которых «бдительно» отслеживала свои интересы и не принимала никакого участия в жизни более крупного сообщества. Только около 50% населения говорило на французском языке, а остальная часть – на множестве локальных диалектов, на которых говорили преимущественно простые люди, проживавшие на периферии. В Италии ко времени ее объединения в 1880 году мизерный процент населения говорил на стандартном итальянском языке (Welsh, 1993:65) [1]. Иными словами, историческая логика «нациестроительства» выражалась формулой: «Политическая элита конституирует государство, а затем государство создает нацию».

Создание нации предполагало не только достижение культурной гомогенности населения, но и формирование национальной идентичности в виде конструирующихся границ, в пределах которых должно было выкристаллизироваться устойчивое чувство национального отличия. Легитимность суверенного государства должна была основываться не только на формально-правовых идеях, но, что особенно важно, на появившейся эмоциональной связи. С этой целью государство облакало себя в национально-политическую карнавализованную символику.

Важнейшим и практически незаменимым средством периода рождения «нациегосударств» была война. Как заметил Чарльз Тилли, «война создает государство, а государство создает войну, и оба они создают национализм». Международная вооруженная реакция против Французской революции породила небывалый подъем мобилизационной активности населения, выразившейся во взрыве национального самосознания, вдохновленного идеей защиты революционного государства. То же самое можно сказать о создании итальянского государства (Snyder, 1993:14) [2]. Начавшаяся в 1914 году война России с «Тройственным союзом» вызвала небывалую в стране эйфорию и политическую мобилизацию. Панславистская идея политически мобилизовала все общество, сплотила людей вокруг монархии, породив небывалые формы национализма.

Однако то, что являлось естественным в исторический период рождения современных государств, стало весьма проблематичным в условиях развернувшихся процессов глобализации. Сегодня её угроза направлена одновременно как на суверенитет государства – основу её власти, так и на иллюзию культурной однородности нации (Penrose, 1993:18) [3]. Постиндустриальное общество, утверждение политического и культурного плюрализма вывели на арену общественной жизни новый параметр социокультурного и политического бытия современных обществ. Это феномен «движения многообразия». Социально-политическая и культурная активизация социальных меньшинств, в том числе и этнических, стала ответной реакцией не только на углубляющиеся процессы демократизации, но и на процессы унификации и стандартизации индивидуального бытия человека. Многообразие становится реальностью и наряду с процессами глобализации, бросившими вызов «нациегосударству» извне, продуцирует процессы фрагментации изнутри, снижая тем самым контроль государства над собственными делами.

В связи с этим, как нам представляется, в особо критическом положении оказалась Российская Федерация. Будучи не подготовленным ни интеллектуально, ни политически и организационно, государство российское, встав перед проблемой «нации-строительства», обнаружило, что испробованные историей проекты строительства наций в новых условиях, в условиях вторичных исторических феноменов, не работают. Политическая власть страны оказалась не готова принять вызов феномена глобализации и найти иные средства построения российской нации. Отсутствие на протяжении 15 лет российских реформ ясной доктрины национального строительства очевидное тому подтверждение.

Второй группой переменных факторов среды, способных вызвать процессы политизации этнической идентичности, являются макроструктурные изменения социальной системы. Здесь речь идет прежде всего об общественных изменениях, вызванных осуществлением различных проектов модернизации.

Согласно теории модернизации, политизированная этническая идентичность как одна из разновидностей националистической идеологии и социального движения принадлежит к «домодернистским» и «дорационалистским» формам мышления и политического участия. Поскольку этнонационализм и этническая идентичность связаны с эмоциональными и отчасти примордиальными элементами социальной идентификации и социальных связей, постольку они объективно вступают в противоречие с новой системой элементов, на которой строятся иные формы структуры социальной идентичности и лояльности. Процессы модернизации означают помимо прочего модернизацию (т. е. рационализацию) индивидуальной и социальной идентификации и восприятия групповой идентичности. Модернистское мышление означает приоритет рационального интереса, а также преимущество скорее культурной, чем эмоциональной идентичности. Однако модернизация не означает ослабления примордиальных связей и тотальной «холодной» рационализации человеческого мышления. Напротив, в процессе своего развития модернизация на время может привести к актуализации этнической идентичности, которая в данном случае выступает своеобразной психологической нишей, обеспечивающей необходимое для каждого человека ощущение собственной безопасности перед лицом критических трансформаций.

В процессе модернизации этнонациональная интеграция требует значительной социальной мобильности. Однако первоначально эта мобильность создает значительное напряжение между людьми и группами, которые до этого находились в изоляции. Социальная мобильность разрывает эту изоляцию, может сопровождаться чувством беспокойства и подвергать риску традиционные индивидуальные и групповые ценности и элементы групповой идентичности.

Возрастающая социальная мобильность обеспечивает не только социальную (национальную) интеграцию; одновременно она ломает старые локальные и региональные барьеры, ценности и образы жизни. Малые социальные группы начинают чувствовать, что они теряют свою идентичность. Во всех индустриальных обществах расширенная социальная мобильность ускоряется растущей интеграцией и ростом качества жизни.

Но социальная и пространственная мобильность создает более реальные и более постоянные причины для будущих этнорегиональных конфликтов. Она создает то, что Липхарт назвал «горизонтализацией» вертикальных этнических групп. Горизонтализация означает этническую стратификацию, которая возникает в процессе миграции этнической группы на территорию, занятую и воспринимаемую как собственная другой этнической группы. Появившаяся группа обычно становится либо доминирующей, либо подчиненной. Члены этой группы никогда не распространяются пропорционально среди местного населения. Подобный феномен наблюдается во многих регионах: в Корсике во Франции, Силезии в Польше (Babiriski, 1995) [4].

В условиях России, как известно, модернизация, начавшаяся в дооктябрьский период и продолженная в годы советской власти, оказалась реализованной лишь в технико-экономическом плане. Огромная индустриальная держава, прошедшая период модернизации, не завершила её в политическом и социокультурном отношении. Модернизация в её классическом варианте должна была привести не только к построению современной индустрии, но и формированию гражданского общества, политической демократии, политического и культурного плюрализма. Именно по этой причине, несмотря на процессы гомогенизации и создания советской общегражданской идентичности, социокультурные размерности, этнические образы, составляющие социально-психологический уровень структуры этнической идентичности народов Советского Союза, оказались практически нетронутыми. Советская власть за годы своего существования не изменила и не стремилась изменить коллективистские установки и авторитарные модели мышления народов Северного Кавказа. И идеологически, и психологически, возможно, кроме этнических групп вайнахов (чеченцев и ингушей), народы Северного Кавказа приняли авторитарно-тоталитарную модель политической власти в стране как идентичную коллективистско-авторитарному духу своих идентичностей.

Сегодня Россия столкнулась с задачами проведения полноценной модернизации, которые для неё критически совпали с проблемой её интеграции в мировое сообщество в условиях уже нового феномена глобализации. Поэтому в условиях начавшейся реальной модернизации общества коллективистски ориентированные этнические группы РФ оказались в состоянии кризиса этничности, прореагировав на ощущаемую угрозу своим этническим идентичностям повышением межэтнической напряженности и усилением внутригруппового единства.

В нынешних условиях по причине того, что государство оказалось неспособным минимизировать социальные издержки модернизации и взять под контроль процессы перераспределения, стало возможным естественное в таких условиях и подтвержденное практикой других стран, прошедших путь модернизации, обострение борьбы этнических элит, столкнувшихся в глобальном переделе собственности и власти.

Этнические элиты, или «этнические антрепренеры», как назвал их американский политолог Дж. Ротшильд, становятся главными политическими факторами в этой борьбе. Истоки их потенциальных возможностей автор фундаментального труда «Этнополитика» видит в неравномерности «модернизации», которую испытывают современные (модернизированные) и переходные (модернизирующиеся) общества. Эта «модернизация», с одной стороны, вроде бы и способствует усилению социальной мобильности, но с другой – часто поддерживает и усиливает неравенство между группами, одновременно подрывая оправдание кажущейся неизбежности такого неравенства. «В результате, – приходит к выводу Дж. Ротшильд, – в современных и переходных обществах, в отличие от традиционных, политизированная этничность стала решающим принципом политического оправдания и осуждения систем, государств, режимов и правительств. Одновременно она предстала в качестве эффективного инструмента внедрения мирских интересов в общественную конкуренцию за власть, статус и благосостояние» (Rothschild, 1981:2) [5].

Таким образом, политизированная этничность, по Дж. Ротшильду, есть специфическая реакция этнической идентичности группы на структурные изменения, вызываемые макроуровневыми процессами трансформации общества. При этом чрезвычайно важно учитывать то обстоятельство, что подобная стратегия этничности, реагирующая на характер общественных перемен процессами внутригрупповой консолидации, является реакцией не столько на трудности адаптивного характера, сколько, как мы считаем, на изменения конфигурации межэтнического взаимодействия. Социальная мобильность, вызываемая процессами структурных перемен, по определению, предоставляет равные (внеэтнические) возможности для радикально-

го изменения своего социально-институционального статуса в системе межэтнических отношений. Поэтому феномен политизированной этнической идентичности и последующая стратегия политической борьбы могут рассматриваться как снятие определенных, сложившихся ранее социально-политических препятствий и закрепление через систему перераспределения политико-властных полномочий нового экономического и социально-политического статуса этнической группы.

На региональном уровне процессы модернизации, как, например, в Карачаево-Черкесии, могут служить яркой тому иллюстрацией. Карачаевцы, в силу особенностей своей этнической идентичности, в этих условиях оказались более подготовлены к принятию новых социальных реалий и продемонстрировали более высокую социальную мобильность и приспособляемость. В отличие от этатистских установок группового сознания русского населения, карачаевцы, выработавшие установку полагаться на собственную индивидуальную мобильность, в этих условиях объективно выступили завуалированным источником межэтнической напряженности.

Оценка политизированной этничности, предложенная профессором Л. М. Дробижевой, как рецидивирующего традиционализма, препятствующего модернизации (Дробижева, 1994в:12) [6], отражает лишь одну из возможных сторон этого сложного и неоднозначного явления. Такая аксиологическая нагрузка, как нам представляется, затрудняет понимание кризисных процессов этнической идентичности, пытающейся в условиях стремительных социальных перемен найти эффективные способы адаптации. Одним из таких способов может стать этнополитическое движение, которое не столько стремится препятствовать процессам модернизации, сколько обратить внимание на её деструктивное воздействие на внутренний мир этнической общности. Особенно, как мы полагаем, подобная постановка вопроса актуальна в России, где процессы системной трансформации по причине политической и организационной неэффективности центральной власти оказались вне сферы социального управления.

К макроструктурным изменениям политического характера, обуславливающим процессы этнополитической мобилизации, как в условиях продвинутых обществ, так и в условиях российской действительности, следует отнести процессы демократизации.

В отличие от прежнего режима, когда безобидное проявление гордости за свой народ могло в лучшем случае стоить человеку ярлыка националиста, а в худшем – стать объектом всевозможных преследований, в нынешней «демократизировавшейся» действительности разнузданный и оскорбительный национализм принимается как само собой разумеющийся факт. Неограниченная свобода нецивилизованных форм политического участия, подчас сопряженная с прямым нарушением закона, создает «благоприятные» условия для радикализации процессов политизации этнической идентичности.

Общепринятым в исследованиях феномена политизированной этничности является признание политической и организационной неэффективности федерального центра полиэтничного государства, зачастую играющего в этноконфликтных ситуациях собственную игру, воображение которой не выходит за рамки древнеримской формулы «Разделяй и властвуй». Межэтническая напряженность в Карачаево-Черкесии в ходе выборов главы республики 1999 года могла бы избежать угрожающих масштабов, если бы федеральный центр занял продуманную, взвешенную и объективную позицию.

Различные этнические движения и националистические идеологии, политически мобилирующие этническую идентичность и на её основе приводящие в действие механизмы внутриэтнической консолидации, неизбежно оказываются в конфронтационном взаимодействии с государством, а в широком политологическом смысле – с политическим режимом полиэтничного общества. В этом взаимодействии вслед за Ф. Бартом можно выделить несколько аспектов, существенных для понимания этнополитических моделей развития.

Во-первых, как полагает Ф. Барт, важно осознавать, что современное государство обеспечивает громадное поле общественных благ, которые оно может распределить среди различных категорий лиц или оставить открытыми для конкуренции. Это ресурсы другого рода, неподвластные анализу в терминах нормальных экологических процессов, тем не менее, они подвержены регулированию и властному распределению государством.

Во-вторых, государство по определению непосредственно взаимодействует с группами и категориями людей, регулируя их жизнь и деятельность. При этом часто приходится наблюдать появление новых организационных групп, домогающихся прав и доступа к властным ресурсам в рамках этого государства. Зачастую государство в силу свойственной ему административной тупости само способствуют сплочению людей в тесные ассоциации как ответ на появление «политического фаворитизма». Ценные ресурсы полиэтничного общества могут произвольно распределяться или отрицаться бюрократическим произволом, противопоставляя друг другу конкурирующие этнические группы. Таким образом, современные государства часто сами способствуют актуализации существенных этнических различий внутри поля непрерывных процессов культурного развития. Каждый тип групп, соответственно, рассматривается враждебным к таким государственным структурам (Barth, 1994:20) [7].

В-третьих, политическая мобилизация этнических групп становится в высшей степени возможной и успешной в тех условиях, когда политико-правовые, идеологические и социально-экономические факторы не привели еще к институционализации механизма, обеспечивающего преемственность политического режима. Это касается прежде всего нынешней российской политической действительности. Политический режим, который озабочен проблемой самосохранения, естественно, будет использовать любую политическую ситуацию, в том числе и этнополитическую, в сугубо конъюнктурных целях. В этой ситуации значительно возрастают шансы тех этнических элит, которые оказываются способными эффективно использовать интересы политического центра в собственной политической игре и умело сочетать их в реализации своих целей. Данная конфигурация политических интересов ярко высветила свое содержание в эскалации межэтнического противостояния в Карачаево-Черкесии в ходе выборов главы этого региона.

К переменным факторам мезоуровня среды системы этнической идентичности относятся особенности этнонациональной структуры полиэтничного общества.

Под этнонациональной структурой мы понимаем совокупность вертикально-горизонтальных связей, отношений и способов взаимодействия этнических групп в условиях полиэтничного общества. В стратифицированном обществе этнонациональная структура обладает двумя существенными измерениями. Это, прежде всего, структура межэтнических отношений на макроуровне полиэтничного образования. Такая структура отражает общую картину взаимодействующих между собой групп в пределах всего социума. На мезоуровне этнонациональная структура описывает региональные особенности (исторические, социально-статусные, политические, социокультурные и т. д.) характера и способов взаимодействия этнических групп между собой. Так, например, этнонациональная структура Карачаево-Черкесии представляет собой устоявшуюся на протяжении длительного исторического времени совокупность межэтнических отношений пяти этнических групп: русских, карачаевцев, черкесов, абазин и ногайцев. Этнические идентичности этих народов, в частности когнитивно-перцептивные модели восприятия, этнические образы и социокультурные размерности (психологические универсалии), несут в себе отпечатки именно этих взаимодействующих групп республики. Несут в себе этнические идентичности также и груз исторических обид и этнических предрассудков, которые дали о себе знать в актуализированной (вызванной) форме в ходе политизации этничности карачаевцев летом этого года. Данная структура межэтнических отношений может быть понята

как «горизонтальная». Однако для понимания феномена политизированной этнической идентичности важен другой аспект этнонациональной структуры, её «вертикальный» срез.

Вертикальное измерение этнонациональной структуры отражает прежде всего сложившиеся отношения между этническими группами в системе «власти – подчинения». Другим аспектом модели этнонациональной структуры является соотношение «демографических сил» этнических групп.

Рассмотрим оба этих аспекта этнонациональной структуры и возможные проявления их взаимодействия в плане анализируемой темы. В связи с этим нам бы хотелось высказать ряд соображений, связанных с понятиями «большинство»/«меньшинство», «титულიность»/«нетитულიные народы», «низкостатусная»/«высокостатусная группа».

Связывая рост потребности в этнической идентичности с усилением стремления членов группы к повышению своего статуса, Г. Солдатова называет и раскрывает содержание основных переменных этносоциального статуса: демографической силы, политических и социальных возможностей по защите интересов ее членов (Солдатова, 1998:35) [8]. «Понятие демографической силы воплощается в категориях “большинства” и “меньшинства”, а политико-правовой аспект межэтнических отношений – в категориях “титულიность” и “нетитულიность”. Численное превосходство на территории проживания, как правило, формирует ощущение своей значимости, рождает чувство гордости и защищенности» [9].

Однако в западных этнополитических исследованиях под переменной «демографического статуса» этнической группы понимаются не только количественные показатели группы, но и этнокультурно обусловленные механизмы популяционного воспроизводства. Особое место в изучении демографического статуса уделяется совокупности факторов, обеспечивающих количественное воспроизводство. В свою очередь, понятия «этническое большинство» и «этническое меньшинство» связываются многими авторами и разделяются нами в данной работе с характером политико-властных полномочий, распределенных между этническими группами и закрепленных политико-правовыми нормами в существующей политической системе. Таким образом, теоретически и практически граница между «большинством» и «меньшинством» пролегает между этническими группами не по количественным переменным, а в сфере переменных политических характера. То, что концептуализирует автор «Психологии межэтнической напряженности» в дихотомии «титულიность – нетитულიность», скорее соответствует содержанию понятий «большинство – меньшинство». Так, например, казахи в Республике Казахстан численно составляют не более 38%, однако по социально-политическому статусу фактически являются «этническим большинством», так как почти абсолютно доминируют в политической сфере общественных отношений. Есть и другой аспект, методологически ограничивающий операционализацию категорий «титულიность» – «нетитულიность». Как определить титульность этнических групп в республиках, этнонациональная структура которых содержит пять этнических субъектов социального взаимодействия, как это имеет место в Карачаево-Черкесии?

Следует также заметить, что факт количественного превосходства одной этнической группы над другой автоматически не всегда и не везде ведет к формированию ощущения значимости, гордости и безопасности. Карачаевцы и русские в Карачаево-Черкесии всегда по понятию демографической силы занимали ведущие позиции в социально-этнической структуре республики. Тем не менее субъективные самооценки обеих групп, правда, в силу разных и известных причин не были адекватны их количественному статусу.

Политизация этнической идентичности в условиях постсоветской российской действительности помимо прочих причин вызывается процессом реструктуризации этнических отношений. Иными словами, в результате кардинальной перестройки

прежней советской этнонациональной структуры, которая в настоящих условиях повсеместно выливается в политический и экономический передел власти и ресурсов, этнические группы неизбежно оказываются в ситуации этнополитического конфликта с неизбежной в такой ситуации эскалацией межэтнической напряженности. При этом следует иметь в виду, что первоначально требования нового вызова прежней межэтнической диспозиции и получения возможных политико-экономических преимуществ осознаются этническими элитами, мобилизующими для достижения собственных целей ресурсы этнической консолидации.

Как правило, на обыденном уровне политической оценки количественное доминирование связывается с обязательным доминированием в системе «власти-подчинения». В условиях межэтнического кризиса в Карачаево-Черкесии (апрель – август 1999 года) в сознании карачаевцев и большинства русского населения политическая радикализация черкесов и абазин, открыто стремившихся к политическому доминированию, вызвала явное недоумение.

В условиях роста межэтнической напряженности диспропорция в демографическом составе республик и неравнозначность в положении этнических групп в системе «власти-подчинения» ведут к тому, что этнические меньшинства начинают все в большей степени ощущать себя притесненными. Они нуждаются не только в социальной, правовой и политической защите. Для успешной адаптации к новым обстоятельствам им необходима собственная система психологической защиты. Она в значительной степени базируется на чувствах, имеющих негативный оттенок: зависимости, соперничества, страха, стыда и вины (Солдатова, 1998:35).

Совпадение количественного параметра этнической группы с высоким политическим статусом в системе «власти-подчинения» усиливает у этнических меньшинств ощущение своей ущемленности, которое в идеологических доктринах этнических антрепренеров принимает форму открытой дискриминации. Практика показывает, что установление политического паритета между этническими группами, вне зависимости от количественного параметра группы, не всегда является решением проблем межэтнической напряженности. Примером может служить Карачаево-Черкесия, в которой, в отличие от Республики Адыгея, в основу формирования структур представительной и исполнительной структур власти положен пропорциональный принцип.

Между разностатусными этническими группами всегда существует тот или иной уровень межэтнической напряженности. Достаточно обычна ситуация, когда к неравному статусу групп добавляется конкурентная борьба за ресурсы. В этом случае доминирующая группа рассматривает подчиненную как неполноценную, нуждающуюся в опеке и руководстве и пресекает любые попытки повышения статуса с ее стороны. Со стороны же этнического меньшинства, ощущающего себя ущемленным, появляется «свой» национализм — в форме попыток к сепаратизму (Солдатова, 1998:36).

Взаимодействие константных величин и переменных факторов рассматривается нами не только как механизм политизации этнической идентичности, как механизм, способный объяснить общую логику возникновения и развития этнополитического движения. В широком контексте вычлененные компоненты механизма также применимы и к возможному пониманию процессов трансформации этнической идентичности, начиная от типа индифферентного отношения к этничности и кончая различными формами состояния гипертрофированной этнической идентичности. При этом мы, естественно, далеки от оценки предложенной концепции политизированной этнической идентичности как некоей теоретической схемы, которая в состоянии ответить на все вопросы этого сложного и многомерного феномена современности.

Тем не менее на основе анализа предложенного механизма политической мобилизации этнического самосознания, более чем возможно, как нам представляется, построение достаточно продуманной этнической политики не только на региональном, но и федеральном уровне.

Ссылки на источники

1. Welsh D. Domestic Politics and Ethnic Conflict // Survival. – 1993. – Vol. 35. – № 1. – P. 63–80.
2. Snyder J. Nationalism and the Crisis of the Post-Soviet State // Survival. – 1993. – Vol. 35. – № 1. – P. 5–26.
3. Penrose J. Globalisation, Fragmentation and a Dysfunctional Concept of Nation: the Death Knell of “Nation-States” and the Salvation of Cultural Diversity? // The Ethnic identities of European minorities: Theory and case studies: The papers of the seminar on Ethnocultural Identity of European Minorities: Continuity and Change, Gdansk, 15–17 September, 1994 / ed. by B. Synak. – Wydaw, 1995. – P. 11–25.
4. Babiriski G. Regionalism Versus Nationalism? Toward a Theory of Ethno-Regional Movements // The ethnic identities of European minorities: Theory a. case studies / ed. by B. Synak. – Gdansk: Wydaw. Uniwers. Gdanskiego, 1995. – 218 s.
5. Rothschild J. Ethnopolitics: A conceptual framework. – N. Y., 1981. – XI. – 290 p.
6. Дробижева Л. М. Этнический фактор в жизни российского общества к середине 90-х годов // Конфликтная этничность и этнические конфликты: сб. ст. / отв. ред. Л. М. Дробижева. – М., 1994(в). – С. 4–15.
7. Barth F. Enduring and Emerging Issues in the Analysis of Ethnicity // The Anthropology of Ethnicity. Beyond “Ethnic Groups and Boundaries / eds. H. Vermeulen, C. Govers. – Amsterdam, 1994. – 106 s.
8. Солдатов Г. У. Психология межэтнической напряженности. – М., 1998. – 389 с.
9. Там же.

Косенко Светлана Геннадьевна,

кандидат экономических наук, заведующая кафедрой экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Новикова Екатерина Николаевна,

преподаватель кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Коммерциализация инноваций вуза как фактор его конкурентоспособности

Аннотация. *Статья посвящена вопросам повышения конкурентоспособности высшего учебного заведения за счет коммерциализации инноваций, создаваемых в нем. Авторы предлагают также различные варианты улучшения системы финансирования инноваций вуза.*

Ключевые слова: *конкурентоспособность, коммерциализация инноваций, инновационная деятельность, трансферт технологий.*

Для того чтобы получить значительные конкурентные преимущества на рынке образовательных услуг, современные высшие учебные заведения наряду с основной деятельностью вынуждены искать новые, дополнительные формы организации своей деятельности. Одним из факторов, способных повысить конкурентоспособность вуза, является активное внедрение в производство и бизнес своих инновационных разработок, их коммерциализация. Данный процесс повлечет за собой не только усиление конкурентных преимуществ вуза, но и становление научно-технической и финансовой, социальной деятельности вуза в условиях современной экономики.

Вовлечение в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности, которые получены вузовскими учеными, важный фактор усиления конкурентных позиций российской экономики. Эти коммерческие аспекты являются частью и сутью процессов интеграции науки, образования и производства, при этом сам процесс интеграции осложнен как слабостью материально-технической базы вузовской науки, так и недостаточностью источников финансирования инновационной деятельности в России, в связи с чем была поставлена задача изучить опыт отечественных и зарубежных вузов в этой области и предложить направления улучшения сложившейся ситуации.

Для усиления своих конкурентных позиций вузы нуждаются в финансировании своей деятельности, которое обеспечит как материальное вознаграждение их творческого труда, так и материально-технические условия их проведения. В настоящее время

в российской науке управления инновациями и практике инновационной деятельности выделяются несколько источников финансирования в зависимости от типа научных разработок. Если результаты научных исследований носят прикладной характер, то можно использовать следующие три варианта коммерциализации вузовских разработок и технологий: проведение НИОКР по заказу предприятий и компаний различных отраслей экономики, лицензирование и уступка патентных прав, а также образование малых организаций на базе внедрения результатов научных разработок вузов.

Коммерциализация – это механизм получения прибыли от научных разработок в результате их внедрения в производство. Коммерциализация включает в себя не только стадию, когда ученый выводит новую формулу, создает новую инновационную технологию или разрабатывает новый инновационный продукт, но также и цепочку стадий, когда научные разработки представляются на рынке знаний и идей, внедряются в производство, доводятся до потребителя и начинают приносить доход [1].

Основным направлением финансирования вузовских научных разработок является проведение хоздоговорных научных работ прикладного характера. Данный путь обоснован и с законодательной точки зрения. Согласно действующему Гражданскому кодексу РФ, «по умолчанию» все права на полученные результаты научно-технической деятельности принадлежат Заказчику, если иное не оговорено в договоре. При этом успешное проведение НИОКР по заказу организаций различных отраслей может способствовать созданию совместных исследовательских лабораторий, а также развитию специализированных научно-образовательных и научно-технологических центров в университетах. Специфические российские трудности коммерциализации вузовских инноваций по такому направлению в современных экономических условиях определены слабой мотивацией реального сектора экономики к осуществлению перспективных инвестиционных вложений. В связи с этим такого рода инновации, связанные с освоением новой техники и внедрением новых технологий, не всегда поддерживаются предприятиями.

Следующий возможный путь коммерциализации инноваций – это лицензирование и уступка патентных прав. Сейчас в России он является существенным источником финансирования научно-исследовательских работ, хотя по сравнению с зарубежными вузами наши имеют небольшое число востребованных патентов. И причина этого во многом непроработанная законодательная база.

Третий путь – образование высокотехнологичных “start up” предприятий на базе университетских научных разработок – новых продуктов, техники и технологий. Здесь проблема состоит в том, что многие ученые, которые создают инновации, не могут грамотно и эффективно их коммерциализировать, в то время как управляющие, менеджеры компаний не всегда заинтересованы во внедрении инноваций или же не представляют возможной реализацию инновационных проектов.

Одним из мест, где может успешно происходить интеграция производства и науки, могут стать центры трансфера технологий. Данные центры способствуют соединению усилий ученых и бизнеса в воплощении инвестиционных проектов.

Здесь необходимо обратить внимание на создание эффективной и рациональной структуры этих центров для того, чтобы оптимизировать осуществляемые бизнес-процессы.

Согласно сложившемуся опыту трансфера технологий, передача инноваций, разработанных в университетах на коммерческой основе, может осуществляться в следующих формах:

- патентные соглашения – это торговая сделка, когда владелец патента уступает свои права на использование изобретением покупателю патента;
- лицензионные соглашения – это торговая сделка, при которой собственник нематериальных активов предоставляет другой стороне разрешение на использование прав на интеллектуальную собственность в определенных пределах;

– ноу-хау – это предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества. Предметом купли-продажи являются незапатентованные изобретения, имеющие коммерческую ценность;

– инжиниринг – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования. В эту форму трансфера технологий входят мероприятия по разработке технико-экономического обоснования проектов, проведению консультаций, надзора, проектирования, испытаний, осуществлению гарантийного и послегарантийного обслуживания [2].

Кроме того, необходима интеграция науки и образования, которая позволяет реализовать проекты по созданию инфраструктуры, например межвузовских ресурсных центров, которые позволят централизованно использовать потенциал высшей школы в обучении кадров для инновационной деятельности, проводить мониторинг инновационных проектов и их сопровождения и продвижения, что способствует активизации в вузах дополнительного профессионального образования в области инноваций, например, по вопросам риск-менеджмента, защиты интеллектуальной собственности, технологического аудита, венчурного инвестирования, разработки проектов и бизнес-планов и др.

Для того чтобы обеспечить в высшей школе систему создания и коммерциализации инноваций, необходима концентрация ресурсов и объединение науки и образования для совместных усилий по созданию и продвижению новых продуктов и технологий. Также способствовать этому будет развитие механизмов государственно-частного партнерства в создании инновационной инфраструктуры в вузовской среде (создание бизнес-инкубаторов, технопарков, офисов коммерциализации или трансфера технологий, центров развития инновационных компетенций). Задачами подобных центров являются повышение степени мотивации у студентов к научной деятельности и науке вообще как основе высоких технологий и связанного с ними бизнеса; активное включение инновационной деятельности в образовательный процесс; подготовка (переподготовка) квалифицированных кадров для инновационной деятельности, выявление и поддержка талантливой молодежи; систематический анализ результатов научной деятельности вузов.

Для создания среды, которая будет способствовать формированию инноваций и их дальнейшей коммерциализации, мы считаем возможным создание вузовских центров инновационного развития, целью деятельности которых будет содействие развитию инновационной деятельности вуза.

Задачи данного центра следующие:

- способствовать формированию предпринимательского мышления студентов и сотрудников вузов;
- создание специальной среды для развития инноваций;
- помощь в развитии малых инновационных предприятий и научных центров;
- оказание квалифицированных услуг по инновационному развитию;
- проведение исследований на кооперационных началах с другими вузами или организациями;
- обучение сотрудников вуза основам инновационной деятельности;
- практика и стажировка студентов;
- создание банка инноваций;
- налаживание деловых связей с предприятиями города и края;
- поиск инвесторов для реализации и коммерциализации инноваций.

Образовательное звено подобных центров занимается обучением и переподготовкой специалистов, работающих на предприятиях города и края, а также подготовкой инновационных менеджеров. Образовательные проекты будут включать междис-

циплинарные курсы для менеджеров разного уровня, а также для выпускников с целью адаптации на рынке труда.

Например, один из образовательных проектов может включать следующие дисциплины:

- Информатика (современные программные продукты).
- Маркетинг (разработка маркетинговой стратегии, методика составления плана маркетинга на предприятии и т. д.).
- Бизнес-планирование.
- Инновационный менеджмент.
- Управление персоналом.
- Бизнес-тренинги.

Чтобы определить составные части данного проекта, необходимо изучить потребности рынка в аналогичных услугах. Дисциплины могут варьироваться в зависимости от потребностей обучающихся. Для определения этих потребностей вначале необходимо провести исследование среди руководителей предприятий города на предмет того, каких знаний и навыков не хватает руководителям и сотрудникам предприятий различных организационно-правовых форм собственности.

На основании этих исследований можно выделить потенциальных потребителей услуг Центра, подобрать необходимые курсы, разработать программы.

Также мы предлагаем в структуре вузовского центра инновационного развития создать студенческий центр, который способствовал бы вовлечению студентов в инновационную деятельность вуза. Основные задачи студенческого центра: формирование у студентов инновационного мышления и развитие инновационных способностей; внедрение образовательной составляющей в инновационные процессы высшей школы; помощь в послевузовском трудоустройстве выпускников на предприятия инновационной сферы; формирование предпринимательской культуры молодежи, воспитание инновационного предпринимателя.

В задачи научного центра (центра трансфера технологий) входит:

- совершенствование системы обеспечения инновационной деятельности необходимой информацией (создание банка данных инвестиционных проектов);
- развитие новых форм организации инновационной деятельности;
- отработка процесса проведения экономической оценки новых технологий;
- развитие системы подготовки инновационных менеджеров;
- развитие взаимодействия центра и органов государственного управления;
- развитие системы сопровождения и внедрения на рынок инновационной продукции;

- создание и обеспечение постоянной взаимосвязи научного потенциала высшей школы с внешней средой.

Особое место в деятельности центра следует отвести подготовке инновационных менеджеров. Ведь сейчас одной из проблем развития инноваций и их коммерциализации является отсутствие специалистов в области инновационного менеджмента.

В процессе реализации и внедрения в производство новых разработок наряду с проблемой финансирования стоит также проблема отсутствия грамотно выстроенной системы управления инновациями, то есть инновационного менеджмента.

По предварительным оценкам, на сегодняшний день требуется около 200 тыс. специалистов для кадрового обеспечения инновационного процесса. У нас в стране практически отсутствует подготовка компетентных специалистов, знающих особенности инновационного продукта, выдвигаемого на рынок, и владеющих умением работать с ним на этом рынке.

В перспективе в рамках деятельности вузовского центра инновационного развития возможна подготовка инновационных менеджеров в области коммерциализации

технологий и управления инновациями. Главная особенность таких программ – значительный объем самостоятельной работы слушателей по продвижению на рынок конкретных инноваций и приобретению практических навыков, а также отбор преподавателей исключительно из числа профессионалов-практиков, т. е. тех, кто работает в сфере реального инновационного бизнеса. Программы могут осуществляться без отрыва слушателей от работы, изучаемые курсы представляют собой обобщение основных этапов инновационного процесса.

Анализируя конкретные ситуации, используя инструментарий оценки и представления результатов НИОКР, слушатели приобретут личный опыт, который позволит не только получить диплом о дополнительном образовании, но и сделать за время учебы очередной шаг в карьере в соответствии с личными результатами в инновационном бизнесе.

В результате разработки и коммерциализации интеллектуальной собственности каждая из сторон – участников инновационного процесса получает свои преимущества. Высшая школа развивает исследования, как фундаментальные, так и прикладные, способствует внедрению своих новых технологий в реальные сектора экономики, еще в результате активного инновационного процесса вуз получает компетентные, квалифицированные кадры, способные работать в инновационной сфере и подготавливать молодое поколение для работы в этой сфере. Для преподавателей научное кураторство в разрабатываемых проектах приводит также к поиску новых подходов в научно-образовательной деятельности, что способствует уже развитию научного потенциала и самого преподавателя.

Студент, создавая инновационные продукты, учится работать в области инновационных технологий, применяя полученные знания и опыт в планировании своей будущей карьеры. Возможно прохождение стажировки или практики на предприятии в процессе внедрения инновационного продукта в производство.

Предприятие, которое внедряет новую технологию, получает следующие преимущества: уникальную технологию, которая явно повысит и конкурентоспособность данной фирмы, подготовленные компетентные кадры для своего предприятия, способные помочь с внедрением в производство инновационной технологии, уменьшение всех видов рисков, связанных с приобретением этой инновации. Еще важно отметить, что для предприятия эта технология обходится значительно дешевле, нежели в случае приобретения её у коммерческих организаций, специализирующихся на инновационном проектировании. В лице студентов, которые проходят стажировку на предприятии, руководство фирмы может видеть будущих специалистов, заинтересованных в работе на данном предприятии и обладающих необходимыми знаниями, а главное, опытом работы с новой технологией. Таким образом, каждый участник такого инновационного процесса получает свои преимущества и решает необходимые задачи.

Таким образом, мы считаем, что одним из факторов повышения конкурентоспособности вуза является усиление позиций вуза в области коммерциализации и финансирования своих научных разработок. Можно выделить следующие пути улучшения системы финансирования инноваций в вузе и тем самым увеличить его конкурентоспособность:

- прямое государственное финансирование исследований с четкой целевой установкой на получение конкретных результатов;
- косвенные методы стимулирования инноваций, такие как налоговые и амортизационные льготы, способствующие росту новаторской активности;
- стимулирование не только разработчиков и производителей инновационных продуктов, но также, и это самое главное, пользователей этой продукции;
- активная протекционистская политика государства в отношении отечественных разработок;
- организационная и юридическая поддержка иностранных компаний, создающих на территории России свои филиалы, совместные предприятия или новые фирмы.

Одной из задач повышения конкурентоспособности современного университета стала и деятельность по коммерциализации своих разработок, инноваций, новых технологий. Сегодня инновационная деятельность и трансфер технологий – это неотъемлемый факт современных взаимоотношений между наукой, производством и рынком, а важнейшим источником инновационных продуктов являются университеты. Именно здесь осуществляется значительная часть фундаментальных, прикладных исследований и технологических разработок. И самое главное, здесь готовятся кадры, способные создавать и работать в экономике, основанной на знаниях. Исходя из вышеизложенного, мы отмечаем, что становятся конкурентоспособными лидерами на рынке образовательных услуг те вузы, которые избрали инновационный путь развития. Конкуренция, которая основывается на качественных инновациях, является важным параметром выживаемости вузов в современной рыночной среде.

Ссылки на источники

1. Новикова Е. Н., Парахина В. Н. Развитие инфраструктуры коммерциализации инноваций // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2013. – № 2 (35). – С. 258–262.
2. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / сост. Н. М. Цыцарова. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – С. 118–119.

Косенко Светлана Геннадьевна,

кандидат экономических наук, заведующая кафедрой экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Проблемы развития предпринимательства в муниципальном образовании (на примере г. Армавира)

Аннотация. *Предпринимательство составляет основу любой экономики – страны, региона, города и района. Оно создает рабочие места, разрабатывает и внедряет новые технологии, максимально учитывает местные условия, проникает в невыгодные для крупных предприятий сферы бизнеса, дает значительную часть налоговых поступлений.*

Ключевые слова: *предпринимательство, издержки, муниципальное образование, экономика, субсидирование.*

В настоящее время актуальными являются любые аспекты развития отечественного предпринимательства, так как экономическая наука современной России стала заниматься предпринимательством как научной специальностью всего 20 лет назад.

Предпринимательство как явление присутствует в хозяйственной жизни общества несколько тысячелетий. Яркий пример этому – деятельность торговцев древности. Впервые экономическое определение слова «предприниматель» появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже в 1723 г., где под ним понимался человек, берущий «на себя обязательство по производству или строительству объекта» [1].

Российское законодательство трактует предпринимательскую деятельность, или предпринимательство, как самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от использования имущества – продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предпринимательство можно определять с различных позиций:

- как деятельность, направленную на максимизацию прибыли;
- инициативную деятельность граждан по выпуску товаров и оказанию услуг, направленную на получение прибыли;
- прямую производственную функцию реализации собственности;

- процесс организационной новации в целях извлечения прибыли;
- действия, направленные на возрастание капитала, развитие производства и присвоение прибыли;

- специфический вид деятельности, направленный на поиск и реализацию изменений в существующих формах функционирования предприятий и жизни общества [2].

Предпринимательство направлено на максимизацию собственной прибыли, а эффективное предпринимательство в масштабе страны оказывает положительное влияние на увеличение доходов государства.

Особо значимо для бизнеса не столько получение положительного финансового результата, сколько обеспечение непрерывности воспроизводственного процесса, связанного с удовлетворением постоянно меняющихся и возрастающих потребностей потребителей – жителей локальной территории.

И поэтому акцент смещается с максимизации прибыли на потребителя.

Общемировой опыт показывает, что бизнес – важная часть рыночной экономики, без которой не может быть гармоничным социальное развитие. Это во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Данный сектор является имманентным внутренним элементом рыночной инфраструктуры.

Исследование сильных и слабых сторон позволяет выбрать правильную стратегию предпринимательской деятельности. При преобладании сильных сторон целесообразно применять стратегии использования возможностей рынка [3], например стратегию снижения издержек.

Стратегия снижения издержек заключается в установлении более выгодных для покупателя цен на товары за счет их низкой себестоимости. Используется в основном крупными бизнес-структурами и является эффективным методом конкуренции, так как потребители в основном обладают высокой чувствительностью к снижению цены.

Высокий уровень предпринимательства является необходимым условием современной модели рыночной экономики. Это помогает сохранить конкурентные преимущества в экономике, создает естественную социальную поддержку общественной системы, порождает новый социальный порядок в обществе.

Предпринимательство – это основа любой экономики: страны, региона, города и района. Оно разрабатывает и внедряет новые технологии, создает рабочие места, проникает в невыгодные для крупных предприятий сферы бизнеса, максимально учитывает местные условия, дает значительную часть налоговых поступлений. Благодаря малому управленческому персоналу и простым организационным формам он обладает гибкостью к изменениям внешней среды, мобильностью управления, быстрой реакцией на постоянно изменяющиеся требования потребителей.

Предпринимательство в городе – это объединение независимых малых и средних предприятий, действующих в качестве экономических агентов рынка. Эти предприятия не являются частью монополий и экономически от них независимы.

Реформирование российского общества, построение основ социально ориентированной рыночной экономики – эти процессы вызвали сложные проблемы, которые не имели аналогов в мировой практике. Стремительный и необдуманный уход государства из управления экономикой привел общество в весьма неустойчивое состояние: коррупция, преступность, широко распространенные нарушения законов стали повседневными явлениями в обществе. В России так и не сформировалось четкого взаимодействия и взаимопонимания между властью, предпринимателями и обществом.

На территории муниципального образования город Армавир (далее – МО г. Армавир), площадью 279,2 км², проживают 207,2 тыс. человек. Плотность населения 742 человека на 1 км². В муниципальном образовании г. Армавир проживает 130,7 тыс. человек трудоспособного возраста, 49,3 тыс. человек – старше трудоспособного возраста, 27 тыс. человек – моложе трудоспособного возраста. Численность занятых в эконо-

мике МО г. Армавир в 2009 г. составила 73,7 тыс. человек, что на 31% больше по сравнению с 2002 г. Муниципальное образование г. Армавир характеризуется относительно благополучной демографической ситуацией. В общей численности населения Краснодарского края Армавир занимает 4,1%, при 0,4% – по размеру территории.

МО г. Армавир имеет диверсифицированную структуру экономики с развитым промышленным сектором. Отраслевая специализация города представлена следующим образом.

1) Исторически сложившийся машиностроительный комплекс, металлообработка, химическая промышленность. МО г. Армавир входит в число региональных и российских центров железнодорожного машиностроения, производства электродвигателей, металлорежущих станков, производства специального оборудования для нефтегазовой отрасли, электрокабельной и резинотехнической продукции.

2) Пищевая промышленность. В городе представлены практически все виды данного кластера: предприятия мясоперерабатывающей, мукомольно-крупяной, масложировой, кондитерской промышленности, совхоз по производству плодово-овощных консервов, молочный комбинат, хлебозавод, табачная фабрика, а также предприятия по производству кондитерских изделий и растительного масла.

3) Сельскохозяйственный сектор, формирующий 1% базовых отраслей города. Основная специализация сельхозпредприятий МО г. Армавир – производство продукции животноводства (26,3%) и растениеводства (73,7%). Основными потребителями сырья, производимого местными сельхозпредприятиями, являются население города и перерабатывающие организации.

Предпринимательство является стратегически значимым сектором в экономике муниципального образования г. Армавир. По данным 2013 г. в малом и среднем бизнесе работает более половины населения, занятого в экономике Армавира. В этой сфере занят практически каждый третий экономически активный житель города, и в конечном счете именно от предпринимателей зависит социально-экономическое благополучие города.

Исходя из статистических данных, муниципальное образование г. Армавир занимает 9-е место по краю по динамике развития малого и среднего предпринимательства.

По инвестиционной активности Армавир занимает 28-е место из 42 муниципальных образований края.

В муниципальном образовании г. Армавир существуют и проблемы в развитии предпринимательства:

- отсутствие у жителей, желающих заняться предпринимательством, необходимых знаний, умений и навыков в этой сфере;
- малая информированность по значимым вопросам предпринимательской деятельности и невысокий уровень квалификации;
- недостаточность у начинающих предпринимателей необходимых материальных и финансовых ресурсов для создания и развития собственного дела;
- сложность и высокая стоимость процедур регистрации, лицензирования, сертификации, аккредитации и т. д.;
- непосильное налоговое бремя, вынуждающее предпринимателя уходить в «тень»;
- административные и ведомственные преграды подключения к энергоносителям;
- высокая арендная плата недвижимого имущества;
- ограниченный административными барьерами доступ к получению и выполнению муниципальных заказов;
- коррупция и другие.

Большое количество этих проблем могут быть решены на региональном и местном уровнях.

Серьезным результатом работы муниципалитета является выстроенная система поддержки бизнеса, которая включает помощь в получении кредитов, субсидирование

затрат предпринимателей для различных бизнес-мероприятий, поддержку бизнеса на этапе старта, а также информирование и консультирование. Данные направления предусмотрены в муниципальной и краевой целевой программах государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае и в Армавире, на которую ежегодно выделяются внушительные бюджетные средства.

Динамично развивается сектор малого бизнеса, чему способствует принятая городом комплексная программа поддержки малого бизнеса. В городе действуют ряд организаций, которые оказывают положительное влияние на развитие бизнеса на территории МО: Торгово-промышленная палата, Совет по развитию МСП и бизнес-инкубатор. Отсутствие муниципальных фондов гарантий и поручительств МСП, муниципальных микрофинансовых центров, безусловно, влияет на низкую обеспеченность малого бизнеса кредитными ресурсами.

В 2009 г. в структуре управления экономического развития была создана структура по развитию и поддержке малого и среднего бизнеса и инвестициям, основной целью работы которого в части развития малого и среднего предпринимательства является осуществление мероприятий программы поддержки МСП и других мероприятий по созданию благоприятного климата для развития предпринимательства. С 2009 г. работает совет по развитию предпринимательства при администрации муниципального образования г. Армавир, созданный для обеспечения практического взаимодействия органов местного самоуправления муниципального образования г. Армавир и субъектов предпринимательства с целью выработки предложений по созданию эффективных механизмов повышения конкурентоспособности экономики и развития предпринимательства в муниципальном образовании.

В 2010 г. начал работу Армавирский городской многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг, чья деятельность способствует устранению бюрократических барьеров при предоставлении хозяйствующим субъектам, в том числе и МСП. Развитие малого и среднего предпринимательства в Армавире является частью муниципальной социально-экономической политики и представляет собой совокупность социальных и экономических мер. Осуществление мероприятий по поддержке предпринимателей преследует главную цель – создание позитивных условий для развития малого и среднего предпринимательства на основе повышения качества и эффективности мер поддержки на муниципальном уровне.

Задачи, требующие ускоренного решения:

- создание благоприятных условий для устойчивого функционирования малых и средних предприятий;
- преодоление административных барьеров на пути развития малого и среднего бизнеса;
- реализация финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса;
- содействие созданию новых рабочих мест;
- создание положительных условий для производства продукции субъектами МСП;
- организация размещения муниципального заказа у субъектов малого предпринимательства;
- предоставление консультационной, информационной, правовой, образовательной и методической поддержки субъектам малого и среднего бизнеса;
- привлечение денежных средств в сектор малого и среднего предпринимательства.

В муниципальном образовании г. Армавир существует ряд механизмов поддержки малого и среднего бизнеса.

В частности, в 2013 г. работа велась по следующим направлениям:

- выделение субсидий на часть затрат субъектов малого предпринимательства на ранней стадии их деятельности в части приобретения основных фондов и нематериальных активов;

- выделение субсидий на частичную уплату процентов по кредитам кредитных организаций, полученным субъектами малого и среднего предпринимательства;
- выделение субсидий на часть по лизинговым платежам, понесенным субъектами малого и среднего предпринимательства;
- выделение субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства, связанных с разработкой и внедрением систем менеджмента качества на основе требований международных и государственных стандартов.
- порядок возмещения (субсидирования) из краевого бюджета части затрат на уплату первого взноса при заключении договора финансовой аренды (лизинга), понесенных субъектами малого и среднего предпринимательства.

Малые и средние предприятия муниципального образования не только номинально существуют, но и вполне эффективно функционируют, но вопросам обучения предпринимателей и повышению уровня их профессиональной подготовки целесообразно уделять самое пристальное внимание.

В целях укрепления и повышения эффективности бизнеса должны осуществляться следующие меры:

- содействие развитию и популяризации инвестиционного кредитования;
- проведение разъяснительной работы среди хозяйствующих субъектов по легализации и прозрачности бизнеса с целью расширения возможности привлечения ими кредитных ресурсов;
- проведение регулярных встреч представителей финансово-кредитных организаций с хозяйствующими субъектами;
- регулярный обзор рынка финансовых услуг, тенденций на рынке кредитования МСП, анализ практики кредитования субъектов предпринимательства;
- осуществление размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд у субъектов предпринимательства;
- разработка и внедрение моделей взаимодействия хозяйствующих субъектов, страховых организаций и органов государственной власти при страховании предпринимателя;
- содействие развитию добровольного страхования, включая страхование ответственности за качество товаров, работ и услуг;
- предоставление субсидий малым и средним предприятиям в целях возмещения части затрат на обязательную сертификацию производимой продукции и др.;
- проведение более эффективного мониторинга с активным привлечением общественных групп.

На эффективность развития предпринимательства влияют такие факторы:

- государственная политика в области развития предпринимательства;
- деятельность местных законодательных и исполнительных органов власти.

Немаловажным является учет конкретных возможностей и особенностей регионов, муниципальных образований, социально-демографических групп населения, потребительских предпочтений.

Итак, важное значение для обеспечения предпринимательской деятельности на конкретном целевом рынке имеет качество сложившейся предпринимательской среды, которая определяется, во-первых, государственной экономической политикой, включающей в себя налоговый режим, административные барьеры, контрольные процедуры; во-вторых, макроэкономическими показателями (спрос, состояние конъюнктуры, уровень сбережений и т. д.), и, в-третьих, предпринимательской активностью участников рыночного процесса (готовность к риску и принятию ответственности, образовательный уровень, профессиональная подготовка, менталитет и т. п.).

Ссылки на источники

1. Косенко С. Г. Развитие предпринимательства на рынке парфюмерно-косметической продукции: анализ закономерностей и прогнозирование рыночных тенденций: дис. ... канд. экон. наук / Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь, 2009.
2. Там же.
3. Гурнович Т. Г., Склярова Ю. М., Косенко С. Г. Построение конкурентной стратегии развития субъекта предпринимательской деятельности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – URL: <http://www.uecs.ru/predprinematelstvo/item/924-2011-12-27-08-42-18>.

Кочурина Раиса Абдухалимовна,

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Магомедкеримова Диана Магомедовна,

преподаватель кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Инновационный подход к управлению человеческими ресурсами

Аннотация. Развитие человеческих ресурсов является необходимым условием для реализации стратегических задач любой организации. Система государственного управления человеческими ресурсами должна быть модернизирована в соответствии с требованиями инновационного развития.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, управление человеческими ресурсами, инновации, стратегия.

Огромная роль человеческого фактора в обеспечении инновационных преобразований во всех сферах общественной жизни признаётся бесспорно и безоговорочно всеми исследователями. Однако, когда речь заходит о методологии менеджмента и трактовке терминов, возникает множество противоречий в определении сходств и различий между управлением персоналом и управлением человеческими ресурсами (УЧР).

Можно выделить четыре основных подхода к взаимоотношению понятий «управление персоналом» и «управление человеческими ресурсами»:

- 1) приравнивание понятий;
- 2) противопоставление понятий;
- 3) управление человеческими ресурсами как высшая ступень эволюции управления персоналом;
- 4) признание наличия как общих черт, так и отличий.

Прежде чем провести сравнение между управлением персоналом и УЧР, необходимо дать определение понятиям «персонал» и «человеческие ресурсы».

1. Персонал – личный состав (или его часть) учреждения, предприятия, организации, представляющий собой группу по профессиональным признакам.

2. Человеческие ресурсы – совокупность различных качеств людей, определяющих их способность к производству материальных и духовных благ. Категория «человеческие ресурсы» характеризуется теми навыками и способностями, трудовыми и нетрудовыми, которые могут быть полезны организации для реализации ее целей [1].

Из этих определений можно сделать вывод, что понятие «персонал» намного уже понятия «человеческие ресурсы». В то же время первое понятие акцентирует внимание на носителях набора определенных профессиональных и трудовых качеств, а второе обращает внимание в первую очередь на сами эти качества в совокупности с другими характеристиками личности.

Достоинство этой концепции управления человеческими ресурсами состоит в том, что она подчеркивает отношение к людям как к ключевым ресурсам, управление

которыми эта модель в основном возлагает на менеджеров высшего звена, непосредственно занимающихся стратегическим планированием бизнеса.

Основные характеристики УЧР:

1. Акцент на соответствии стратегии и интеграции.
2. Уделяется особое внимание удовлетворению потребности человека в причастности к группе.
3. Затрагиваются общие интересы организации при одновременном признании интересов её членов.
4. В отличие от управления персоналом УЧР рассматривает расходы на работников как инвестиции, а не издержки.

В связи с тем что в стратегических задачах большей части российского бизнеса довольно низок приоритет инновационной деятельности, созданная в стране инновационная инфраструктура используется неэффективно; при этом зарубежные компании активно применяют и разработки, и идеи отечественных ученых и разработчиков. Такая ситуация не только тормозит индустриализацию отечественной производственной сферы, повышение и рост профессионального уровня работников, но и усугубляет зависимость национальной промышленной сферы от экономик развитых стран, снижает ее конкурентоспособность.

Все это негативно сказывается на развитии человеческих ресурсов страны, приверженности россиян к активному участию в реализации стратегических задач по формированию национальной инновационной экономики, повышению восприимчивости населения к новейшим технологиям, развитию инновационного предпринимательства. Процесс формирования инновационного типа мышления, нового подхода в осуществлении предпринимательской деятельности требует систематизации и использования эффективных инструментов и методов. Необходимость незамедлительности преобразований усугубляется нынешней политической ситуацией, угрозой блокады российской экономики. О необходимости организации ускоренного решения проблем в управлении развитием человеческими ресурсами заявляют не только с высоких трибун органов власти и общественных формирований, но и образовательных учреждений. Отсюда вытекает важность стратегической интеграции и сильной культуры, которые нуждаются в людях, приверженных принятой стратегии, готовых к переменам, а также тех, кто будет управлять изменениями.

Проблемы управления и развития человеческих ресурсов затрагиваются на самом высоком уровне. Так, генеральный директор Всемирной торговой организации Паскаль Лами считает, что высокий уровень развития человеческих ресурсов – это сравнительное преимущество России в мировой экономике. Президент Российской Федерации В. В. Путин, в свою очередь, отмечает: «Глобальное развитие становится все более неравномерным, вызревают почвы для новых конфликтов геополитического, этнического характера, ужесточается конкуренция за ресурсы. Хочу вас заверить, не только за металлы, нефть и газ, а за человеческие ресурсы, за интеллект» [2].

Говоря о развитии человеческих ресурсов, необходимо четко обозначить критерии оценки этих ресурсов, их соответствие не только международным подходам, но и реалиям времени. Человеческие ресурсы можно проанализировать с помощью индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), разработанного Организацией Объединенных Наций (ООН). Это интегральный показатель, который включает в себя три компонента:

- валовой продукт на душу населения;
- ожидаемую продолжительность жизни;
- уровень образования.

А вот реалии настоящего времени говорят о том, что при управлении человеческими ресурсами должны учитываться и менталитет, и традиции, и преданность интересам своего Отечества. Примером для России может служить Япония. В основе

японской экономической модели заложены исключительно высокое развитие национального самосознания, приоритет интересов нации над интересами конкретного человека, мобилизация сознания японцев на постоянное повышение производительности труда, резкое повышение конкурентоспособности страны на мировом рынке. Поэтому на всех уровнях власти, в общественных организациях, в образовательных учреждениях, в средствах массовой информации необходимо не только оценить уровень человеческого потенциала россиян, но и освоить механизмы эффективного управления поведением людей по формированию у них инновационного мышления, освоению навыков инновационной предпринимательской деятельности.

Приоритетные задачи по организации перехода России на инновационный путь развития сформулированы в разработанной Министерством экономического развития Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020».

1. Развитие человеческих ресурсов и наращивание их потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций.

2. Многократное повышение инновационной активности предпринимателей и обеспечение кардинальной модернизации ключевых секторов российской экономики, сокращение зависимости России от продажи сырьевых ресурсов.

3. Рост использования в деятельности органов государственного и муниципального управления современных инновационных технологий, формирование благоприятных условий для использования инноваций во всех видах деятельности.

4. Обеспечение коммерциализации результатов научных исследований, перехода от новшества к нововведению.

5. Развитие сектора исследований и разработок, финансирование научной деятельности.

6. Повышение конкурентоспособности России за счет ее более глубокой интеграции в мировые процессы создания и использования нововведений [3].

На начальном этапе реализации Стратегии-2020 успешность пилотных проектов по отработке механизмов поддержки и развития инновационного бизнеса невозможна без организации в регионах страны и отраслях экономики системы подготовки кадров в ключе развития человеческих ресурсов территории, создания образовательных основ формирования инновационного мышления, использования в качестве практической базы кластерных структур и технологические платформ. Естественно, что это потребует не только реструктуризации высшей школы, но и формирования образовательной цепочки «школа – вуз – наука – бизнес». Такая цепочка обеспечит через образовательные услуги населению модернизацию подготовки кадров, отвечающую инновационному подходу к последовательному развитию и использованию человеческих ресурсов. Реструктуризация образовательной системы потребует совершенствования и образовательных программ, и форм, и методов обучения и создания необходимых условий по приобретению практических навыков на основе кооперации с передовыми фирмами, интеграции с территориальными и отраслевыми кластерами.

Создание единой концепции развития инновационной деятельности в России по реализации этих направлений невозможно без создания стройной системы управления, без сбалансированных базовых элементов организационно-экономического механизма управления: финансовых, производственных и трудовых ресурсов, субъектов управления, технологии управления. Важнейшим ресурсом, без которого невозможно эффективное использование производственных фондов в процессе управления инновационной деятельностью, является человеческий ресурс, требующий развития и стимулирования на достижение высокого профессионализма. Не менее важно определение зоны ответственности человеческих ресурсов и институтов инновационной поддержки, формирование инструментов их взаимодействия и

организации их взаимосвязи, содействие развитию инновационной активности предпринимателей.

Осуществить преобразования могут только люди с новым типом мышления. Несмотря на то что с момента перехода от плановой экономики к рыночной прошло уже более 20 лет, большинство россиян не стремится активно участвовать в преобразованиях, а многие и вовсе их отвергают. Надежда на «легкие» деньги, обвинения в адрес правящей элиты, стремление обойти закон, недоверие государственным органам – все это укоренилось в массовом сознании и мешает позитивным переменам.

С появлением новых отраслей, инновационных технологий, новых моделей бизнеса резко повышается роль человека, его знаний и профессиональных навыков, его способности оперативно принимать нестандартные решения. В процессе формирования инновационной экономики все более укрепляется связь между уровнем и качеством обучения, объемом познания, интеллектуальным и профессиональным уровнем персонала. Соответственно, интенсивное экономическое и социальное развитие требует повышенного внимания со стороны государства и общества к человеку, без которого освоение высоких технологий невозможно. Государственная инновационная политика должна быть направлена на повышение инновационной активности науки, бизнеса и власти в развитии человеческих ресурсов, эффективности его использования, создание условий благоприятствования для инновационной деятельности защиты результатов интеллектуальной собственности. С помощью инновационной активности оцениваются характер и интенсивность инновационной деятельности, состав конкретных действий по инновационным технологиям. К важнейшим признакам инновационной активности относятся качество инновационной стратегии хозяйствующего субъекта, уровень мобилизации ресурсного и управленческого потенциала, методы, культура, ориентиры, используемого при проведении инновационных изменений, способности проявить высшую компетенцию персонала при реализации инновационного проекта. В основе государственной инновационной политики должно лежать содействие формированию инновационной среды и инновационного климата в каждом муниципальном образовании, механизмы стимулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов, представляющих все отрасли национальной экономики, инструменты защиты интересов инновационного отечественного предпринимательства, создание условий по формированию у россиян инновационного типа мышления.

Качество подготовки кадров в образовательной системе, в том числе высшей школы, выступает как ключевой показатель уровня инновационного мышления. Очевидно, что инновационные кадровые технологии способствуют инновационным изменениям в других ресурсных сферах – в создании инновационного продукта, в характере взаимоотношений партнеров, производителей и потребителей, в территориальной экономике в целом.

Средства массовой информации, школы, средние профессиональные и высшие учебные заведения, учреждения культуры и спорта должны содействовать формированию у граждан компетенций «инновационного» человека. Компетентностный подход – это подход, акцентирующий внимание на результатах, причем в качестве результата рассматривается не сумма усвоенной информации, а способность человека действовать в различных проблемных ситуациях. Такой подход предусматривает повышение качества образования, освоение прогрессивных форм учебно-воспитательной деятельности, использование различных форм моделирования учебного процесса, междисциплинарных технологий, интеграционных и бинарных занятий.

Междисциплинарная интеграция способствует формированию компетентного специалиста, способного мыслить широко и нестандартно. Интегрированное обучение позволяет наиболее эффективно показать междисциплинарные связи и естественнонаучный метод исследования, используемый на стыке наук.

Интеграция в обучении предполагает, прежде всего, существенное развитие и расширение междисциплинарных связей, переход от согласования преподавания разных предметов к их глубокому взаимодействию и углублению. Цель интегрированного учебного занятия может быть достигнута лишь при объединении знаний из разных дисциплин, направленных на рассмотрение и решение какой-либо пограничной или смежной проблемы, что позволит добиться целостного, синтезированного восприятия студентами исследуемого вопроса [4].

Важную роль в развитии человеческих ресурсов, в стимулировании инновационной активности должны сыграть инновационные кластеры, представляющие собой географически или по отраслевому признаку сконцентрированные группы инновационных предприятий, научно-исследовательских организаций, учебные заведения, готовящие специалистов и повышающие профессиональный уровень кадров, другие хозяйствующие субъекты, тесно связанные между собой, дополняющие друг друга и ориентированные на достижение единой цели – создание конкурентоспособных инновационных продуктов.

К инструментам взаимодействия институтов инновационной поддержки и человеческих ресурсов относятся:

- отраслевые и региональные целевые программы подготовки кадров и повышения квалификации для высокоиндустриальных технологических процессов, их разработка и реализация;

- инновационная инфраструктура, способствующая формированию инновационного мышления и инновационной активности человеческих ресурсов, включающая инновационно-технические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, музеи отечественных научно-технических достижений, творческие молодежные клубы, региональные венчурные фонды;

- проведение грантовых конкурсов и смотров;

- создание системы стимулирования творческой молодежи к их участию в инновационных проектах, создание условий для вовлечения молодежи в инновационную деятельность по кооперации со средним и крупным бизнесом;

- центры коммерциализации;

- формирование культуры инновационной активности и престижности инновационной деятельности;

- информационные, коммуникационные и консультационные площадки для творческой молодежи и успешных молодых предпринимателей.

С появлением новых отраслей, инновационных технологий, новых моделей бизнеса резко повышается роль человека, его знаний и профессиональных навыков, его способности оперативно принимать нестандартные решения. В процессе формирования инновационной экономики все более укрепляется связь между уровнем и качеством обучения, объемом познания, интеллектуальным и профессиональным уровнем персонала. Соответственно, интенсивное экономическое и социальное развитие требует повышенного внимания со стороны государства и общества к человеку, без которого освоение высоких технологий невозможно. Государственная инновационная политика должна быть направлена на повышение инновационной активности науки, бизнеса и власти в развитии человеческих ресурсов, эффективности его использования, создание условий благоприятствования для инновационной деятельности защиты результатов интеллектуальной собственности. С помощью инновационной активности оценивается характер и интенсивность инновационной деятельности, состав конкретных действий по инновационным технологиям.

В связи с возрастающим значением инновационной деятельности для экономики и общества в целом возрастает и необходимость регулирования органами власти инновационной сферы. Поскольку под влиянием инноваций не только меняется структура экономики, но и повышается эффективность использования всех видов

ресурсов территории, некоторая часть ресурсов высвобождается и перераспределяется в другие сферы деятельности общества, появляются новые общественные институты и хозяйствующие субъекты, изменяется и характер их взаимосвязей и взаимоотношений.

Ключевая и стратегическая роль человеческих ресурсов состоит в том, что именно они приводят в движение и организуют взаимосвязь и взаимодействие всех экономических и информационных ресурсов в инновационной сфере, обеспечивают экономическую эффективность.

В связи с этим важнейшая задача территориальной политики в сфере модернизации экономики – это не только создание условий для повышения инвестиционной и инновационной привлекательности, но и поиск эффективных методов управления человеческими ресурсами территории, вхождения в рынок всех заинтересованных территорий, предприятий и граждан, раскрытие и развитие их способностей и инновационной предприимчивости с учетом территориальной и местной специфики, с использованием различных источников инвестирования. Инновационное направление должно стать важнейшей сферой деятельности федеральных, региональных и местных органов власти, оказывающих целенаправленное воздействие на деятельность хозяйствующих субъектов в инновационной и инвестиционной сфере [5]. В качестве механизмов воздействия должны выступить инструменты поддержки и помощи инновационно активных субъектов, использующих в том числе и молодежный ресурсный потенциал. Особое место должны занять инструменты стимулирования разработок и производства высококонкурентных инновационных продуктов.

Человеческий ресурс сегодня имеет первостепенное значение, поэтому проблемы эффективного использования человеческого труда в качестве главной силы и основного действующего лица в инновационных преобразованиях общественной жизни крайне актуальны.

Ссылки на источники

1. Стратегическое управление человеческими ресурсами. – URL: <http://www.syntone.ru/files/uploads/books/armstrong.zip>.
2. Глобальное развитие становится все более неравномерным. – URL: http://krjust.kr.ua/novosti_o_biznese/global_noe_razvitie_stanovitsya_vse_bolee_neravnomernim.html.
3. «Инновационная Россия – 2020»: стратегия развития инновационной политики. – URL: <http://www.gosbook.ru/node/13850>.
4. Магомедкеримова Д. М., Кочурина Р. А. Роль бинарных интеграционных занятий в подготовке квалифицированных кадров для сферы государственного и муниципального управления // Развитие современного общества в условиях реформ: вопросы экономики и управления: материалы межвуз. науч.-практ. конф., г. Тихорецк, 8 ноября 2013 г. – Ставрополь: АРГУС, 2013.
5. Кочурина Р. А., Переверзев А. А. Экономика муниципального образования – город. – Армавир: ООО «ПОЛИПРИНТ-С», 2007. – 308 с.

Кураков Дмитрий Викторович,

преподаватель кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Проблемы и перспективы модернизации страхового рынка в системе инновационного развития России

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы и перспективы модернизации страхового рынка как элемента инновационного развития российской экономики. Раскрыта сущность инновационной деятельности в системе предпринимательской деятельности и ее влияние на развитие отечественной экономики.

Ключевые слова: инновационная деятельность, страховой рынок, модернизация, инновации бизнеса, рыночные отношения.

Ориентация России на устойчивый рост экономики обусловлена ее комплексной модернизацией и внедрением инноваций во все сферы хозяйственной деятельности. Несмотря на кризисное состояние международной экономики и ее влияние на рыночные условия взаимодействия субъектов, инновационные процессы приобрели особое значение как инструмент повышения конкурентоспособности и обеспечения экономического развития государства.

Стремление развитых стран к переходу на инновационную систему развития основано на достаточно большом опыте реорганизации внутренних процессов, что приводит к оптимальному развитию всех сфер экономики, а впоследствии и к устойчивому развитию международного экономического взаимодействия. Об этом свидетельствует сформулированная программа развития Европейского союза на период до 2020 г. «ЕВРОПА 2020», в которой были определены три главные стратегии:

- Рост на основе знаний и инноваций.
- Высокий уровень занятости, гибкие гарантии защищенности рынка труда.
- Построение в Европе конкурентоспособной и устойчивой экономики [1].

Сформулированные стратегии призваны модернизировать экономические процессы в следующих направлениях:

1. Формирование, стимулирование и внедрение в хозяйственную деятельность экономических субъектов инновационных технологий, основанных на перспективных идеях, с целью получения принципиально новых товаров и услуг, способствующих удовлетворению потребностей современного рынка и обеспечению устойчивого экономического роста.

2. Изменение системы образования и подготовки внутренних специалистов, ориентированных на обеспечение производства и управление инновациями, внедрение в обучающий процесс инновационных подходов и методов образовательных технологий, обеспечивающих конкурентные преимущества на рынке труда.

3. Изменение рынка труда, его критериев, регулирование соотношения спроса и предложения, обеспечение переобучения и повышения квалификации участников рынка труда с целью обеспечения мобильности специалистов, а также привлечение перспективных иностранных соискателей.

4. Максимизация информационного обеспечения развития инновационных отраслей с целью оптимального распределения опыта и возможности внедрения инноваций отстающими субъектами.

5. Ориентация высоких технологий на эффективное распределение ограниченных ресурсов, увеличение показателей возобновляемой энергии, внедрение транспортных технологий, модернизация энергосберегающих систем.

6. Создание условий для развития инновационного предпринимательства, особенно в сфере малого и среднего бизнеса, модернизации глобальной промышленной политики, ориентированной на содействие и расширение конкурентоспособных промышленных предприятий, функционирующих на мировых рынках.

7. Согласование социально-экономической политики, обеспечивающей рациональное распределение благ от экономической деятельности, решение проблемы бедности населения и увеличение ее социальной активности.

Использование опыта зарубежных стран при формировании российской модели стимулирования и развития инновационной деятельности привело к несоответствию стратегий формирования инновационной активности социально-экономическим условиям функционирования отечественной экономики. Исследование основных направлений развития и функционирования экономики России показывает низкую инновационную активность, сохраняющуюся в посткризисный период. Концепция модернизации экономики требует внедрения основных компонентов национальной инновационной системы, конкретно сформированной политики, адаптированной к современным российским условиям. Данное обстоятельство вызвано низким уровнем внедрения наукоемких

технологий, медленным освоением перспективных отраслей, рынков и видов предпринимательской деятельности, слабым финансированием проектов создания и коммерциализации инновационных продуктов, высокой стоимостью инновационных технологий, отсутствием внутренних механизмов стимулирования инновационной деятельности и деятельности бизнес-структур различного уровня в условиях неопределенности.

Практика показывает, что при четко определенных стратегических приоритетах экономического развития России недостаточно сформированы механизмы государственной поддержки предприятий и организаций, реализующих инновационные направления деятельности, не определены формы стимулирования инновационного бизнеса, что приводит к снижению стремления к росту, наращиванию инвестиций на развитие бизнеса, освоению прорывных рыночных направлений и использованию исследовательского потенциала.

В данных условиях инновационный процесс ложится в основу организационной деятельности предпринимательского сектора и является неотъемлемой частью самостоятельной управленческой деятельности бизнес-среды, формирующей концептуальную основу модернизации экономики. Это позволяет рассматривать инновации в бизнесе не как конечный продукт, способный принести максимальную прибыль, а как процесс или деятельность по определению оптимальных возможностей удовлетворения государственных и общественных потребностей в условиях постоянных изменений.

Ученые определяют инновации в бизнесе как систематическую деятельность предпринимателей, направленную на поиск и реализацию новых благоприятных возможностей (выявление и отражение новых угроз), непрерывно возникающих в силу происходящих изменений общественных потребностей, технологий, деятельности государства, развития конкуренции, а также в силу макроизменений в экономике, политике и общественной жизни страны и мира [2].

Исходя из представленного определения, можно охарактеризовать основные направления развития инноваций в бизнесе.

1. Деятельность предпринимателя представляет собой инициативную деятельность, ориентированную на организацию и управление бизнес-структурами с целью получения оптимального эффекта. Инновационная составляющая позволяет предпринимателю реализовывать креативные идеи по организации бизнеса, использованию альтернативных ресурсов, освоению новых рынков и т. д. Это возможно при наличии определенного запаса знаний и опыта, используемого в контексте инновационного проекта, и ориентации на перспективу. В этом заключается суть инновационной стратегии предпринимателя.

2. Основное направление предпринимательской деятельности заключается в поиске новых возможностей создания и реализации товаров и услуг с целью обеспечения максимальной прибыли. Данное обстоятельство обуславливает процесс создания рыночных отношений, который основан на распределении существующих ресурсов, развитии производства товаров и услуг, ориентированных на удовлетворение человеческих потребностей. Соответственно, рыночные отношения обусловлены взаимодействием производителя, продавца и покупателя [3]. Оно не в полной мере характеризует инновационную составляющую в системе предпринимательской деятельности. Процесс формирования рыночных отношений подвержен постоянным изменениям потребительских предпочтений, государственной политики, развития общества, технологий распределения ресурсов и способов получения конечной продукции. Стратегическая суть инноваций заключается в создании или использовании благоприятных возможностей преодоления данных изменений с целью минимизации возможных рисков. При использовании традиционной модели, присутствующей на данный момент в экономике России, основной приоритет бизнес-структур заключается в проведении внутренних научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а полученные результаты сводятся лишь к охраняемым законом объектам.

Стратегия управления инновационной деятельностью, способствующей преодолению возникающих изменений, оказывается второстепенной задачей, что существенно снижает предпринимательскую активность.

3. Возникшие в процессе предпринимательской деятельности изменения являются индикатором инновационной активности и результатом любой деятельности в принципе. Негативным фактором принято считать состояние неопределённости, которое наступает в процессе каких-либо изменений. Но только в состоянии неопределённости появляются благоприятные возможности, которые становятся результатом поисковой деятельности предпринимателя. В случае отсутствия изменений отсутствует состояние неопределённости, а значит, отсутствуют предпосылки к инновационной деятельности.

Одной из проблемных отраслей экономики России по уровню инновационной активности является страховой рынок. Он обеспечивает идентификацию и оценку рисков инновационной деятельности на основании законодательства Российской Федерации и является одним из перспективных направлений развития инновационного предпринимательства.

Самым проблематичным фактором развития страхового рынка является кризис 2008–2009 г. В посткризисный период к концу 2011 г. объем премий на рынке составил 1 271 млрд рублей. Из них 606 млрд рублей приходится на сегмент обязательного медицинского страхования, в котором страховщики исполняют важную роль администраторов, но не являются андеррайтерами медицинских рисков. Остальные 665 млрд рублей – премии, собираемые по видам страхования, в которых страховщики осуществляют классический андеррайтинг рисков, представляющие собой ядро страхового рынка. Премии по этим видам примерно одинаково разделяются на премии по корпоративным и розничным видам страхования (51,7% и 48,3% соответственно).

Маржа в розничном страховании находится на низком уровне, при этом комбинированный коэффициент сегмента Каско оценивается на уровне 119%. Корпоративный сегмент приносит прибыль, составляющую около 90% всей прибыли рискованного сегмента.

Количество страховых компаний устойчиво снижается. В 2007 г. на рынке активно работали 857 страховщиков. В 2011 г. осталось 579 активно действующих страховщиков [4].

Последствия наступления финансового кризиса очень сильно увеличили рисковую составляющую страхового рынка. Несвоевременная реструктуризация привела к снижению поступления страховых премий, а падение курса рубля увеличило объем страховых выплат, что подтолкнуло страховые компании к снижению ликвидности и, как результат, к банкротству. В автостраховании увеличился объем мошенничества со стороны страхователей, испытывающих финансовые затруднения.

Основными антикризисными мерами являлись сокращение расходов, снижение фонда оплаты труда, сокращение штата сотрудников, увеличение отказов и сроков страховых выплат. Стратегическое планирование деятельности страхователей ограничивалось краткосрочным периодом с целью сохранения объема страховых премий и обеспечения ликвидности.

В конкурентной сфере приоритетными направлениями стали ориентации на ценовой демпинг и увеличение комиссионного вознаграждения, что носило негативный характер и привело к убыточности розничного страхования. Несмотря на увеличение страховых премий, в 2012 г. конкурентная модель сохраняется и является преобладающей чертой страхового рынка.

В последнее время инновации в продуктах и услугах страховых организаций находятся на низком уровне, премии за отсутствие убытков и дополнительный сервис являются незначительными, каналы продаж страховых продуктов развиваются слабо. Данные обстоятельства характеризуют страховой рынок как инертный с низкой инновационной активностью и стратегией планирования.

Изучение отечественного страхового рынка позволило выявить комплекс насущных проблем:

1. В стремлении максимизировать премии страховые компании интегрировались с банками и брокерами, уже имеющими готовые сети продаж, не занимаясь формированием собственных сетей, как следствие – появление посредников между страхователями и страховщиками в лице индивидуальных брокеров. Это приводит к увеличению объемов затрат и снижению информированности о страхователе, так как полной информацией в этом случае обладает посредник.

2. Увеличение количества филиалов страховых компаний и переход на «франчайзинговую» модель позволили разместить большое количество мини-страховщиков с собственной базой потребителей и финансовыми активами. Данная ситуация позволила увеличить долю рынка, но, в свою очередь, снизила функции контроля над региональными субъектами. Это выражается в затягивании сроков предоставления отчетности и т. д.

3. Прямая зависимость страхового рынка России от состояния международного финансового сектора и слабая политика в области государственного стимулирования увеличивают уровень риска по отношению к другим финансовым рынкам.

Существующие проблемы и препятствия могут привести к фундаментальным структурным и концептуальным негативным трансформациям отечественного страхового рынка. При этом вероятность наступления негативных последствий очень велика без определения целей, путей и стратегий развития страхования в целом. Вероятностные последствия могут выражаться в виде высоких рисков осуществления страховой деятельности, стремления к недобросовестной конкуренции, и как результат – потеря доверия конечного потребителя.

В современных условиях развития экономики страховая отрасль имеет два принципиальных направления:

- сохранение существующих тенденций функционирования страхового рынка, основанных на инертности и негативной конкуренции;
- стремление к экономическому росту за счет структурных преобразований и развития рыночного потенциала.

Сохранение текущей ситуации может привести к снижению показателей валового внутреннего продукта отрасли и сделать страховой рынок непривлекательным для экономических субъектов, вследствие чего некоторые направления в страховании рискуют остаться нереализованными с большим количеством посредников и низким показателем прибыли. Инвестиционная привлекательность и объем страховых премий могут остаться на низком уровне, что может привести к снижению стоимости активов акционерного капитала и снизит стоимость реализуемого бизнеса.

Напротив, стремление к экономическому росту за счет структурных преобразований позволит увеличить уровень доходности страховых компаний, сделает низкорастущие сегменты страховых направлений более привлекательными для дополнительных страховщиков, позволит обеспечить интересы субъектов страхования, посредников и страхователей. Расширение рыночного потенциала приведет к увеличению масштаба рыночных отношений и создаст условия для усиления привлекательности страхового рынка. Создавшийся положительный инвестиционный климат вызовет интерес крупных инвесторов и позволит сформировать источник привлечения «длинных денег» в экономику России. Выбор данного направления даст возможность увеличить доходность страховых компаний и стоимость активов, что будет являться положительным фактором при их реализации.

Выбор направления развития страхового рынка зависит от четко сформулированных целей:

- привлечение долгосрочных инвестиций, создание благоприятного инвестиционного климата и пополнение страховых резервов;

- стремление к диверсификации инвестиционных ресурсов страховых компаний с целью получения максимальных выгод от вложений в реальный сектор экономики;
- увеличение корпоративного страхования и расширение корпоративных страховых услуг;
- развитие пенсионного страхования за счет страхования жизни и накопительного страхования, что способствует увеличению доходов пенсионеров;
- стремление страховщиков к активному участию в системе здравоохранения, что позволит снизить государственные расходы и напряженность в обществе.

Исходя из вышеперечисленных целей, можно определить основные стратегии развития страхового рынка как инновационного сектора российской экономики:

1. Введение стимулирующих механизмов для отдельных отраслей страхования. В условиях высокой инфляции и низких ставок по срочным кредитам снижается желание граждан доверять свои сбережения страховым компаниям. Для преодоления данной ситуации необходимо ввести налоговые стимулирующие механизмы для долгосрочных страховых продуктов, обеспечивающих высокую норму доходности.

2. Снижение административных барьеров и увеличение разумной конкуренции. На основании законодательства страховые компании вынуждены лицензировать каждый вид деятельности. Данное обстоятельство препятствует конкуренции и расширению ассортимента предлагаемых страховых продуктов и услуг.

3. Делегирование полномочий и усиление контроля страхового рынка. На данном этапе на страховом рынке находятся более сорока самостоятельных ассоциаций, представляющих национальные, региональные, отраслевые и иные объединения которые регламентируют интересы страховых компаний, что максимально увеличивает стоимость услуг и делает их неэффективными.

4. Обеспечение страхового рынка специалистами в сфере управления и осуществления страховой деятельности. Перспективы развития страхового рынка требуют наличия специалистов по управлению и контролю страховой деятельности и специалистов-страховщиков. В настоящее время основная масса работников страховых компаний имеет общее экономическое образование.

Ориентация на решение проблем и формирование оптимальных стратегий развития страхового рынка могут обеспечить реализацию перспективы модернизации экономики России и ее ориентацию на инновационное развитие.

Ссылки на источники

1. Борисов В. В., Соколов Д. В. Инновационная политика: европейский опыт. – М.: Языки славянской культуры, 2012. – 128 с.
2. Стасев В. В., Забродин А. Ю., Черных Е. А. Инновации в России: иллюзии и реальность. – Тула: ИПП «Гриф и К», 2006. – 330 с.
3. Кураков Д. В. Формирование рынка интеллектуальной собственности в условиях модернизации экономики России // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Современные направления теоретических и прикладных исследований 2011». Т. 10. Экономика. – Одесса: Черноморье, 2011.
4. Стратегия развития рынка страхования на период до 2020 года. Всероссийский союз страховщиков. Версия для заседания Президиума ВСС 24.10.2012. – URL: http://raexpert.ru/project/insur_future/2012-1/analytics/oliver-wyman-strategy.pdf.

Матевосян Мария Гендриховна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Эволюция подходов к содержанию категории «распределение» в экономической науке

Аннотация. В статье рассматриваются различные подходы к характеристике категории распределения как совокупности факторов экономического роста в качестве единой системы, что позволяет структурировать существующие факторы роста, определить их соподчиненность и, наконец, выделить наиболее важные причинные явления и условия экономического роста.

Ключевые слова: экономические исследования, распределение капитала, чистый продукт факторов производства, заработной платы, ренты.

Идеи справедливого уравнительного распределения более или менее интенсивно прошли через всю историю общественной и экономической мысли вплоть до научного социализма К. Маркса. Большинство этих идей не имело научного экономического обоснования и в основном опиралось на чаяния народных масс о лучшей жизни.

Идеи переосмысления сущности денег и торговли, их роли в производстве и распределении богатства были разработаны поздними меркантилистами Дж. Стюартом, Дж. Ло, Ч. Давенантом. Для меркантилистов существовала программа поощрения численности населения в связи с реализацией роста конкурентоспособности национальной продукции. С их точки зрения, идеальной ситуацией являлось многочисленное, но социально бедное население. «Если мы хотим, чтобы у нас были руки для труда и мануфактурного производства, что необходимо для обеспечения активного торгового баланса, нам не следует удерживать людей от заключения браков, напротив, поощрять к ним, предоставляя привилегии и льготы тем, кто имеет должное число детей, и закрывая путь к определенным должностям и титулам неженатым людям» [1]. Их логика была очень простой – любые сбережения населения выводили из экономического оборота деньги, и, следовательно, процесс экономического распределения вновь созданного продукта усложнялся из-за экономических сбоев в кругообороте доходов.

Почти одновременно с меркантилистами проблемой распределения богатства занялись физиократы. Физиократы одними из первых превратили экономическую науку из нормативной в позитивную, перенесли акцент с экономических научных исследований на материальное производство. По их мнению, максимальное удовлетворение потребностей всех групп населения будет осуществлено, если каждому члену общества будет дозволено экономически свободно действовать в своих эгоцентричных интересах. Поэтому здесь самым главным условием является предоставление индивиду полной экономической свободы действий.

Аналитические исследования в распределении физиократы начинают с изучения роли богатства. Единственный источник богатства физиократы видят в сельском хозяйстве и добывающей промышленности. Природа у физиократов выступает матерью-родительницей.

Чистый продукт представляет собой валовой продукт за минусом затрат на его получение. Затраты здесь выступают в роли потребления части продукта в процессе экономического производства. Валовой продукт (Y) представлен суммой потребления (C) и чистого продукта (NP):

$$Y = C + NP.$$

Создает же валовой продукт исключительно труд земледельца. Физиократы делили общество на три класса по их отношению к производству и распределению богатства: производительный, бесплодный и класс земельных собственников. Сообразно их концепции, хозяйственное развитие стимулируется рационализацией распределе-

ния. Однако наиболее полное описание процесса распределения мы находим у Ф. Кенэ, в его знаменитой «экономической таблице», посвященной проблеме поддержания совокупного выпуска на постоянном уровне. Здесь Ф. Кенэ реализовал мысль о том, что сумма, полученная производительным классом от продаж из первых рук в течение года, является мерилем всех богатств, возобновленных в том же текущем году. Промышленность и торговля здесь не могут увеличить их сверх существующего предела. Они только могут изменить форму, не создавая материи. Торговля создается не купцами, а потребителями. Деньги являются всего лишь средством обращения.

Важный вклад в раскрытие сущности распределения внесла классическая политическая экономия. А. Смит провел четкое деление доходов членов общества на первичные и вторичные по признаку собственности на факторы производства. К первичным доходам он отнес заработную плату наемных рабочих, прибыль предпринимателей, ссудный процент банкиров и ренту землевладельцев. К вторичным доходам он причислил доходы остальных слоев общества, которые заняты непроизводительным трудом и получают жалованье в результате перераспределения первичных доходов.

Согласно теории А. Смита, доходы факторов производства осуществляются накопленным запасом капитала у предпринимателей. Чем больше накопленный объем капитала, тем больший продукт приносят такие факторы, как труд и земля, и, соответственно, значительно больше заработная плата и рента. Это связано с тем, что чем выше объем капитала у предпринимателя, тем наибольшую сумму он может предоставить для оплаты деятельности этих факторов производства. Здесь заработная плата находится в прямой зависимости от капитального запаса. Ее нижнюю границу формирует то, что сейчас называется прожиточным минимумом. Прибыль находится в обратной зависимости от запаса капитала, отсюда вытекает вопрос о факторах, влияющих на накопление капитала.

Д. Рикардо значительно углубил анализ процессов распределения. Он показал, что единственным источником доходов для всех субъектов общества является стоимость валового общественного продукта страны. Этим он преодолел двойственный подход А. Смита, в котором тот отдавал первенство в распределении то стоимости, то доходам. Огромной заслугой Д. Рикардо в данной проблеме является то, что он впервые выделил понятие «новая стоимость» в создании продукта на микро- и макроуровнях. Показал, что составные части этой новой стоимости – заработная плата, прибыль, процент и рента – изменяются в противоположных направлениях. Тем самым он раскрыл антагонистический характер капиталистического распределения, противоположность экономических интересов капиталистов, банкиров, землевладельцев и наемных рабочих.

Классическая политическая экономия сформулировала тезис об отношениях распределения в рамках созданных материальных благ. На этой экономической основе сделан вывод о взаимосвязи производства и распределения. Сущность проявляется в том, что, прежде чем распределять экономические продукты, необходимо в первую очередь распределить орудия производства и субъектов общества по различным родам производства.

С. Сисмонди попытался установить внешние пределы для распределения, а Мак-Куллох, наоборот, – отвлечься от всех его специфических свойств, сведя его к простому распределению, основанному на потребительной стоимости. Ж. Б. Сэй объявил спрос и предложение тождественными, соответствующими друг другу. Само предложение в его трактовке есть спрос на определенный продукт определенной стоимости, выражающийся в потребном количестве продукта. В этом смысле распределение выступает как самоорганизующийся процесс, поскольку с общественной точки зрения производство и потребление представляют собой одно и то же и, следовательно, никогда не может иметь место избыток одного над другим.

Здесь надо заметить, что, исследуя вопрос стоимости, указанные экономисты упустили из виду тот факт, что отождествление производства и потребления полно-

стью отрицает момент увеличения стоимости, производство и потребление просто противопоставляются друг другу. Ввиду этого производство как бы основывается все не на капитале, а на потребительной стоимости, следовательно, распределение сводится всего лишь к ее удовлетворению.

Ж. Б. Сэй считается создателем новой концепции, коснувшейся отношений распределения – доктрины факторов производства. В теории трех факторов производства Ж. Б. Сэй исходил из того, что нельзя считать источником стоимости только труд. Он выдвинул теорию о том, что стоимость изначально обязана своим происхождением объединению труда, сил природы и капитала. В соответствии с тремя экономически самостоятельными источниками стоимости он различал три основных дохода: труд создает заработную плату; капитал – процент; земля – земельную ренту.

Принципиально иной подход в теории и анализе распределения содержится в марксистской политической экономии. Распределение здесь является одной из фаз общественного воспроизводства, связующим элементом между общественным производством и общественным потреблением. Важная роль в структуре складывающихся отношений распределения отводится распределению средств производства, которое определяет характер и форму распределения доходов и предметов потребления.

К. Маркс наметил общую схему распределения созданного продукта, тесно связав распределение и перераспределение национального дохода с налогами, давая такую образную характеристику их роли в общественном воспроизводстве: «В налогах заключается экономическое существование всего государства. Чиновники и попы, солдаты и балетные танцовщицы, школьные учителя и полицейские, греческие музеи и готические башни, содержание государей и вельмож, – все эти сказочные создания скрываются, как зародыши, в одном общем семени – в налогах... Экономическую основу государства составляют налоги». Если продлить эту мысль до современных условий, когда государство осуществляет активное регулирующее воздействие на экономику, то можно утверждать, что государственное регулирование экономики коренится в налогах, а еще глубже – в распределительных и перераспределительных процессах, инструментом осуществления которых в денежной сфере являются налоги.

К. Маркс обосновал также пропорции распределения совокупного продукта, указав: «...на данном уровне развития производительных сил (ибо именно это развитие определяет отношение необходимого труда к прибавочному труду) имеет место постоянное соотношение, в котором продукт делится на части, соответствующие сырью, машинам, необходимому труду, прибавочному труду, а также определенное отношение, в котором сам прибавочный труд делится на часть, идущую на потребление, и на другую часть, снова становящуюся капиталом. Это внутреннее сущностное деление капитала выступает при обмене таким образом, что взаимный обмен между капиталами производится в определенных и строго ограниченных пропорциях, хотя эти пропорции и претерпевают постоянные изменения в ходе самого производства». Точно так же дано то определение, в котором каждый капитал должен обязательно обмениваться с другим капиталом.

К. Маркс создал двухсекторную модель экономики, в результате которой проанализировал условия общественного воспроизводства и распределения совокупного общественного продукта. При этом, в отличие от физиократов, он проводил четкое различие между простым и расширенным типами воспроизводства. По К. Марксу, денежное выражение совокупного общественного продукта (Y) определяется суммой потребленных средств производства (c), доходов труда (v) и доходами капитала (m):

$$Y = c + v + m.$$

Помимо стоимостной структуры совокупного общественного продукта К. Маркс выделял также его натурально-вещественную структуру. В его трактовке совокупный общественный продукт делится на средства производства и предметы потребления.

$$IY = I_c + I_v + I_m > I_c + II_c, \text{ или } I_v + I_m > II_c.$$

При определенных научных заслугах теория распределения в марксистской политической экономии содержит односторонние оценки и диспропорции в анализе соотношения производства, распределения, обмена и потребления. Вслед за классической политической экономией К. Маркс отрицает возможность самостоятельного развития распределения по собственным законам, что среди ученых-марксистов ставилось ему в заслугу. Например, В. И. Ленин, критикуя позицию русских народников в отношении активной роли распределения, писал: «Проблему общественного воспроизводства удалось решить лишь экономисту, никогда не выделявшему особо распределения, протестовавшему самым энергичным образом против вульгарных рассуждений о распределении... ни о потреблении, ни о распределении Маркс не ставил особого вопроса» [2]. Из приведенного высказывания видно, что проблема распределения в марксистской политэкономии рассматривается как второстепенная по отношению к процессу общественного воспроизводства.

На этапе дальнейшего экономического развития классической и неоклассической политической экономии социальный межклассовый характер распределения утратил свое экономическое значение как объект социального анализа.

Кейнсианская теория распределения получила широкое распространение во второй половине двадцатого века, которая увязала современные методы и формы распределения с теорией экономического роста. В этом ракурсе изучается макроэкономический показатель распределения национального дохода, в котором существенное влияние на распределение оказывают величина эффективного экономического спроса, объем производства, инвестиции и уровень капитала. При этом поддержание устойчивого уровня доходов и потребления рабочих взаимосвязано с устойчивым соотношением заработной платы и прибыли в национальном доходе. Здесь видны последствия негативного нарушения этой пропорции в пользу сбережения и накопления прибыли. Равновесие дохода, как и пропорции воспроизводства, осуществляется в результате экономического движения цен и других показателей национальной экономики при существенной роли государства.

В последние десятилетия в современной России набрал силу институционализм, делающий главный упор на анализ факторов институтов. Под институтами следует понимать правила и формы поведения, которым следуют хозяйствующие субъекты в своих действиях.

Существенной заслугой институционалистов в экономической теории распределения является акцент на правовых факторах. В их основе лежит идея редкости ресурсов. В связи с редкостью ресурсов у экономических агентов возникает конфликт по поводу их использования. Этот конфликт может разрешиться путем осуществления трансакций, представляющих собой основные институты общества. В рамках старого институционализма была выдвинута идея необходимости государственного регулирования циклов. В качестве одного из таких регуляторов они предложили идею встроенных, автоматических стабилизаторов. На их взгляд, таким встроенным стабилизатором является налоговая система, посредством которой перераспределяется часть созданного национального дохода.

Современная институциональная теория распределения исследует доходы социальных и профессиональных групп населения. По мнению представителей этой теории, механизм распределения доходов населения определяется изменениями в структуре наемного труда, социально-профессиональных групп населения, оказывающими влияние на движение производительности труда, накопления капитала, политическую борьбу.

В современных публикациях западных экономистов преобладает подход, выражающийся в рассмотрении частных видов распределения, например распределение доходов, распределение городов, распределение налогового бремени и т. п.

Обобщая основные концепции западной мысли относительно распределения, необходимо отметить, что если в рыночной экономике расход одного экономического

агента становится доходом другого и наоборот, то все бюджеты являются взаимосвязанными и в экономическом обществе образуется кругооборот денежных капиталов.

В методологии распределения активно или пассивно задействованы все без исключения физические и юридические лица общества. Прямое их распределение лежит в основе существования финансовых отношений на микро- и макроуровнях экономики. Здесь прямое распределение фактически дополняет обмен в смешанной рыночной экономике. В либеральной модели рыночной экономики прямое распределение ограничено и прежде всего связано с налогами и государственными расходами на макро- и микроуровнях экономики.

В целом развитие экономической теории распределения сыграло важнейшую роль в реорганизации социальных отношений, что само по себе говорит о прогрессе экономического общества. Теоретические разработки существенно помогли решению актуальных практических экономических вопросов.

Таким образом, теория распределения вошла в науку с определенным содержанием и в настоящее время представлена и как отдельная концепция, и как часть общей теории.

Наряду с этим можно выделить следующие формы экономического распределения:

1. На основе положения марксистской политической экономии: для рабочих – по стоимости рабочей силы, для капиталистов – по вложенному капиталу, при социализме экономическое распределение основано на труде и осуществляется посредством общественных фондов потребления.

2. Неоклассическая теория базируется на том, что распределение основано на результатах использования факторов производства.

3. Современная концепция предполагает конвергенцию всех способов распределения на основе нелинейного функционирования экономических законов.

В виде отдельной и автономной экономической системы распределение выражает часть всей экономической системы общества, и в этой части представляет определенную совокупность взаимосвязанных упорядоченных структурных элементов экономики. Вне системы распределение не могло бы воспроизводиться, обладать определенной устойчивостью и закономерностью развития всех хозяйствующих субъектов.

В современных условиях распределение все чаще связывают с эффективностью. При этом отмечают, что эффективность как соотношение между затратами и результатом необязательно относится к сфере материального производства, она является важной характеристикой и оценкой состояния распределения.

Теория экономического благосостояния позволяет выявить условия оптимального сочетания ресурсов для любого начального распределения благ. Условия оптимальности выглядят так: 1) распределение определенного количества потребительских товаров между людьми предполагает равенство предельных норм замещения для любой пары товаров для всех потребителей; 2) размещение ресурсов между производствами различных товаров предполагает, что предельные нормы трансформации равны предельным нормам замещения; 3) оптимальное размещение ресурсов при множественности факторов обеспечивается равенством предельных норм замещения факторов, участвующих в производстве товара [3].

Отсюда вытекает вывод о невозможности предоставления всем членам общества совершенно одинаковых экономических возможностей. Последние базируются на двух основополагающих принципах справедливости, разработанных Дж. Роулзом. Первый заключается в обеспечении равенства прав по отношению к наиболее обширной схеме равных свобод, совместимых с подобными схемами свобод других. Второе – в том, что все неравенства, в т. ч. социальные и экономические, должны быть устроены так, чтобы от них можно было ожидать определенных преимуществ для всех групп населения и доступ к социальному положению и должностям был бы открыт всем.

Данное обстоятельство дает возможность сформулировать ряд выводов по обозначенной проблеме.

Во-первых, в условиях товарного производства материально-вещественное распределение продукта остается материальной основой распределения, но, в сущности, начинает носить внутривыпускной характер. Здесь распределение распадается на три уровня: а) распределение орудий производства; б) распределение членов общества по родам производства; в) распределение предметов потребления между участниками производства.

Во-вторых, в процессе эволюции отношений распределения выделились два его направления: 1) распределение по выполняемым функциям субъектов распределительных отношений, где распределительный процесс базируется на факторных доходах: заработной плате, ренте, проценте, прибыли; 2) распределение персональное, связанное с распределением доходов среди домохозяйств.

В-третьих, место распределения в экономической системе определяется осуществляемыми им функциями: определение меры дифференциации количества, в которой предметы потребления распределяются среди членов общества; мотивационное влияние системы распределения на увязку интересов как непосредственно производителей, так и потребителей; возмещение потребленной части факторов производства посредством покрытия их затрат; опосредование процессов производства, обмена и потребления; обеспечение социальной справедливости посредством перераспределения части национального дохода в рамках членов общества.

В обобщенном виде можно говорить о том, что западные модели распределения имеют ту ценность, которые в своей сущности отражают экономическое развитие рыночных отношений. Их изучение и использование позволяет просчитать экономические альтернативы, избежать многих экономических просчетов и выбрать наиболее правильные экономические ориентиры.

Ссылки на источники

1. Матевосян М. Г. Отношения распределения в рыночном воспроизводственном процессе: дис. ... канд. экон. наук. – Краснодар, 2007. – С. 217.
2. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1861 гг.: в 2 ч. Ч. 1. – М.: Политиздат, 1980. – С. 434.
3. Матевосян М. Г. Экономические взгляды античных авторов на справедливость, эффективность и равенство // Новые технологии. – 2013. – № 2. – С. 46–50.

Полечкина Елена Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Басенцян Ани Аршаковна,

преподаватель кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Современное состояние и стратегия развития агропромышленного комплекса Краснодарского края

Аннотация. В статье дана оценка современного состояния и проблем функционирования агропромышленного комплекса Краснодарского края. Определена стратегия развития комплекса, основанная на реализации экономического механизма устойчивого развития. По мнению автора, такой механизм должен включать в себя два взаимосвязанных блока: систему государственного регулирования и поддержки устойчивого развития и механизм рыночно-конкурентной самоорганизации воспроизводства на всех уровнях комплекса. Результатом реализации такой стратегии станет повышение эффективности функционирования регионального АПК, обеспечение продовольственной и социальной безопасности Краснодарского края и страны в целом.

Ключевые слова: аграрная сфера, агропромышленное производство, агропромышленный комплекс, аграрная политика, интенсификация производства, механизм устойчивого развития, субсидии, инвестиции.

Основным стратегическим конкурентным преимуществом России выступает ее природный ресурс. Большая часть черноземных почв мира находится на нашей территории. Но при этом Россия давно утратила лидерство в аграрной сфере, демонстрируя технологическую отсталость.

На протяжении многих десятилетий ситуацию в АПК нашей страны можно охарактеризовать как нестабильную, представляющую чередование кризисных периодов и периодов с относительно благополучным состоянием в этой сфере человеческой деятельности.

Проблемы в развитии агропромышленного комплекса России в огромной степени объясняются его деформированной структурой. Разбалансированность АПК – это следствие грубых ошибок в инвестиционной политике. Основная часть финансовых и трудовых ресурсов традиционно была занята в отраслях, снабжающих сельское хозяйство, и в самом сельском хозяйстве; в сфере же хранения, переработки и сбыта их задействовано непропорционально мало. Наше сельское хозяйство выступает главным звеном: оно производит около половины объема продукции АПК, располагает почти 70% основных фондов, в нем занято почти 67% работающих. Кардинальное отличие наблюдается в развитых странах мира, где в создании конечного продукта основная роль принадлежит перерабатывающей и сбытовой отраслям; так, в США на их долю приходится более 70% производимой продукции АПК, сельское хозяйство дает лишь чуть больше 10%.

Слабое развитие перерабатывающих отраслей АПК и производственной инфраструктуры комплекса неизбежно приводит к огромным потерям продукции. Так, если в России перерабатывается около 30% продукции сельскохозяйственного происхождения, то в экономически развитых странах мира этот показатель достигает 90%.

Перспективная аграрная политика должна быть ориентирована на решение комплекса проблем – это сбалансированное развитие всех звеньев АПК; повышение конкурентоспособности отечественного аграрного сектора на внутреннем и мировом рынках; обеспечение потребителям поставок продовольствия в необходимых объемах, гарантированного качества и по доступным ценам; обеспечение достойных условий труда и уровня жизни на селе.

Регионы страны в силу своих природных и других потенциальных возможностей должны активизировать свое участие в решении проблем агропромышленного производства.

Краснодарский край является одним из базовых регионов, обеспечивающих продовольственную безопасность страны, здесь производится около 8% валовой сельскохозяйственной продукции России. Общая земельная площадь в крае более 7,5 млн га, в том числе 52% – это пахотные земли.

Агропромышленный комплекс Краснодарского края выступает важнейшим составляющим звеном экономики края, это один из самых сложных межотраслевых комплексов. В общем объеме производства доля продукции агропромышленного комплекса занимает около 25% и составила 194,8 млрд рублей к началу 2012 г., что на 3,8% превышает показатель 2011 г.

Сегодня в агропромышленном производстве края функционируют предприятия различных организационно-правовых форм: крестьянские (фермерские) хозяйства; агрокооперативные предприятия; ассоциации крестьянских хозяйств; агрокомбинаты; агроконсорциумы; агрофирмы.

Значительное место в АПК края занимают крестьянские (фермерские) хозяйства. Первое такое хозяйство было зарегистрировано в 1991 г. Сейчас их насчитывается более 17 тыс.

**Производители сельскохозяйственной продукции
на территории Краснодарского края**

<i>Виды предприятий</i>	<i>Численность предприятий</i>
Крупные и средние коллективные хозяйства	760
Крестьянские (фермерские) хозяйства	17300
Личные подсобные хозяйства	870000

В Краснодарском крае функционируют около 250 крупных и средних предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, производящих свыше 2 тыс. наименований продовольственных товаров, из которых более 700 соответствуют международным стандартам. Эта продукция в широком ассортименте реализуется населению на территории Кубани, в других регионах России и поставляется за рубеж.

В растениеводстве представлено около ста наименований сельскохозяйственных культур. Среди основных культивируемых растений – зерновые культуры, соя, рис, сахарная свекла, виноград, картофель, овощи, масличные культуры, чай, цитрусовые и другие.

Животноводство включает такие отрасли, как скотоводство, свиноводство, птицеводство, овцеводство. Отдельные сельскохозяйственные предприятия занимаются коневодством, пчеловодством, пушным звероводством, кролиководством и даже страусоводством. Рыболовную отрасль представляют более 100 предприятий различных форм собственности. Добыча рыбы ведется в Азовском и Черном морях, лиманах и реках.

Краснодарский край обладает серьезным научным потенциалом. На территории края давно и успешно функционируют свыше 30 всероссийских и региональных научно-исследовательских учреждений, учебных центров, опытных станций, представляющих научные школы выдающихся селекционеров: академиком Лукьяненко, Пустовойта, Хаджинова. Научно-исследовательские разработки ведутся по шести краевым научно-техническим программам: «Экономика и кадры АПК»; «Растениеводство»; «Переработка и хранение сельскохозяйственной продукции»; «Животноводство и кормопроизводство»; «Механизация»; «Строительство».

Сегодня на Кубани активно развивается производственная и социальная инфраструктура.

Лидерами в краевом объеме сельскохозяйственного производства традиционно являются Выселковский, Каневской, Красноармейский, Новокубанский, Павловский, Тимашевский районы.

Агропромышленный комплекс Кубани с его развитой сетью переработки, хранения и торговли следует отнести к устойчиво развивающимся (см. табл. 2).

Объем продукции сельского хозяйства в 2010 г. составил более 191,7 млрд рублей, что на 4,5% выше уровня 2009 г. По итогам 2010 г. в Краснодарском крае собрано более 10,25 млн т зерна с урожайностью 52,5 ц/га. С рекордными показателями завершён обмолот риса – собрано более 900 тыс. т при урожайности 68,3 ц/га. Хорошие результаты достигнуты по техническим культурам. Валовой сбор маслосемян подсолнечника составил около 1 млн т, сои – 217 тыс. т. Впервые за последние двадцать лет собрано 8,5 млн т сахарной свеклы.

Объем валовой продукции сельского хозяйства Краснодарского края в 2011 г. составил 194,8 млрд рублей, что на 3,8% превышает показатель 2010 г. В 2010 г. агропромышленный комплекс Краснодарского края получил государственную поддержку на сумму более 4,4 млрд рублей, из них 3,5 млрд рублей – это средства федерального бюджета и 0,9 млрд рублей – краевые средства. В 2011 г. объемы господдержки в АПК края увеличились почти на 30% и составили порядка 5,7 млрд рублей.

**Объемы производства основных видов продукции
АПК Краснодарского края в 2010–2012 гг.**

<i>Виды продукции</i>	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>	<i>Абсолютный прирост 2011 г. к 2010 г. (+, -)</i>	<i>Темпы роста 2011 г. к 2010 г. (%)</i>	<i>Абсолютный прирост 2012 г. к 2011 г. (+, -)</i>	<i>Темпы роста 2012 г. к 2011 г. (%)</i>
Зерновые и зернобобовые культуры, млн т., в том числе пшеница, млн т.	10,25	11,45	8,84	+ 1,2	111,7	- 2,61	77,2
	6,56	7,22	4,52	+ 0,66	110,0	- 2,70	62,6
Рис, тыс. т	908,9	939,8	917,3	+ 30,9	103,4	- 22,5	97,6
Сахарная свекла, млн т.	8,5	7,73	8,16	- 0,77	90,9	+ 0,43	105,6
Подсолнечник, млн т.	1,0	1,06	1,1	+ 0,06	106,0	+ 0,04	104,2
Овощи, тыс. т.	746,8	758,2	767,0	- 11,4	101,5	+ 8,8	101,2
Мясо крупного рогатого скота и свиней, тыс. т.	367,6	388,9	390,2	+ 21,3	105,8	+ 1,3	100,3
Мясо птицы, тыс. т.	75,4	105,2	98,05	+ 29,8	140,0	- 7,15	93,2
Молоко, млн т.	1,20	1,32	1,38	+ 0,12	110,0	+ 0,06	105,0
Яйца, млн шт.	1389,6	1285,4	1680,0	- 102,4	92,5	+ 394,6	130,7

В растениеводстве посевные площади сельскохозяйственных культур в 2011 г. составили 3617,8 тыс. га, или 99,6% к 2010 г. В структуре посевных площадей сократилась доля технических культур – с 24% в 2010 г. до 23,3% в 2011 г. – и кормовых культур – с 13,1% до 13%. Посевы сахарной свеклы выросли, а подсолнечника и сои несколько снизились. Не изменилась доля посевов картофеля и овощебахчевых при увеличении доли зерновых культур – с 59,1% до 59,9% за счет роста посевов риса и кукурузы.

В крае в 2011 г. на 10% увеличился валовой сбор пшеницы. Объемы озимой пшеницы достигли 7,22 млн т. Средняя урожайность составила немногим более 57 ц/га, что на 4,5 ц/га больше, чем в 2010 г.

В 2011 г. по сравнению с 2010 г. наметился положительный сдвиг в животноводстве. В хозяйствах края производство мяса увеличено на 5,8%, до 388,9 тыс. т. Результат достигнут за счет роста производства мяса птицы – в 1,4 раза до 105,2 тыс. т, а также увеличения продуктивности свиней и крупного рогатого скота.

К негативным моментам следует отнести снижение продуктивности птицы. Производство яиц сократилось на 7,5% до 1285,4 млн штук на фоне снижения поголовья кур-несушек и увеличения численности кур мясных пород. Общее поголовье птицы в 2011 г. – 26 млн голов, или 107,3% к уровню 2010 г.

Объемы производства риса в Краснодарском крае ежегодно составляют порядка 80% от общего объема производства России. 2011 г. стал непростым для тружеников отрасли, но при этом валовой сбор риса составил 939,8 тыс. т, что на 30,9 тыс. т больше прошлогодних показателей, а урожайность составила 69,9 ц/га в бункерном весе. Основной стратегической задачей на ближайшую перспективу остается получение 1 млн т риса в бункерном весе.

Погодные аномалии 2012 г. в значительной мере повлияли на урожай озимых культур, плодов, ягод и винограда, вспышки болезней животных – на объемы производства мяса, и прежде всего свинины.

Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур в 2012 г. составил 8,84 млн т, или 77,2% к уровню 2011 г., в том числе пшеницы – 4,52 млн т. Было собрано 917,3 тыс. т риса, или 97,6% к уровню 2011 г., впервые в крае его средняя урожайность превысила 71 ц/га. Для сравнения: это уровень большинства ведущих европейских рисопроизводящих стран, таких как Греция, Италия, Испания и Франции.

В 2012 г. урожай сахарной свеклы в крае составил 8,16 млн т, что на 5,6% больше, чем в 2011 г. Собрано 1,1 млн т подсолнечника, то есть на 104,2% больше по отношению к уровню 2011 г. Структура посевных площадей сегодня не позволяет увеличивать площади посева подсолнечника, поэтому рост валового сбора планируется в дальнейшем за счет использования более урожайных сортов.

Краснодарский край по объемам производства овощных культур занимает второе место в России (больше выращивает только Московская область) и первое место в Южном федеральном округе. В 2012 г. произведено около 767 тыс. т овощей, или 101,2% к уровню 2011 г.

Производство молока в 2012 г. составило 1,38 млн т, показано 5%-ное увеличение к объемам производства 2011 г. Средний надой молока на одну корову составил 5,8 тыс. кг. Птицы и скота в живом весе выращено 545 тыс. т, или на 6,8% меньше, чем в 2011 г. Производство яиц увеличилось в 2012 г. на 30,7% и составило 1,68 млрд штук.

Для перерабатывающих предприятий Кубани 2012 г. стал в целом успешным. Население края обеспечено основными видами продуктов питания собственного производства в достаточных объемах: фактическое производство растительного масла превышает потребление в 13 раз, сахара – в 6,5 раз, муки – в 4 раза, цельномолочной продукции и плодоовощных консервов – в 1,05 раза.

Инвестиции в модернизацию и развитие производства в 2012 г. составили около 9 млрд рублей, а за 5 лет – более 48 млрд рублей. Отрасль получила в 2012 г. 986,6 млн рублей государственных субсидий, что на 33% больше, чем в 2011 г.

Анализ развития агропромышленного комплекса Краснодарского края показывает положительную динамику развития сферы. Вместе с тем следует выделить ряд проблем функционирования АПК Краснодарского края:

- отставание в развитии рынка средств производства, недостаточная техническая оснащенность производства. Потребность в технике для всех сфер комплекса удовлетворяется лишь на 55–60%. Наблюдается довольно высокая степень изношенности оборудования, хотя стоит отметить, что ситуация в Краснодарском крае значительно лучше, чем в других регионах России;

- низкая рентабельность аграрного сектора, которая не превышает 10%;

- недостаточное развитие перерабатывающих отраслей АПК и производственной инфраструктуры комплекса приводит к огромным потерям продукции сельского хозяйства. Сохраняем около 30–40% продукции, когда за рубежом – до 90%;

- остается довольно низким уровень урожайности многих сельскохозяйственных культур – в среднем в 2,2 раза ниже, чем в развитых странах, даже в зонах с близкими природно-климатическими условиями. Здесь влияют не только технические и экономические проблемы, но и частые погодные аномалии;

- продолжается сокращение дойного стада практически во всех ведущих районах края. Невысока продуктивность животноводства (мясо, молоко, яйца). Многочисленны вспышки болезней животных;

- по уровню производительности труда в сельском хозяйстве отставание в три-четыре раза от развитых стран;

- низкий уровень заработной платы работников агропромышленной сферы;

- высокие цены на горюче-смазочные материалы (ГСМ);

- низкие закупочные цены на продукцию сельского хозяйства;

- серьезные финансовые проблемы предприятий АПК.

Перспективы развития агропромышленного комплекса определяются возможностями его устойчивого развития. Устойчивость воспроизводства в АПК означает его качественное состояние как динамично развивающейся социально-экономической и биотехнико-технологической системы.

Устойчивость воспроизводства в АПК достигает высшего уровня, когда обеспечиваются оптимальные темпы экономического роста и развития всего комплекса. Низший предел устойчивости воспроизводства в АПК – это тот рубеж, при котором наступает разрыв между ресурсами и потребностями, когда происходит деградация производительных сил комплекса.

В экономической теории и практике прослеживаются два пути увеличения производства: экстенсивный и интенсивный. Возможности экстенсивного развития уже почти исчерпаны, поэтому интенсификация является не только наиболее эффективным, но и, по сути, единственно возможным способом развития производства продовольствия. Основными направлениями интенсификации являются: комплексная механизация, химизация сельского хозяйства, мелиорация земель, повышение энерговооруженности труда в сельском хозяйстве, совершенствование используемых технологий производства. Интенсификация осуществляется на базе углубления специализации сельскохозяйственного производства, дальнейшего развития агропромышленной интеграции.

Процесс интенсификации агропромышленного производства возможен только на основе реализации экономического механизма устойчивого развития. Такой механизм должен включать в себя два взаимосвязанных блока: систему государственного регулирования и поддержки устойчивого развития и механизм рыночно-конкурентной самоорганизации воспроизводства на всех уровнях комплекса.

В системе государственного регулирования и поддержки агропромышленного производства особо значимым является принцип программно-целевого регулирования и поддержки агропромышленного производства. В последние годы работа в этом направлении активизировалась. Разработаны и реализуются целевые программы поддержки и развития АПК. К ним следует отнести программы федерального и краевого уровней:

- национальный проект развития АПК;
- «Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы», утвержденную постановлением Правительства Российской Федерации от 14.07.2007 № 446 [1];
- программу «Социальное развитие села до 2012 г.» [2];
- программу «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы и на период до 2013 года» [3];
- взаимосвязанные программы: «Машиностроение для агропромышленного комплекса», «Мясо», «Молоко», «Корма», «Сахар», «Технико-технологическое перевооружение перерабатывающей промышленности», «Страхование доходов субъектов агропромышленного комплекса», «Комплексная долгосрочная программа устойчивого развития агропромышленного комплекса России»;
- краевую комплексную программу «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае» на 2008–2012 гг. [4]

В рамках реализации целевых программ поддержка агропромышленного комплекса осуществляется в форме предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации.

Краснодарский край выступает одним из лидеров в этом процессе. При финансовой поддержке из федерального бюджета в субъектах Российской Федерации, в том числе и

в Краснодарском крае, созданы фонды содействия кредитованию малого и среднего бизнеса (гарантийные фонды) для обеспечения доступности кредитных ресурсов.

В начале 2010 г. Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края разработал систему антикризисных и посткризисных мер, рассчитанную на несколько лет, которая позволит поддержать и сохранить собственного сельхозпроизводителя, постепенно уйти от огромных объемов импорта продовольствия и не допустить снижения производства сельскохозяйственной продукции.

Программа развития АПК Кубани на ближайшую перспективу включает следующие направления:

1) антикризисный план предлагает 10%-ное сокращение материальных затрат Департамента и всех подведомственных учреждений;

2) рост конкурентоспособности продукции предприятий АПК с параллельным созданием условий их стабильной финансово-хозяйственной деятельности;

3) поведение регулярного мониторинга финансово-экономического состояния организаций АПК, контроль своевременности выплаты заработной платы работникам отрасли, перечисление налоговых платежей в консолидированный бюджет. Предприятия отрасли, которые окажутся в зоне риска, будут взяты на особый контроль. Проблемы, приведшие к ухудшению показателей, будут решаться сообща, должна оказываться помощь – консультационная, экспертная, финансовая;

4) мониторинг целевого использования земель (особенно брошенных) и последующее обеспечение эффективности их использования и повышения их плодородия;

5) содействие участию организаций АПК края в государственной закупочной интервенции на рынке зерна;

6) обновление техники и оборудования животноводства. Для поддержания и развития этой отрасли требуются большие финансовые затраты и, главное, длительный временной период. В 20 хозяйствах края начаты и ведутся строительство и реконструкция производственных объектов животноводства, этим хозяйствам оказывается государственная поддержка;

7) рост поголовья крупного рогатого скота, особенно дойного стада, активизация борьбы с болезнями животных. Сокращение дойного стада продолжается практически во всех ведущих районах края. Непременное условие развития животноводства – создание прочной кормовой базы;

8) выполнение планов по севу яровых и озимых культур и сохранение этих посевов. Здесь главная проблема – своевременная подготовка техники к весенне-полевым и межсезонным работам;

9) решение проблемы цен на ГСМ. Принимаются решения о замораживании цен на ГСМ для сельхозпроизводителей Кубани на весь период весенне-полевых работ;

10) решение проблемы обеспечения сельскохозяйственных предприятий края финансовыми ресурсами за счет сохранения объемов бюджетного финансирования, продуманной кредитной политики, системы инвестирования. В крае определены два основных банка, которые будут работать с сельхозпроизводителями, – это Россельхозбанк (75% объемов кредитных средств) и Сбербанк России. Этим банкам поручено в согласованных с Минсельхозом объемах и условиях в первоочередном порядке направлять средства на кредитование сельхозпроизводителей для приобретения ими семян, удобрений, средств защиты растений, ГСМ, запасных частей для подготовки сельскохозяйственной техники к посевным работам. К сезонным полевым работам кредитным организациям рекомендовано использовать в качестве залогового обеспечения кредитов оборотные активы, готовую продукцию, оборудование, запасные части, земельные участки, посевы под урожаи текущих лет [5].

Подводя итоги реализации краевой целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае» на 2008–2012 гг., следует отметить, что финансо-

вые вложения в агропромышленный комплекс края в целом составили порядка 83,5 млрд рублей, из них более 60 млрд рублей вложено в развитие сельскохозяйственных предприятий. За этот период приобретено более 25 тыс. единиц сельскохозяйственной техники, в том числе 9 217 тракторов, 2 068 зерноуборочных, 664 кормоуборочных комбайна [6].

В рамках национального проекта развития АПК в Краснодарском крае построено и реконструировано животноводческих ферм и комплексов на 68 тыс. скотомест. Приобретено 21,47 тыс. голов племенного поголовья крупного рогатого скота молочных пород (в 2012 г. – 2428 голов) и 9,26 тыс. голов племенного скота мясного направления (в 2012 г. – 287 голов). Таким образом, в 2012 г. доля высокопродуктивного племенного поголовья мясного скота достигла 29% всего мясного стада. В молочном стаде эта доля увеличилась до 27,3% [7].

Особое направление поддержки и развития АПК Кубани – инвестиционные программы. Через них реализуется механизм рыночно-конкурентной самоорганизации воспроизводства на всех уровнях агропромышленного производства. Краснодарский край входит в число лидеров среди всех российских регионов по инвестиционной привлекательности. Этому способствуют природно-климатические и социально-экономические условия, а также местное законодательство, предусматривающее льготы по налогообложению для отечественных и иностранных инвесторов на период окупаемости проектов и для банков, принимающих участие в кредитовании инвестиционных программ.

Инвестиционные программы предполагают участие как российских, так и иностранных инвесторов. Общая стратегия исходит также из того, что деятельность в сфере иностранных инвестиций должна координироваться на федеральном и региональном уровнях.

К конкретным целям программы относятся:

- развитие системы гарантий и страхование инвестиций на федеральном и региональном уровнях;
- развитие новых форм и механизмов кредитно-финансовой и инвестиционной деятельности;
- развитие производственно-инновационного предпринимательства;
- защита отечественных товаропроизводителей;
- защита прав иностранных инвесторов;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции АПК на внутреннем и внешнем рынках;
- создание новых рабочих мест.

В последние годы большинство контрактов в сфере инвестирования АПК заключается в рамках ежегодных международных форумов: «Зеленая неделя», проводимая в Берлине, инвестиционного форума в Сочи, крупнейшей в России и Восточной Европе агропромышленной выставки «Золотая осень».

Достаточно эффективно вкладывают капитал в агропромышленный комплекс края:

- отечественные инвесторы федерального уровня: «Вимм Билль Данн», ОАО «Компания «ЮНИМИЛК»» (инвестиции в молочное животноводство и производство); «Доминант» и «Продимэкс» (инвестиции в свеклосахарный комплекс края); ООО «Юг Руси», ООО «Астон», ООО «Столичные овощи», ЗАО «Тандер»; ОАО «Компания «Юнистрим» и др.;
- представители Белоруссии: торговый дом «Минский тракторный завод», торговый дом «Гомсельмаш-Юг»;
- среди наиболее крупных зарубежных инвесторов можно назвать “Pepsi-Cola”, “Bonduelle”, “Nestle”, “Secab”, “Klaas”, “DunPig”, “BigDutchman”, “Drezdner”, “Netafim”.

В настоящее время в Краснодарском крае реализуется около 40 крупных долгосрочных инвестиционных проектов в сфере агропромышленного производства.

Инвестиции в модернизацию и развитие производства в 2012 г. составили около 9 млрд рублей, а за 5 лет – более 48 млрд рублей. В 2013 г. инвесторы вложили в развитие АПК края еще около 7 млрд рублей.

Результатом реализации стратегии развития АПК, основанной на государственной поддержке и инвестиционных механизмах, станет не только повышение эффективности функционирования регионального АПК, увеличение объемов сельскохозяйственного производства и стабильное удовлетворение внутреннего спроса населения края на продукты питания, но и устойчивое увеличение доходов и прибылей комплекса в целом, его отраслей, предприятий и сельского населения. Все это обеспечит продовольственную и социальную безопасность Краснодарского края, а учитывая роль региона в объемах производства продовольствия, и страны в целом.

Ссылки на источники

1. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 г. № 446 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы». – URL: <http://base.garant.ru> 2162858.
2. Программа «Социальное развитие села до 2012 г.». – URL: <http://www.programs-gov.ru>3_1.php.
3. Программа «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы и на период до 2013 г.». – URL: <http://www.mcx-ra.ru>dokumenty/federalnye/tselevye-programmy/287.html.
4. Краевая комплексная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае» на 2008–2012 годы. – URL: <http://www.dsh.krasnodar.ru>фермеру/pastb for KRS.
5. Официальный сайт администрации Краснодарского края. – URL: <http://www.admkrai.krasnodar.ru>.
6. Международный деловой портал «Инвестиции. Инновации. Бизнес». – URL: <http://spb-venchur.ru>.
7. Агро Перспектива. Русская версия. – URL: <http://www.agroperspectiva.com/ru>.

Путылин Василий Иванович,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Эволюция платежной системы: от ракушек и жемчужин к электронным деньгам

Аннотация. *Статья посвящена эволюции платежных систем и перспективам их развития.*

Ключевые слова: *бартерный обмен, бумажные деньги, безналичный оборот денег, банковские карты, чеки, электронные деньги, интернет-кошельки, чипы.*

Стремительное развитие интеграционных процессов на финансовых рынках, непоследовательность и противоречивость развития российской финансовой системы, характерные для развивающихся рынков, способствовали зависимости национальной финансовой системы от мировой, от поведения иностранных участников, зачастую преследующих спекулятивные цели. Усугубило ситуацию и отсутствие в стране национальной платежной системы. Как показала практика последних месяцев, платежные системы “VISA”, “Maestro” и другие не всегда лояльны к российской экономике, поэтому сегодня особенно остро встает вопрос о создании национальной безналичной платежной системы, адаптированной к международной экономической системе.

В настоящее время процент безналичных расчетов высок, как никогда ранее. Нельзя не заметить, что удельный вес наличных денег в XXI веке значительно снизился. Их объем если и увеличивается, то в основном в условиях резких инфляционных скачков, валютно-финансовых потрясений и кризисов, особенно экономических, что характерно ввиду того, что население в такие периоды не располагает доверием

к банкам, инвесторы с чрезмерной осторожностью вкладывают деньги, а индексы бирж и котировки акций компаний, как правило, падают. Однако стоит заметить, что чем выше уровень безналичных расчетов и доля безналичных денег в денежной массе, тем ниже вероятность инфляционных всплесков.

Появление системы безналичного оборота денег, безусловно, было связано с развитием науки и техники, в частности с появлением персональных компьютеров, компьютеризации общества и новейших средств передачи информации. Безусловно, ко всему этому человек пришел не сразу.

Ученые склонны полагать, что до появления самих денег существовал бартер – прямой безденежный обмен товарами. С потребностью в более удобном, равновесном и в целом практичном обмене товара возникли первые прототипы современных денег. В качестве них в разных странах выступали различные предметы:

- ракушки и жемчужины в Океании;
- камешки с отверстиями в центре в Новой Зеландии;
- более распространенные и древние, но также и более близкие к бартеру вещи, такие как скот, меха и шкуры;
- слитки и обрубки металла;
- на Руси долгое время использовались соляные бруски [1].

Постепенно предпочтение стали отдавать металлам в силу их надежности и долговечности. Первоначально это были кусочки пород, наконечники стрел, различные штыри, гвозди и прочая утварь, и лишь позже – слитки различной формы. В VII веке до нашей эры в обращении появились чеканные монеты. До капитализма роль денег, как правило, выполняли медь, бронза и серебро. Лишь в некоторых странах (Ассирия и Египет) еще за два тысячелетия до нашей эры в качестве денег использовали золото. Быстрое распространение монет было связано с удобством их хранения, дробления и соединения, относительно высокой ценой при небольшом весе и объеме, что очень удобно для обмена. С развитием товарного производства стремительно увеличилась стоимость и количество ежедневных торговых операций. Потребовалось увеличение стоимости обменного эквивалента. Повсеместно золото и серебро стали денежными товарами как товары с большой стоимостью при небольшом весе и объеме.

Первые бумажные деньги возникли в Китае в 910 году нашей эры. Самые ранние в мире выпуски банкнот были осуществлены в Стокгольме в 1661 году. В России первые бумажные деньги, ассигнации, были введены при Екатерине II в 1769 году. А в здании, где сейчас располагается Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, был первый ассигнационный банк Российской империи [2].

Исторически первые банки были местом хранения денег и других ценностей. О наличии денег на хранении выдавалась квитанция, которая удостоверяла, что деньги находятся у банкира на хранении и предъявитель сей бумаги получит вложенную сумму. Теперь же для оплаты крупной покупки достаточно было передать сертификат, а не сами монеты. Со временем эти сертификаты стали иметь такую же силу, как и реальные деньги.

Так появились первые бумажные деньги, возникшие из практики использования банковских сертификатов (квитанций). Само слово «банкнота», если разобраться в его этимологии, происходит от английских слов “bank” и “note”, что соответственно означает «банковская запись». Экономической сутью одной является обязательство банка выдать натуральные деньги. Однако сейчас банки не обязаны обменивать банкноты на полновесные натуральные деньги. Сами банкноты теперь во всем мире и являются деньгами. Теперь перейдем к безналичным системам, ставшим столь актуальными в наше время.

Бартерный обмен действует и в наше время, хотя несколько иначе, чем в момент своего предполагаемого возникновения. В современном понятии бартерная

биржа – это площадка для организованного поиска контрагентов для совершения бартерных сделок. Бартерный обмен обычно реализуется в форме специализированного сайта, система которого обеспечивает автоматический поиск вариантов обмена товарами или услугами с учетом высказанных пожеланий.

Подобные площадки обязаны быть юридически зарегистрированными биржами, так как бартерные сделки не являются типичными биржевыми операциями, а предлагаемые к обмену вещи (наиболее популярны оргтехника и строительные материалы) не являются типичными биржевыми товарами.

Основная функция в работе бартерной биржи – посредничество при поиске контрагентов, в том числе для многосторонних сделок. Это дает возможность обменять товары без использования денег, что особенно актуально в условиях экономического кризиса, нехватки оборотных средств и недостаточности кредитования. Бартерная биржа имеет и некоторые недостатки:

- существует юридическая незащищенность участников по сравнению с обычной биржей;
- биржи являются коммерческими предприятиями, и их услуги оплачиваются;
- могут возникать проблемы с налогообложением.

При выплате зарплаты в натуральной форме остро встает вопрос о налогах и сборах, например, единый социальный налог в России (утратил силу с 1 января 2010 года). Есть сложности с проведением международных бартерных сделок из-за дополнительных ограничений по срокам их проведения. Это приводит к росту реального налогообложения и налоговой задолженности, в том числе из-за штрафов за несвоевременную уплату налогов. Кроме того, следует упомянуть трудности равной и справедливой оценки товаров и услуг в условиях отсутствия нормального денежного рынка этих товаров.

Говоря о безденежных системах, следует остановиться на банковских картах. Исторически первые платежные карты Diners Club были кредитными и предлагали возможность расплачиваться в кредит в ресторанах, который клиент оплачивал после расчетного периода. В России эволюция карт пошла обратным путем. Основным видом карт, эмитируемых российскими банками до недавнего времени, были дебетовые, они предоставляли возможность расплачиваться только в пределах денежных средств, внесенных клиентами на счет. Основным объемом эмиссии приходился и приходится в настоящее время на карты, эмитируемые в рамках зарплатных проектов, когда карта выступает в качестве инструмента для выплаты заработной платы сотрудникам организаций корпоративных клиентов банка. Розничные карты в карточных портфелях основной массы банков составляют значительную часть, хотя они не менее интересны банкам за счет их большей ориентированности на использование в торговом-сервисных предприятиях. Развитие конкуренции на карточном рынке и рынке потребительского кредитования привело к появлению кредитных карт, использование которых предлагает использование заемных банковских средств, а не сбережений клиента [3].

Эмиссия кредитных карт позволила банкам выйти на новый уровень развития, при небольших уровнях операционных затрат привлекая новые клиентские группы:

- выдав один раз карту, банку нет необходимости иметь разветвленную сеть классических учреждений, так как получение кредита клиентом предполагает использование её в торговом-сервисном предприятии и/или получение наличности в банкомате;
- пополнение карты и, соответственно, погашение кредита также может происходить через банкоматы или другие терминалы самообслуживания, оборудованные модулем приема наличных денежных средств, а также безналичным перечислением на банковский счет;
- обработка карточных операций более автоматизирована, чем классические кредиты, что также облегчает для банка проведение этих операций, удешевляя себестоимость операций.

«Карточному» банку нет необходимости строить сеть отделений и филиалов, что значительно удешевляет обслуживание клиентов и позволяет привлечь клиентские группы, которые раньше невозможно было обслуживать из-за их удаленности.

Один из банков Великобритании по рекомендации маркетологов решил расширить географию своего присутствия внутри страны. С этой целью была произведена почтовая рассылка предложений банка револьверных кредитных карт в те регионы, где банк не был представлен своими отделениями. Результаты этого хода оказались следующими: банку удалось привлечь очень малый процент новых клиентов (значительно меньший, чем при обычных рассылках), и к тому же после выдачи этим клиентам револьверных кредитов процент просроченных долгов для них значительно превысил нормальный порог рисков [4].

Для исследования этой ситуации был приглашен сторонний консультант, который выявил просчеты банка. Оказалось, что бренд банка незнаком потенциальным клиентам в том регионе, куда были отправлены предложения по почте, и стандартные заемщики побоялись пользоваться услугами незнакомой финансовой организации. Воспользоваться её услугами решился только наиболее рискованный клиентский сегмент, которым местные банки уже предоставляли кредиты на жестких условиях или не предоставляли вовсе. Возможно, перед осуществлением рассылки банку необходимо было провести имиджевую рекламную кампанию в регионе, тогда результаты работы были бы другими. Таким образом, экономия на сети учреждений не означает экономии на рекламном бюджете, розничный карточный банк никогда не привлечет достаточно клиентов, если о нём не знают потенциальные заемщики.

Необходимо отметить, что карточные кредиты более доходный продукт по сравнению с классическими кредитами за счет всевозможных дополнительных операционных комиссий, возникающих в процессе обслуживания карты (плата за годовое обслуживание, выдачу наличных, предоставление выписок и копий чеков и т. п.). Эти комиссии незаметны и не раздражают клиентов, тем более есть выбор (например, не снимать наличные, а оплатить покупку картой, но при достаточном объёме эмиссии представляют довольно значительную статью доходов банка).

Другой формой безналичных расчетов, которая, в частности, активно внедрена в США, является система предуведомления платежей. Сущность её состоит в том, что банк автоматически зачисляет на текущий счет клиента или, наоборот, списывает с его счета суммы по заранее заключенному договору, не требуя одобрения клиентуры в каждом конкретном случае. Такие списания производят по коммунальным расходам, квартирной плате, страховым взносам, платежам по закладным. Среди поступлений – заработная плата, пенсия, рентные платежи. Эта форма получила развитие в основном в 1970-х годах в связи с переходом банковских операций на электронную базу [5].

По общему мнению, рынок безналичных расчетов США самый регулируемый в соответствии с законодательством, первоначально введенным в действие в начале 1930-х годов. На этом рынке в отношении всех его участников применяются чрезвычайно строгие меры контроля при их допуске на рынок и проведении операций на нем. Доступ коммерческих банков к торговле ценными бумагами все еще ограничен Актом Гласса Стигала, который не разрешает банкам заключать сделки на ценные бумаги одной и той же компании. Расчеты обычно производятся на третий рабочий день после дня заключения сделки (Т+3) на основе ежедневного исполнения. Чеком принято называть ценную бумагу, содержащую ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодателю. Чекодателем, как правило, является лицо, имеющее денежные средства в банке, которыми он вправе распорядиться путем выставления чеков. Чекодержатель – лицо, в пользу которого выдан чек, плательщик – банк, в котором находятся денежные средства чекодателя. Чекодатель не вправе отозвать чек до истечения установленного срока для предъявления его к оплате.

Существуют денежные чеки и расчетные чеки. Денежные чеки применяются для выплаты держателю чека наличных денег в банке, например, на заработную плату, хозяйственные нужды, командировочные расходы и так далее. Расчетные чеки – это чеки, используемые для безналичных расчетов. Это документ установленной формы, содержащий безусловный письменный приказ чекодателя своему банку о перечислении определенной денежной суммы с его счета на счет получателя средств. Акцептом чека называют отметку о согласии банка-плательщика перечислить на счет получателя указанную в чеке сумму.

Их популярность в XIX и XX века резко возросла, и, во избежание подделок и облечения обработки банками, на них стали печатать дополнительные элементы. Подпись плательщика стала обязательной, так как, по сути, являлась главной гарантией подтверждения или же опровержения подлинности выпущенного чека. В то же время был принят стандарт двойного написания суммы платежа – словами и цифрами. Данная мера сократила количество недобросовестных получателей, ведь исправить сумму на выписанном чеке становилось гораздо сложнее.

Начиная с 1960-х годов на чеках стали печатать специальные коды формата MICR. Они наносились магнитными чернилами и могли быть распознаны современными на тот момент компьютерами. В этих кодах содержался номер чека, информация о счете и банке и так далее. Благодаря этому нововведению чекодержатель приобрел возможность получить платеж по чеку в любом удобном ему банке. Данная технология используется и по сей день.

Существует несколько компаний, реализующих идею электронных денег. Самые известные из них – это Web Money, Pay Pal, Google и непосредственно в России – Yandex. Они обеспечивают проведение финансовых расчетов между участниками системы (лицами, открывшими счета в системе) в режиме реального времени. Валюта расчетов варьируется в зависимости от страны и поставщика услуг. Яндекс, как правило, работает только с рублями ввиду того, что предлагает свои услуги на территории РФ, в то время как Pay Pal, к примеру, взаимодействует с 17 видами валют на территории 190 стран мира [6].

Использование этой системы довольно элементарно. В ней может зарегистрироваться любой человек, имеющий дома компьютер, после чего с помощью кредитной карты, специальных карт оплаты услуг данного интернет-кошелька различного номинала или терминалов оплаты он может внести на счет необходимую сумму. Это очень удобно, так как многие интернет-аукционы, такие как eBay, позволяют расплачиваться с интернет-кошельков; также с любой точки доступа в Интернет вы можете пополнить с электронного счета баланс своего мобильного телефона, оплатить коммунальные услуги или даже расплатиться на некоторых АЗС за бензин и товары.

Компания Google недавно выпустила на территории Соединенных Штатов Америки устройство, позволяющее вносить на интернет-счет наличные деньги, не выходя из дома. Суть прибора заключается в том, что в него помещается купюра таким же способом, как и в обычный терминал, её номинальная стоимость заносится на счет кошелька, а сама купюра буквально стирается в порошок лазером. В этот же момент через Интернет посылается сигнал в банк, где купюра эмитируется и переводится на счет компании. На данный момент есть опасения о взломе устройства, что может привести к серьезным последствиям, но сотрудники компании заявляют, что накладок быть не должно [7].

Встает вопрос: надежно ли хранить деньги таким образом?

Практически все подобные сайты защищены должным образом с помощью различных верификационных идентификаторов, должного программного обеспечения и кодов протекции. Увести деньги из нашего кошелька, конечно, возможно, но риск довольно мал.

Со своей стороны, клиентам при выборе платежной системы для осуществления операций необходимо ориентироваться:

- на международный рейтинг;
- широко корреспондентскую сеть;
- достаточные объемы кредитных линий, открытых иностранными банками;
- соглашения о сотрудничестве с международными финансовыми институтами, страховыми и экспортными агентствами.

Наличные деньги, несомненно, устареют со временем, а место банковских карт и прочих изделий, находящихся в карманах и кошельках, должны занять электронные устройства. По заверениям компании, рынок пока не готов к товару такого уровня. Предполагается начать его выпуск в 2018–2020 годах. Также разработчики считают, что их товар вытеснит за пять-десять лет с рынка телефоны, смартфоны, КПК, электронные книги, ноутбуки, планшетики и прочие подобные устройства. Безусловно, это приспособление можно было бы использовать и в качестве «носителя» денег, но ученые считают, что будущее – за чипами.

Ссылки на источники

1. URL: <http://ru.wikipedia.org>
2. URL: <http://ru.www.positiveidcorp.com/>
3. URL: <http://ru.www.digitalangelcorp.com/>
4. URL: <http://ru.www.lenta.ru/news/2009/11/20/brain/>
5. URL: <http://ru.www.securitylab.ru/news/349322.php>
6. URL: <http://ru.altermedia.info/?p=30>
7. URL: <http://ru.www.zaistinu.ru/old/econtrol/chips/mexicachip.shtml>

Саенко Ирина Ивановна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Армавир

Вертикальная кооперация как условие повышения эффективности функционирования товарного подкомплекса региона

Аннотация. В статье рассматриваются сущность интегрированных формирований и мероприятия по реализации межхозяйственных связей, а также методы организации работы кооперативного объединения продуктового подкомплекса региона.

Ключевые слова: интеграция, кооперация, продуктовый подкомплекс, коэффициент паритета цен.

Одним из важных направлений выхода из кризиса является становление и дальнейшее развитие кооперации как во всем аграрном секторе, так и в его молочно-продуктовом подкомплексе региона. Возрождение кооперации как особой эффективно действующей хозяйственной системы, развивающейся в значительной степени за счет собственных ресурсов, становится объективной необходимостью. Наиболее широкое распространение в практике получили интегрированные формирования в виде простого товарищества, акционерных обществ, ассоциаций, союзов, производственных и потребительских кооперативов, формирований холдингового типа.

Интегрированное формирование представляет собой экономическую систему, звенья которой взаимодействуют между собой при продвижении продукции к конечному потребителю.

На наш взгляд, лучшим вариантом установления экономических отношений между структурными подразделениями интеграционного формирования в молочно-продуктовом подкомплексе является такой, при котором максимально учитываются интересы всех его предприятий. Например, перерабатывающие предприятия передают часть своих акций сельхозпредприятиям (60–75%) и помогают им укреплять материально-техническую и

кормовую базу (обновляют машинно-тракторный парк, создают и расширяют многолетние культурные пастбища, реконструируют фермы и т. д.). В результате перерабатывающие структуры имеют более прочную экономическую и сырьевую базу.

Наряду с передачей контрольного пакета перерабатывающих предприятий сельхозтоваропроизводителям необходимо осуществлять более эффективное управление их хозяйственной деятельностью. Один из вариантов такого управления – передача блокирующего пакета акций производителям аграрного сырья и администрации соответствующего региона.

Развитие интеграционных процессов основывается главным образом на следующих подходах регулирования отношений между перерабатывающими комплексами и сельским хозяйством, а также обслуживающими предприятиями: 1) государственное регулирование на базе различных организационно-экономических мер; 2) рыночное регулирование.

Главные преимущества создания кооперативных объединений заключаются в возможности:

- 1) повышения отдачи от имеющихся средств за счет улучшения управляемости предприятиями-смежниками;
- 2) стабилизации экономики предприятий за счет сближения интересов товаропроизводителей, перерабатывающих и торговых структур;
- 3) регулирования уровня отпускной цены на конечную продукцию;
- 4) централизации финансовых средств и их инвестирования в наиболее узкие места;
- 5) стабилизации хозяйственных связей за счет повышения надежности и упрощения взаиморасчетов по предприятиям, связанным в технологическую цепочку, денежной стабилизации и противодействия инфляционным процессам;
- 6) расширения рынка сбыта продукции за счет централизации функций маркетинга и выполнения функций уполномоченного государством заказчика и поставщика в федеральный и региональный фонды продовольствия;
- 7) гарантии востребованности продукции каждого предприятия и оптимизации налогообложения за счет корректировки НДС, уплачиваемого по конечной продукции, исключая промежуточные выплаты. Уменьшаются затраты на содержание ЖКХ, повышается возможность создания условий для привлечения инвестиций.

Кооперация сельхозтоваропроизводителей в сфере переработки сельскохозяйственного сырья позволяет не только осуществлять его переработку на условиях, которые они сами устанавливают, но также избежать лишнего налогообложения.

Межрайонные и внутрирайонные сельскохозяйственные кооперативно-корпоративные связи расширяются на основе объединения интересов не только сельскохозяйственного, торгового, но и промышленно-производственного капитала, оформляясь в виде финансово-промышленно-аграрных групп и холдингов.

Для эффективного развития сельской территории, где размещается кооперативное формирование, важное значение имеют следующие факторы:

- 1) полное использование ресурсного потенциала сельских хозяйств (КФХ, ЛПХ и т. д.) и перерабатывающих предприятий;
- 2) нормативное функционирование ее социальной инфраструктуры. При этом к территории мы относим один или несколько близлежащих сельских районов, предприятия которых входят в территориальное интеграционное формирование.

Например, решить проблему сбыта молока, произведенного фермерскими и личными подсобными хозяйствами и его переработки, могут торгово-перерабатывающие кооперативы. Их формирование и функционирование является важным и необходимым этапом перестройки каналов товародвижения молока, что позволит наладить активное экономическое взаимодействие молокоперерабатывающих и сельскохозяйственных организаций.

Для этого в районном центре на базе молокозавода можно организовать закупку и переработку молока. В сложившейся ситуации имеются все условия для создания потребительского торгово-перерабатывающего кооператива, который может высту-

пать в роли главного приемного пункта молока, собранного мобильными сборщиками в остальных селах и хуторах района. Предлагаемая организационная структура основывается на взаимоувязанных товарно-денежных потоках (см. рисунок). Целью его создания является эффективность развития всех структурных составляющих, а также обеспечение паритетного соотношения цен в молочном подкомплексе.

Ежедневно молоко будет поступать от сельскохозяйственных организаций на молокозавод. Затем готовая молочная продукция будет поступать на рынок.

Особая роль отводится расчетно-заготовительному центру. Он должен регулировать товарно-денежные потоки, оказывать помощь в организации поставок материально-технических средств, кормов; осуществлять зоветобслуживание; организовывать передачу ремонтного молодняка для членов кооператива. Полученная от реализации продукции денежная выручка должна перечисляться потребителями на расчетный счет расчетного центра в течение 1–2 дней. Затем денежные средства будут распределяться между членами объединения.

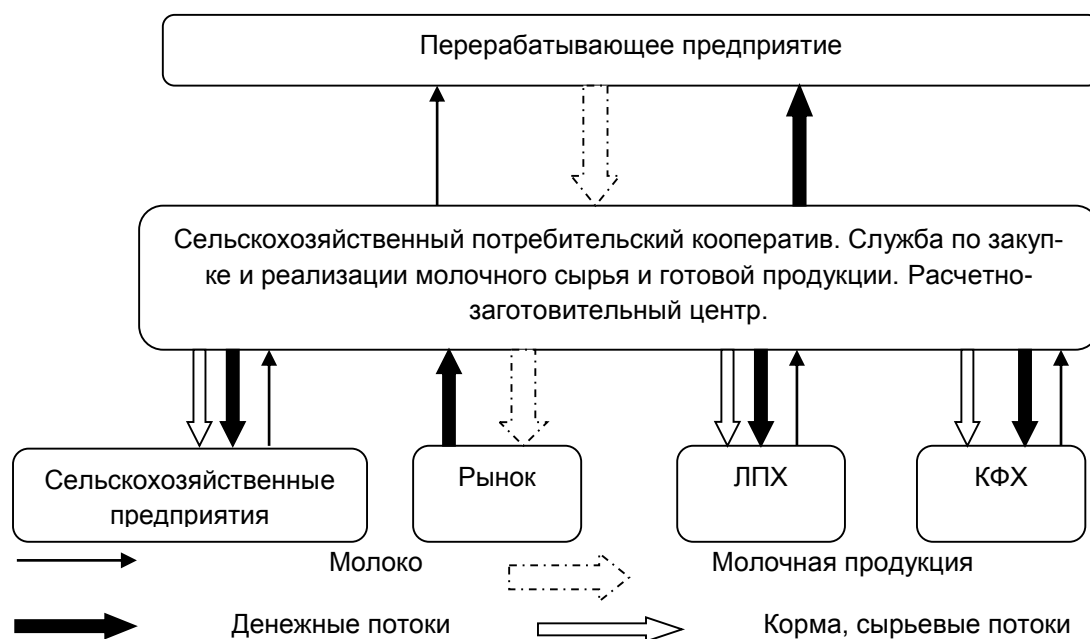


Схема функционирования сельскохозяйственного потребительского торгово-перерабатывающего кооператива

Предложенная модель при отлаженном механизме экономических взаимоотношений обеспечит развитие молочно-продуктового подкомплекса как в отдельно взятом районе, так и в крае в целом.

Подводя итоги, следует отметить, что кооперативные формирования играют важную роль как в мировой, так и в отечественной аграрной практике. Разнообразие форм и методов кооперирования подчеркивает целесообразность функционирования всех форм кооперативного предпринимательства в аграрном секторе экономики. На наш взгляд, исследование теоретических позиций становления и развития кооперации дает возможность на нынешнем этапе аграрных реформ в России выработать основные наиболее верные направления, избежать ненужных ошибок и перекосов, позволит разработать концептуальные основы развития кооперации, адаптированные к новым условиям хозяйствования на районном и региональном уровнях.

Такое кооперативное формирование с правовой точки зрения представляет собой потребительский кооператив, его экономическая деятельность строится на нормативно-уставных положениях и отношениях [1].

Существенным экономическим фактором функционирования кооператива является создание паевого фонда, становящегося рабочим капиталом. Размеры обязательных и до-

полнительных паевых взносов, из которых формируется уставный фонд, утверждаются на общем собрании членов кооператива. Величину паевых взносов при этом рекомендуется определять либо одинаковой для всех участников, либо в зависимости от среднегодовых объемов поставок сельскохозяйственного сырья. На первый взгляд такой порядок не противоречит действующему законодательству, согласно ему до регистрации или до внесения изменений в учредительные документы должна объявляться сумма паевого (уставного) капитала. Однако Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации» в потребительских кооперативах предусмотрена процедура увеличения паевого капитала в зависимости от услуг, которые в определенный период могут быть оказаны кооперативом своим членам. Тем самым решается проблема наращивания собственного паевого капитала.

Для расчёта обоснованной суммы паевых взносов каждой из категорий хозяйств нужно найти критерии тех потенциальных преимуществ, которые может дать членство в кооперативе.

В зависимости от осуществляемых функций кооперативом рассчитываются коэффициенты, позволяющие определить потенциальные стоимостные преимущества вступления в него. Например, перерабатывающему предприятию это принесет: увеличение выручки от реализации за счет оптимальной организации поставок сырья на переработку; высвобождение оборотных средств за счет ускорения их оборачиваемости; рост фондоотдачи, так как будет более полной загрузка производственных мощностей; снижение себестоимости единицы продукции при сокращении удельных постоянных затрат вследствие увеличения объемов производства.

Подобным образом определяются относительные коэффициенты оптимизации организационно-экономических процессов для сельскохозяйственных товаропроизводителей, вступающих в кооператив. Используются следующие критерии: увеличение выручки от реализации вследствие повышения закупочной цены в пределах кооператива; ускорение оборачиваемости оборотных средств, связанное с использованием внутри кооператива товарного кредита и более быстрого проведения денежных расчетов; сокращение организационных расходов на сбыт продукции. При этом учет динамики изменения данных показателей до вступления в кооператив – период $(t-1)$ – увеличивает вероятность абстрагирования от внешних факторов при получении конечного результата.

Величина базового пая рассчитывается исходя из суммы, необходимой на выполнение администрацией кооператива заявленных в уставе функций, и корректируется на полученные коэффициенты.

Если в производственных кооперативах полагается обязательное трудовое участие членов, то для потребительских (эта организационно-правовая форма используется в большинстве случаев) – участие в хозяйственных операциях: приобретение товаров и услуг в кооперативе, сбыт произведенной продукции через него; поставки продукции и сырья членам кооператива. Эта обязанность обуславливается его территориальными пределами и ограниченным количеством участников. Если пайщики не будут пользоваться услугами кооператива, обеспечивая его нормальное функционирование, то он очень скоро самоликвидируется. Следовательно, финансовые результаты участия в кооперативе для сельскохозяйственных товаропроизводителей должны не только превышать их расходы на содержание аппарата (паевые взносы), но и учитывать те возможности сбыта продукции и заготовки сырья, которые предоставляет рыночная экономика [2].

Чтобы определить эффективность сбытовой деятельности вертикального кооператива, можно использовать показатели снижения издержек обращения и объема реализации закупленной сельхозпродукции и сырья. Кроме того, для выяснения степени использования потенциала хозяйств населения рассчитывается доля приобретенной кооперативом у сельчан сельхозпродукции в общем объеме производства крестьянских подворий.

$$D_{зп} = O_3 / (O - НП),$$

где $D_{зп}$ – доля использования потенциала хозяйств населения в общем объеме приобретенного сырья; $O_з$ – объем сельхозсырья, закупленного у населения; O – объем сельхозпродукции, произведенной в крестьянских подворьях; $НП$ – норма потребления хозяйствами населения произведенной продукции.

При этом загрузка перерабатывающего предприятия должна быть оптимальной, то есть экономически целесообразной. Поэтому оптимальным является такой объем переработки перерабатывающего предприятия, который обеспечивает минимум затрат на переработку и транспортировку агросырья и готовой продукции на рынок при условии, что она там пользуется спросом и реализуется. В противном случае приходится учитывать расходы на маркетинг, которые трудно вписываются в оптимизационную модель. В связи с этим считаем целесообразным установить усредненное значение объема переработки, которое в течение года подвержено изменчивости под воздействием меняющейся конъюнктуры рынка и не всегда соответствует оптимальному значению. Данное значение объема переработки можно принять за норматив для определения зоны обслуживания перерабатывающего предприятия. При этом первоначально можно использовать следующую формулу:

$$V_H = S_{\Delta} (R_{CH})^2 K_C,$$

где V_H – допустимый нормативный объем переработки сельхозпродукции; R_{CH} – средний нормативный радиус зоны обслуживания; S_{Δ} – плотность производства сельскохозяйственного сырья, приходящегося на 1 кв. км района (зоны); K_C – коэффициент изменчивости спроса на данную продукцию, определяемый отношением общего объема реализации в настоящем и базовом периодах.

Средний радиус зоны обслуживания можно определить по формуле:

$$R_{CH} = \frac{1}{K_T K_D} \sqrt[n+2]{\frac{2D_n C_n}{a^n S_{\Delta}}},$$

где D_n – переменная доля (часть) себестоимости; C_n – себестоимость переработки 1 т сельскохозяйственного сырья, руб.; a – средний тарифный нормативный коэффициент перевозки молока, руб./т-км; n – показатель степени возрастания транспортных затрат в зависимости от расстояния перевозки молока на перерабатывающее предприятие.

С учетом поправок на конфигурацию (компактность) территории обслуживаемой зоны K_T и состояние дорог K_D данная формула примет вид:

$$R_{CH} = \sqrt[n+2]{\frac{2D_n C_n}{a^n S_{\Delta}}}.$$

Проведенный анализ личных подсобных хозяйств показал, что большинство их владельцев согласны реализовать часть продукции перерабатывающим предприятиям. Тогда общий объем продукции у ЛПХ (V_p), который может быть реализован перерабатывающим предприятием, определяется по формуле:

$$V_p = \sum_{i=1}^n B_i K_{ti} K_{tgi},$$

где B_i – валовая продукция i -го вида, т; K_{ti} , K_{tgi} – коэффициенты соответственно товарности и транспортной доступности i -го вида продукции.

Последний коэффициент зависит от состояния дорог, вида транспорта, качества тары, вида перевозимой продукции и времени года. Он рассчитывается для каждого населенного пункта индивидуально.

Недостающий для полной загрузки перерабатывающих предприятий объем агросырья добавлялся за счет сельхозпредприятий, фермерских хозяйств и ЛПХ.

Следующее условие успешного функционирования кооператива – установление эквивалентности обмена внутри него, потому что достижение эквивалентности в

этом случае будет зависеть от субъективных мнений руководства формированием. Выполненные нами исследования показывают, что большинство участников кооператива высказываются за соблюдение эквивалентности, однако подходы к этому у них разные. Подавляющее большинство руководителей и специалистов сельских хозяйств высказались за распределение дохода от реализации конечной продукции по уровню затрат предприятий интеграционного формирования.

Однако одним из направлений решения задачи достижения эквивалентности обмена в молочно-продуктовом подкомплексе региона является использование специального коэффициента паритета цен ($Kп$), который бы отражал соотношение оптовых и закупочных цен на молоко:

$$Kп = \frac{Ц_{нр}}{Ц_{нз}} = \frac{(Цз + Сп) * Pп}{Ссх * Pсх},$$

где $Ц_{нр}$ – оптовая отпускная цена 1 ц молока с учетом нормативного уровня рентабельности; $Ц_{нз}$ – закупочная цена 1 ц молока с учетом резервов снижения себестоимости, руб.; $Цз$ – нормативная (гарантированная) закупочная цена 1 ц молока, руб.; $Сп$ – затраты на переработку 1 ц молочного сырья, руб.; $Pп$ – нормативный уровень рентабельности в перерабатывающей промышленности, %; $Ссх$ – себестоимость производства 1 ц молока; $Pсх$ – нормативный уровень рентабельности производства молока, %.

Для установления реального значения $Kп$ необходимо определить уровни рентабельности сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в условиях простого и расширенного воспроизводства. Здесь возможны три варианта: нулевая рентабельность сельскохозяйственного производства, что соответствует нынешним условиям стратегии выживания; рентабельность самообеспечения (простое воспроизводство) и рентабельность самофинансирования (расширенное воспроизводство).

При расчете уровня рентабельности, обеспечивающего простое воспроизводство, следует учесть такие направления использования прибыли, как страховые платежи; налоговые платежи, относимые на финансовые результаты деятельности предприятий; отчисления в резервный фонд; отчисления в фонды развития производства.

В результате проведенной работы выявлено, что целесообразно норматив рентабельности в перерабатывающей промышленности брать на уровне 30%, а норматив рентабельности производства молока – на уровне 35%.

Нормативную (гарантированную) закупочную цену на молоко предлагаем определять, исходя из расчетной себестоимости реализованной продукции и норматива рентабельности, обеспечивающего воспроизводство с учетом удорожания основных средств и других издержек (35%). Расчет себестоимости следует проводить с учетом ожидаемой тенденции роста стоимости приобретаемых средств производства, услуг, повышения оплаты труда.

Для определений уровня закупочной цены, по которой перерабатывающие предприятия должны покупать молоко, можно использовать формулу:

$$Цз = Цр / Kф * Kп,$$

где $Kф$ – соотношение фактических уровней оптовой и закупочной цен; $Цр$ – фактический уровень оптовой цены, руб./т.

Таким образом, практическая реализация методики организации работы кооперативного формирования будет способствовать становлению устойчивой сельскохозяйственной кооперативной системы, ее развитию и интеграции с другими формами собственности в аграрном секторе экономики.

Ссылки на источники

1. Семёнов П. Н. Формирование и реализация экономических интересов в сельскохозяйственных организациях: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2006. – 20 с.
2. Тимонова И. И. Организационно-методические проблемы формирования и функционирования региональных молочно-продуктовых подкомплексов: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2009. – 20 с.