

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

КНИГА 5

МОНОГРАФИЯ

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2009

УДК 332.14(470+571)
ББК 65.050.22(2 Рос)

Коллектив авторов:

*С.К. Волков, И.В. Гелета, О.Г. Колосова, Ж.А. Мингалева,
Н.В. Назаренко, Н.Г. Привалов, И.В. Соболева, А.А. Трунов,
С.Г. Тяглов, Н.В. Чеплагина, Е.И. Черникова, С.С. Чернов*

Под общей редакцией
канд. экон. наук, доцента *С.С. Чернова*

Рецензенты: докт. экон. наук, проф. *А.Ю. Рыманов*
канд. экон. наук, доц. *Е.В. Драгунова*

Факторы устойчивого развития регионов России: монография /
С.К. Волков, И.В. Гелета, О.Г. Колосова и др. / Под общ. ред.
С.С. Чернова. – Книга 5. – Новосибирск: ЦРНС, 2009. – 214 с.

ISBN 978-5-94301-085-9

Регулирование регионального развития в настоящее время предстаёт как мало исследованная в научном плане проблема. Между тем кардинальные перемены, происшедшие в последние годы, многоплановы и в высшей степени динамичны. Именно поэтому осмысление новых реалий, определение методов и подходов к обеспечению устойчивого регионального развития сегодня актуально как никогда.

Монография может быть полезна для руководителей, экономистов, менеджеров и других работников предприятий и организаций, представителей органов государственной власти и местного самоуправления, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов высших учебных заведений.

УДК 332.14(470+571)
ББК 65.050.22(2 Рос)

ISBN 978-5-94301-085-9

© С.К. Волков, И.В. Гелета,
О.Г. Колосова и др., 2009



ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>ПРЕДИСЛОВИЕ</i>	5
<i>ГЛАВА 1. ПРОБЛЕМА САМООПРЕДЕЛЕНИЯ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ</i>	8
1.1. Проблема самоопределения России. Ее место в современном мире	8
1.2. Роль России в XXI веке: парадигма равновесия и совесть глобализации.....	18
1.3. Российская бедность в контексте глобализации (подходы к оценке, пути преодоления)	34
<i>ГЛАВА 2. РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ УСПЕШНОГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ</i>	49
2.1. История развития региональной интеграции	49
2.2. Основные социально-политические подходы к интеграции	58
2.3. Экономические подходы к интеграции	65
2.4. Факторы и условия региональной интеграции.....	72
2.5. Пути и направления развития региональной интеграции	82
<i>ГЛАВА 3. КЛАССИФИКАЦИЯ КОНЦЕПЦИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ ГУМАНИТАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ</i>	91
<i>ГЛАВА 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ</i>	108
4.1. Концепция формирования и развития предпринимательской среды.....	108

4.2. Факторы, влияющие на формирование предпринимательской среды	114
4.3. Закономерности развития предпринимательской среды.....	131
4.4. Модели формирования и развития предпринимательской среды.....	142
ГЛАВА 5. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА ТРУДА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	150
ГЛАВА 6. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ	175
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	202



ПРЕДИСЛОВИЕ

Устойчивое развитие регионов России в условиях формирования рыночных отношений – одно из основных требований успешного реформирования и функционирования многоукладной экономики. Анализ социально-экономической практики последних пореформенных лет позволяет сделать вывод о том, что во многих российских регионах доминируют неустойчивые отношения в основных сферах жизнедеятельности населения, вызванные недостаточным уровнем наращивания и использования резервов повышения социально-экономического потенциала.

В монографии рассмотрена проблема самоопределения России в контексте глобализации. Исследовано место в России в современном мире. Отдельное внимание уделено проблеме российской бедности в контексте глобализации.

Исключительно важное значение для гармоничного развития государства имеют вопросы региональной интеграции. Во второй главе монографии исследованы история развития региональной интеграции, основные социально-политические и экономические подходы к интеграции, факторы и условия региональной интеграции. На основе результатов исследования предложены альтернативные направления развития региональной интеграции.

Глобальные изменения экологических детерминант жизнедеятельности человека требуют соответствующего осмысления целевых установок общественного развития, когда главной целью в обществе должно стать не только удовлетворение непрерывно растущих материальных и духовных потребностей, но и всестороннее обеспечение экологической безопасности жизнедеятельности человека на различных уровнях взаимодействия экономических субъектов. В монографии представлены различные концептуальные подходы гуманитарной безопасности (human security) с целью определения границ, характера угроз и форм безопасности на наноэкономическом уровне, применимых для исследования экологической безопасности. Изменяется роль, функции и механизмы обеспечения экологической безопасности на региональном уровне. Региональный фактор

в современных условиях приобретает все большую актуальность, вес и влияние.

В четвертой главе монографии представлены результаты исследования бизнес-среды Российской Федерации, города Санкт-Петербурга, Ленинградской области. Сформулированы методические основы формирования благоприятной предпринимательской среды в сфере услуг.

Для России, учитывая огромную территорию, неизбежна регионализация рынка труда. Рынок труда даже теоретически не может характеризоваться полной конкуренцией. Он наиболее деформирован и далеко не во всех случаях функционирует по общим законам рыночной экономики. Это особенно характерно для российского рынка труда. В монографии рассматриваются некоторые теоретические и прикладные проблемы формирования и регулирования регионального рынка труда, сформулировано определение рынка труда, выделены его основные элементы и факторы, влияющие на формирование и развитие рынка труда, охарактеризованы основные количественные и качественные тенденции на рынке труда Краснодарского края. Разработаны конкретные предложения и рекомендации по повышению эффективности функционирования рынка труда в регионе.

Монография подготовлена авторским коллективом в следующем составе:

1. *Волков С.К.*, ООО «Эксклюзив-Авто» (г. Волгоград), заместитель генерального директора – *раздел 1.1.*
2. *Гелета И.В.*, Кубанский государственный университет (г. Краснодар), доцент кафедры Экономики труда и управления персоналом, кандидат экономических наук, доцент – *глава 5.*
3. *Колосова О.Г.*, Сургутский государственный университет Ханты-Мансийского автономного округа – Югры (г. Сургут), кандидат экономических наук, доцент – *глава 6.*
4. *Мингалева Ж.А.*, Пермский государственный университет (г. Пенза), Заведующая кафедрой Национальной экономики, доктор экономических наук, доцент – *глава 2.*
5. *Назаренко Н.В.*, Ростовский государственный экономический университет (г. Ростов-на-Дону), ассистент кафедры Региональной экономики и природопользования – *глава 3 (в соавторстве).*
6. *Привалов Н.Г.*, Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург), профессор кафедры Экономической теории, доктор экономических наук, доцент – *раздел 1.2.*
7. *Соболева И.В.*, Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики (г. Санкт-Петербург), доцент, кандидат экономических наук, доцент – *глава 4 (в соавторстве).*

8. Трунов А.А., Белгородский университет потребительской кооперации (г. Белгород), доцент кафедры Социальной работы и документоведения, кандидат философских наук – *раздел 1.3* (в соавторстве).
9. Тяглов С.Г., Ростовский государственный экономический университет (г. Ростов-на-Дону), заведующий кафедрой Региональной экономики и природопользования, доктор экономических наук, профессор – *глава 3* (в соавторстве).
10. Чеплагина Н.В., Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики (г. Санкт-Петербург), старший преподаватель – *глава 4* (в соавторстве).
11. Черникова Е.И., Белгородский университет потребительской кооперации (г. Белгород), заведующая докторантурой и аспирантурой, доцент кафедры Теории и истории кооперативного движения, кандидат экономических наук – *раздел 1.3* (в соавторстве).
12. Чернов С.С., Новосибирский государственный технический университет (г. Новосибирск), заместитель декана факультета энергетики, руководитель «Центра развития научного сотрудничества», кандидат экономических наук, доцент – *предисловие, общая редакция*.

Центр развития научного сотрудничества выражает признательность всем исследователям, принявшим участие в написании книги.

Предложения и замечания по монографии можно направлять по адресам: *monography@ngs.ru, monography@mail.ru*.



ГЛАВА 1

ПРОБЛЕМА САМООПРЕДЕЛЕНИЯ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

1.1. Проблема самоопределения России.

Ее место в современном мире

Спор о судьбе России, начатый славянофилами и западниками, ведется до сих пор. Более того, его актуальность не только не падает, а наоборот с каждым десятилетием приобретает все большую актуальность. Сегодня когда Россия вновь стоит на историческом распутье, как никогда актуальна проблема самоопределения России. Кто мы? Являемся ли мы неотъемлемой исторической частью Европы? Следует ли нам идентифицировать себя как часть восточного мира? Или же мы уникальная страна, со своим собственным, некому не понятным путем развития?

Итак, для начала обратимся к истории, этого вопроса.

Безусловно, споры о судьбе России, о путях ее развития появились отнюдь не в XIX веке, однако именно в это время складывается четко сформулированная проблема, на которую пытаются дать вполне конкретный ответ.

В 30-40-е годы XIX века появляются два течения социально-философской мысли, которые пытаются определить место и роль России в мировой истории. Наиболее яркими представителями западников были П.Я. Чаадаев, А.И. Герцен, К.Д. Кавелин, Н.П. Огарев, П.В. Анненков, славянофилов – А.С. Хомяков, братья Киреевские, братья Аксаковы, Ю.Ф. Самарин. Сразу необходимо акцентировать внимание на том факте, что и славянофилы и западники были в первую очередь философы, а не политики, в связи с чем их пути решения данного вопроса затрагивали социальную сторону конфликта, а не политическую.

Главная проблема, вокруг которой завязалась дискуссия, может быть сформулирована следующим образом: является ли исторический путь России неотъемлемой частью пути развития Западной Европы, или же у

России существует особый, только ей одной ведомый, путь по которому ей следует развиваться, не обращая никакого внимания на всех остальных.

Суть идей славянофилов сводилась к следующим постулатам: Россия – это уникальная страна, у которой существует особый путь развития, определяемый ее историей, географическими особенностями (огромная территория и численность населения), но что более важно наличие национального характера, наличие «русской души».

Сторонники славянофильства активно критиковали не только европейскую реальность, но и российскую, смело показывая на проблемы существующие в российском обществе. Однако было бы ошибочно говорить о том, что славянофилы отрицательно относились ко всему, что имело западное (европейское) происхождение. Славянофилы признавали те успехи, которых добилось западное общество в различных сферах общественной жизни. Однако они весьма негативно относились к европейскому материализму, к превосходству формы над содержанием, к стремлению и поощрению к индивидуальности.

Таким образом, когда представители славянофилов говорили об «уникальном пути» России они отнюдь не призывали к сохранению существующей социальной реальности. Они призывали к следованию определенным нравственным ценностям, которые, по их мнению, значительно отличались от европейских. Главную задачу они видели в развитии и пропагандировании этих ценностей.

Западники в свою очередь настаивали на том, что Россия это неотъемлемая часть Европы. По их мнению, у России нет и не может быть иного (альтернативного) пути исторического развития кроме как европейского. Главную свою задачу они видели в просвещении народа, в развитии демократических начал, в достижении большей социальной и политической свободы личности.

Однако, как и в случае со славянофилами было бы ошибочно отождествлять представителей западничества как «слепых» проповедников превосходства Запада. По сути, западники стремились перенять у Запада только ориентацию на разум, а не на чувства как это было на Руси. Западники придерживались той точки зрения, что Россия не должна слепо копировать западноевропейский опыт. Необходимо взять у Западной Европы все лучшее, что было достигнуто ею за сотни лет своего развития и попытаться привить это на русской почве, не забывая об особенностях русского менталитета и характера.

При всей, казалось бы, противоположности взглядов этих направлений социально-философской мысли у них существует ряд схожих моментов. И главное, что их объединяет это любовь к России, неравнодушие к ее будущему, болезнь души за ее завтрашний день. Беда этих двух концепций, да и пожалуй России заключается в том, что они не смогли объе-

динить свои усилия для того, чтобы совместно помочь России определить пути развития. Неспособность договариваться, нежелание слушать и прислушиваться к идеям друг друга привело в итоге к тому, что Россия до сих пор так до конца и не определилась в вопросе самоопределения.

Взгляды этих двух школ являлись полноценными программами развития для страны, планами к действию, если хотите. И нужно сказать, что обе эти концепции нашли свое применение в истории России XX века. Если до 1917 года еще велась дискуссия по какому пути следует развиваться России, то после прихода к власти большевиков, Россия планомерно начинает двигаться по направлению всяческого отчуждения и дистанцирования от Запада и всего европейского. В период существования СССР, а тем более после того как между нашей страной и всем западным миром обрушился так называемый «железный занавес», мы развивались в духе славянофильства, однако славянофильства однобокого и интерпретированного в пользу полного отчуждения от всего западного. В эту эпоху все, что было связано с Западом, признавалось как нечто порочное и чуждое советскому образу жизни. Запад (и в первую очередь США) стал синонимом слову Зло. Страна жила в полной изолированности от западноевропейской цивилизации, что не могло не сказаться на уровне развития нашей собственной. Страна «варилась в собственном соку», что отразилось на уровне развития общества.

Однако после распада СССР, в эпоху гласности и вседозволенности, когда рухнул «железный занавес» наша страна ударились в другую крайность. В начале 90-х в России наступил культ Запада. Высшее руководство страны принялось приводить в жизнь западнический план развития страны. Однако, как и в эпоху СССР, этот план был однобоким и недалеким. Все, что было связано с Западом, признавалось как благо, как единственно верное решение. Страна стала копировать не только европейский способ управления государством и экономикой, наши люди, а по сути мы с вами, стали копировать западный образ жизни. Мы стали идеализировать Запад. К большому сожалению, эта идеализация продолжается до сих пор. Мы бездумно копируем все западное, забывая про одну простую истину, что хорошо у них, может оказаться губительным для нас. Эта идеализация достигла колоссальных, порой даже пугающих размеров. В эпоху глобализации этот процесс получил конкретное название – «вестернизация» (от англ. West – запад). Вестернизация охватывает все области жизни общества, начиная от культуры и образования, заканчивая государственным устройством.

Культурное влияние Запада

Культура страны – это своего рода показатель зрелости той или иной цивилизации. Показатель того, насколько развито общество. Культура

немыслима вне общества, так как культуру создают люди, которые существуют в обществе. По уровню развития общества можно судить и об уровне развития культуры.

Россия, в культурном плане, это своего рода феномен мировой истории. Пожалуй, нет ни одной другой страны в мире с такой богатой и обширной культурной историей. Такие имена как А.С. Пушкин, М.Ю. Лермонтов, Н.В. Гоголь, Ф.М. Достоевский, М.А. Булгаков и т.д. Этот список можно продолжать бесконечно. Эти имена известны всем. Этим писателям знают и уважают во всем мире. Перед их талантом приклоняются и возводят в идеал, говоря о трудах этих гениев как о шедеврах мировой литературы. А ведь существуют еще великие русские художники, композиторы и ученые, которые своими трудами веками прославляли имя России!

Русская культура – это предмет нашей гордости. Зайдя в любой книжный магазин за границей, вы обязательно найдете произведения Л.Н. Толстого или Ф.М. Достоевского. Культурное наследие нашей страны настолько богато и уникально, что позволяет нам говорить о существовании феномена русской культуры.

Однако после распада СССР, после того как в нашей стране была объявлена гласность, Россия стала утрачивать ту культурную самобытность, которая была присуща нам на протяжении веков. Процесс глобализации постепенно стирает границы между странами не только в географическом, но и в культурном плане. Культура Запада (особенно массовая культура США) стали проникать и в Россию. Процессы, происходящие в российском обществе, заставляют задуматься над тем, не утратили ли мы нашу культуру целиком и приняли западную культуру как образец творчества. Не имея ничего против западной культуры в целом, автор этих строк выражает обеспокоенность по поводу возможности утери самобытности России в культурном плане.

Для того, чтобы продемонстрировать насколько глубоко западная культура проникла в сознание среднего россиянина, достаточно отправиться в ближайший кинотеатр и посмотреть репертуар, который тот представляет. Это сплошь американские фильмы. Если неохота никуда выходить, достаточно просто открыть газету телепередач; процентов 90, а то и 95 будут американские фильмы, оставшиеся будут советские фильмы. Причем именно советские, максимум картины начала 90-х. Безусловно, это не является критерием качества кинофильма, так как существует огромное число просто замечательных и гениальных американских фильмов, но все-таки непонятно, где же российские кинорежиссеры. Однако справедливости ради надо отметить, что в последнее время (где-то после 2000-го) стали появляться отечественные картины, но их число несоизмеримо меньше по сравнению с американскими. Следует сказать, что подобную ситуацию вы не встретите в американских кинотеатрах, где пока-

зываются фильмы исключительно американского производства. Такова государственная политика США.

Другим ярким примером проникновения западной культуры в российское общество является огромное число слов, заимствованных из английского языка. И если в таких сферах как экономика и техника (в первую очередь в компьютерной сфере) это частично можно объяснить тем фактом, что эти отрасли развиваются под воздействием западных наработок, то слышать англоязычные слова и выражения в повседневной жизни, по крайней мере, странно.

Зачастую люди, употребляющие такие слова не до конца, а может быть и вообще, не понимают их смысл. К примеру, сегодня мы все чаще слышим такое модное слово «креатив», «креативное мышление» и т.д. Слово это обозначает творческий, так почему бы просто не сказать: «у человека творческое мышление» или «он мыслит творчески»? Почему надо обязательно употреблять англоязычное слово? Ответ кажется очевидным – так говорить модно. В погоне за этой модой, мы скоро окажемся в ситуации, когда английский станет родным языком, а русский станет всего лишь вспомогательным. Это не является вовсе призывом, не изучать иностранные языки. В сегодняшнем динамично развивающемся мире, просто необходимо знать языки. Знание языков это не только показатель вашего интеллекта, но и возможность чувствовать себя более уверенно находясь в другой языковой среде, не чувствовать себя «чужим».

Современная молодежь как никто другой подвержен влиянию западной культуры. Сегодня трудно представить школьника, который не пробовал бы продукцию Coca-cola или MacDonald's. А ведь еще каких-то лет двадцать назад ситуация была совершенно другой. Современное поколение растет под доминирующим влиянием западной культуры, зачастую полностью игнорируя основы своей собственной. Заметно сократилось число читающих людей.

Мало того, что идеалы западной культуры естественным путем укореняются в сознании молодых людей, так еще западные правительства работают над пропагандированием ее основ. Особо в этом преуспело правительство США, организуя на правительственном уровне различного рода культурные и образовательные программы по обмену. Особое место в этом ряду занимает молодежная программа обмена для студентов Work and Travel. Студенты со всей России на время летних каникул едут в Америку, для того чтобы узнать эту страну «изнутри» и поработать. Работа в основном в сфере услуг: официанты, уборщики в гостиницах, продавцы в сувенирных лавках и т.д. Безусловно, в этом нет ничего плохого, чтобы студент смог посмотреть страну, и при этом заработав немного денег. Негативный момент заключается в том, что студент, посмотрев на то, как можно за несколько месяцев заработать довольно приличные деньги и при этом без особых профессиональных навыков, задается вопросом: «зачем

мне высшее образование на родине, если я здесь могу зарабатывать неплохо?». Так рассуждают многие студенты оказавшиеся в США. Большое количество молодых людей остаются жить в США, не возвращаясь на родину. Отток молодых людей за границу является большой проблемой для «стареющей» России. Демографические проблемы современной России – это отдельная тема для обсуждения. Однако, все это нельзя рассматривать как призыв вновь отгородиться от Запада «железным занавесом», это является лишь призывом к нашему правительству обеспечить всеми условиями граждан России, чтобы они не искали лучшей жизни за границей, а работали и приносили пользу своей стране. Особенно это актуально в отношении молодых специалистов, которые после окончания вуза не чувствуют себя востребованными и порой вынуждены уезжать за границу в поисках места для трудоустройства. Таким образом, мы переходим к проблемам, которые существуют в российской системе образования.

Проблемы в современной системе российского образования

Система образования – это еще одна гордость нашей страны. Выпускники наших вузов пользовались и, покамест, еще пользуются спросом не только у себя в стране (на внутреннем рынке труда), но и за ее пределами. Высокое качество нашего образования всегда обеспечивалось фундаментальностью и системным подходом к процессу обучения. Однако необходимость реформ в системе высшего образования назрела уже давно. Современная российская система образования зачастую не отвечает реалиям современного мира. Программа, по которой учится большинство российских вузов, была разработана еще в период Советского Союза и естественно полностью устарела к сегодняшнему дню.

Одна из наиболее злободневных и самая очевидная проблема нашего образования – это отсутствие надлежащей инфраструктуры университетов. Следует сразу оговориться, что речь здесь пойдет в основном о провинциальных вузах, хотя и в некоторых столичных институтах существуют схожие проблемы. Бедные резервы библиотек, в которых трудно найти стоящую литературу, не говоря уже о первоисточниках на иностранном языке; трудности с доступом в Интернет; отсутствие аудиторий оборудованных техническими средствами – все это только вершина айсберга проблем, с которыми сталкиваются сегодня большинство провинциальных университетов. При приеме иногородних студентов часто встает вопрос об их дальнейшем расселении. Количество мест в общежитиях явно недостаточно, так что некоторым студентам приходится снимать жилье самостоятельно. Однако тем, кто оказался в общежитии вовсе не позавидуешь, условия в которых им приходится жить иначе чем спартанскими не назовешь. Где уж тут мечтать о спортзалах и бассейнах, как в большинстве западных университетах.

Среднестатистический, а в принципе практически любой университет в России, это одно многоэтажное здание с небольшой прилегающей территорией. Чаще всего в том здании находятся все кафедры, библиотека, столовая и спортзал. Такое невозможно представить на Западе, и в первую очередь в США. Среднестатистический университет в США представляет собой студенческий городок, с огромным числом зданий. Практически у каждого факультета существует свое отдельное здание, с оборудованными по последнему слову техники лекционными залами. Кроме этого на территории городка есть спортзалы, бассейны, кафе, магазины и даже прачечные. Следует также отметить, что территория этого городка представляет собой хорошо оформленный ландшафт с большим числом зелени вокруг. Лаборатории, в которых работают студенты, сопоставимы с нашими научными центрами федерального значения. Библиотеки обладают таким книжным резервом, что можно только позавидовать, причем пользоваться библиотечными ресурсами можно как непосредственно в читальном зале, так в режиме он-лайн по Интернету. О таком в России приходится пока только мечтать. Вот, что необходимо копировать и применять на практике у нас.

Другая, менее заметная, однако не менее важная проблема – оторванность процесса обучения от практики. То, как и чему учат в университетах, редко пригождается на практике, при работе на предприятии. По сути дела, молодому специалисту, если ему удалось благополучно устроиться на работу после окончания образования, приходится всему учиться непосредственно на рабочем месте, заново постигая азы того, что он якобы изучал в университете.

В последние годы безвозвратно уходит в небытие практика стажировки (учебной практики) во время процесса обучения. Обычно это происходит на старших курсах. Но если в советское время вузы сами направляли студентов на практику, а предприятия были заинтересованы в практикантах, то сегодня мы можем наблюдать противоположную картину. Студенту приходится самому искать место прохождения учебной практики, причем предприятия, да и муниципальные учреждения, не горят желанием принимать студентов. Чаще всего, стажировка ограничивается получением справки о прохождении практики, студент оформляет пояснительную записку (зачастую переписывая у старшекурсников) и на этом все! О каком получении практических знаний и навыков может идти речь? Еще одно достижение советской системы образования кануло в лету – практика послевузовского распределения. Молодой специалист, в зависимости от качества полученных знаний, распределялся на работу в государственное учреждение. Студент-старшекурсник был уверен в том, что он будет востребован на рынке труда, что заставляло студентов более серьезно относиться к процессу своего образования. А что мы имеем сегодня? Выпу-

скинку университета, если у него (а точнее у его родителей) нет достаточных социальных «связей», будет крайне сложно устроиться на работу, так как современные работодатели предъявляют довольно высокие требования к соискателям. Среди таких требований обязательный стаж работы. А где ему взяться, если он только, что закончил учебу? Конечно, можно понять и работодателей, им неохота терять время на обучение молодого специалиста, что грозит потерей доходов. Однако в таком случае, предприятия и государственные учреждения, должны быть интегрированы в процесс образования. Они должны быть заинтересованы в получении молодых кадров. Предприятия должны быть инициаторами найма молодых специалистов на учебную практику, во время которой студент может узнать изнутри специфику работы и получить практические навыки. Причем возможно и необходимо дальнейшее сотрудничество между работодателем и студентом, во время которого студент может частично совмещать учебу и работу. А уже после окончания им вуза, предприятие может брать уже полноценного работника, который сможет без «раскачки» приступить к выполнению своих должностных обязанностей. Таким образом, будет соблюдаться принцип преемственности на производстве.

В вопросе образования пора переходить к основному правилу маркетинга: производить то, что продается, а не продавать то, что производится. В нашем случае, это означает, что учить и выпускать нужно тех специалистов, которые будут востребованы на рынке труда.

В связи с этим выявляется еще одна актуальная проблема современного высшего образования – его качество. К большому сожалению, его уровень с каждым годом становится все ниже и ниже. Это связано как с уровнем подготовки самих студентов, так и с профессиональным уровнем преподавательского состава. Со студентами все более или менее ясно – наблюдается тенденция снижения уровня интереса к образованию. Большое число абитуриентов поступают в вузы, преследуя несколько иные интересы, чем просто получение высшего образования. В итоге получается, что, окончивая университет, человека с большим трудом можно назвать специалистом в своей области. Однако это только одна сторона медали. Другая заключается в том, что все меньше действительно высоких специалистов вовлечено в процесс образования студентов. Все меньше и меньше в процесс лекционных занятий вовлечены профессора и доктора наук. Роль лекторов зачастую выполняют ассистенты либо аспиранты, которые нередко оказываются некомпетентны в разъяснении тех или иных спорных моментов. Входит в практику, «лекции с листа», ситуация когда преподаватель зачитывает текст лекций, который можно найти в учебнике. Семинарские занятия очень часто сводятся к механическому пересказу глав учебника, без вовлечения студентов в дискуссию и обсуждение. Смысла, а особенно пользы от таких занятий практически нет. В

итоге мы имеем ситуацию, когда высшее образование не только не учит, но и не подразумевает того, чтобы студент думал. К большому сожалению, современная система образования заставляет студентов заучивать изучаемый материал, а не логически размышлять над содержимым. В связи с этим, думается, было бы более логично и более продуктивно предлагать студентам на семинарах высказывать свое мнение по поводу изучаемой проблемы на основании прочитанного материала. Это бы способствовало тому, что студент пытался бы логически мыслить и обосновывать свою точку зрения, а не просто пересказывать прочитанное.

Сегодня все большее число абитуриентов стремятся поступить не в российские университеты, а уехать и поступить в зарубежные вузы. Все это наталкивает на мысль, а может быть с нашей системой образование, что-то не так. Ведь не может же быть, чтобы люди уезжали просто так, потому что это модно. Давайте, обратим внимание на то, где учатся дети высокопоставленных чиновников? Обойдемся без конкретных имен. А ведь по логике вещей, чиновники, которые, по сути, создают систему высшего образования в России, должны поддерживать свою систему.

Министерство образования России и Правительство РФ проводят реформу высшего образования, но как это зачастую бывает с оглядкой на Запад и не вникая в суть проблемы. Результатом такого подхода стала политика перехода на Болонскую систему образования, которая существует во всех странах Запада. Болонская система высшего образования – это модель, которая была выработана на встрече министров образования 29 европейских государств 19 июня 1999 года в итальянском городе Болонья. Результатом этой встречи явилась декларация «Зона европейского высшего образования» или Болонская декларация. Россия присоединилась в 2003 году. Для российских студентов это означает, что вскоре они будут получать дипломы бакалавров, магистров и докторов философии, которые будут едины на территории всех стран, которые подписали Болонскую декларацию. Кроме того, предполагается, что студенты получат возможность стажироваться в других университетах, по программам обмена. По сути дела мы становимся частью Европы, теряя свою самобытность. Не желая выделяться и стремясь быть как все, мы вновь оказываемся под влиянием западного образа мышления.

Чем же грозит России переход на новую модель высшего образования? Во-первых, это означает, что выпускникам наших вузов будет легче устроиться на работу в Европе, что неминуемо повлечет за собой усиление оттока талантливой молодежи зарубеж. Во-вторых, предполагается, что после получения степени бакалавра (3-4 года), студент может закончить свое образование и начать трудовую деятельность, это будет считаться уже высшим образованием. Однако давайте смотреть правде в глаза, много ли российских работодателей, которые, к слову сказать, являются выпускниками советских вузов, будут готовы принять на работу такого

специалиста? В их сознании он будет являться человеком с незаконченным высшем. Хотя по логике реформы, в магистратуру идут те, кто хочет, и главное может заниматься научной деятельностью. Вот и получится, что всем желающим получить хорошую работу надо будет получать диплом магистра. Тогда возникает вполне логический вопрос: к чему все эти новшества? Ответ напрашивается сам собой – ни к чему!

Как это всегда бывает в России, чиновники осуществляют реформу, не поинтересовавшись мнения, тех, кого надо было спросить в первую очередь – преподавателей и студентов. Большое число противников этой реформы сегодня высказывают свои опасения по поводу проводимых преобразований, но никто не хочет прислушиваться к их мнению. «Кабинетные» реформы, оторванные от знания того, что на самом деле происходит в реформируемой области, не могут привести к хорошим результатам. Стремление подражать Западу может сыграть с российской системой образования плохую и опасную шутку.

Сегодня проблема самоопределения для России является одной из приоритетных. Сегодняшняя Россия полна решимости и четко заявляет о стремлении вернуть некогда утраченные позиции в мировой политике. Курс, проводимый Россией после 2000 года, направлен на укрепление престижа страны на мировой арене. Нужно отметить, что в этом направлении сделаны весьма ощутимые шаги. Голос России в мировых делах звучит все четче и весомее. Мы научились отстаивать свою точку зрения в решении спорных вопросов. К нам стали прислушиваться и нас стали рассматривать как равных партнеров.

Однако если мы хотим, чтобы Россия стала вновь великой державой, нельзя допустить, чтобы она утратила свою самобытность. Культура и образование, это те две составляющие, которые формируют национальную самобытность общества. Нельзя, чтобы наш народ рос под влиянием западной системы ценностей, полностью позабыв свое культурное наследие. Невозможно быть великой державой, наращивая только экономический и военный потенциал страны (хотя это тоже важно). Следует продвигать нашу культуру в массы. Надо воспитывать и развивать в подрастающем поколении чувство гордости за нашу страну и нашу историю. Однако, это будет сложно сделать, обучая молодежь в западных университетах и прививая им западные ценности.

Образование всегда играло и играет огромную роль в жизни общества. Любое государство стремится заполучить высококвалифицированных специалистов, так как это напрямую влияет на благосостояние государства. Общеизвестно, что качество образования напрямую влияет на рост валового национального продукта и способствует экономическому росту. Образование это тот фундамент, на котором строится любое государство. Хорошее образование является залогом процветания и могущества России.

Говоря о дальнейшем пути развития для нашей страны, следует повторить давно известную истину: не надо заново изобретать велосипед! Он уже существует. Что это значит? Это значит, что не надо выдумывать какой-то свой, никому не понятный путь развития. Следует, сохраняя свою историческую уникальность, свое культурное и духовное богатство развиваться по спирали прогресса, причем не надо полностью игнорировать достижения западной культуры. Необходимо перенимать самое лучшее, что существует на Западе и пытаться привить и внедрить это на российскую почву, не забывая при этом об особенностях русского менталитета и российской действительности. Только при таком подходе можно развиваться по направлению к прогрессу.

Все вышеизложенные проблемы настолько сложны и неоднозначны, что требуют комплексного подхода. Необходимо на самом высоком (правительственном) уровне решать возникшие проблемы. Причем решение этих проблем зависит не только от решительной воли руководителей страны, но и от всего общества в целом.

1.2. Роль России в XXI веке: парадигма равновесия и совесть глобализации

Актуальность создания и изучения новой идеологии общественного развития объясняется кризисом индустриального способа производства и связанной с ним цивилизации и соответственно в попытках его преодоления. Кризис проявляется в нарастании массы негативных явлений, усилении опасностей для существования человеческой цивилизации во всех сферах.

В 1970 году ученый Массачусетского технологического института Джей Форрестер разработал первые глобальные модели развития мира «World-1» и «World-2». Группа его учеников под руководством Денниса Медоуза в 1972 году в модели «World-3» проанализировала взаимосвязь переменных: промышленного производства, населения, производства продовольствия, природных ресурсов, загрязнения окружающей среды, продолжительность жизни, потребление товаров, продовольствия, услуг на душу населения.

Авторы проекта, прежде всего, исходили из расчетного объема минеральных ресурсов, имеющихся в мире на 1970 год. Так, по данным Бюро США по горному делу, при существовавших тогда темпах потребления алюминия в мире оставалось на 100 лет добычи, кобальта – на 110, меди – на 36, золота – на 11, железа – на 240, свинца – на 26, марганца – на 97, ртути – на 13, природного газа – на 38, нефти – на 31, серебра – на 16, олова – на 17 лет, вольфрама – на 40, цинка – на 23, никеля – на 150 и т.д. Однако если учесть, что темпы потребления ресурсов ускоряются и через

определенный срок происходит удвоение потребления, то ресурсы могут закончиться гораздо быстрее. Например, запасы алюминия истощатся уже не через 100, а через 31 год. Если допустить, что разведана пока только пятая часть мировых запасов алюминиевой руды, то она все равно должна закончиться к 2022 году.

Главный итог – вывод о том, что если объемы потребления материальных ресурсов останутся без изменений, коллапс производства и резкое снижение материальных стандартов жизни наступит около 2030-2050 гг.

Так, к 2000 году численность населения мира предполагалась 6-7 млрд. чел, к 2050 году – 10,9 млрд. Поэтому к 2050 году производство продуктов питания на душу населения должно упасть до уровня 1900 г., производство промышленной продукции на душу населения – до уровня 1928 года, а аналогичное производство услуг – до уровня 1958 года.

Прогнозы показали, что через сто лет экономический рост прекратится вследствие нехватки ресурсов и продуктов питания.

Во втором варианте прогнозов было удвоено количество доступных ресурсов, но при таком допущении экономика разрушалась вследствие роста отходов. При этом к 2050 году производство продуктов питания на душу населения должно упасть ниже уровня 1900 г.

По третьему варианту, предусматривавшему уменьшение объемов загрязнения на три четверти, модель показала продолжение экономического роста, но сопутствующее ему расширение городов и отраслей промышленности поглотило сельскохозяйственные площади, и часто стали возникать перебои в снабжении продуктами питания. А когда в расчеты было заложено удвоение урожаев, имело место колоссальное расширение промышленности, за которым последовал новый крах экономики вследствие катастрофического загрязнения окружающей среды. Из всего этого следовал вывод, что общество должно ограничить свой рост.

Первый фактор называемой катастрофы – это возможное истощение природных ресурсов. К примеру, по данным академика Львова, обеспеченность России полезными ископаемыми, исходя из уровня добычи 1991 г., выглядит следующим образом. Нефти хватит на 35 лет разработок, газа – на 81 год, угля – на 60 – 180 лет, железной руды – на 42, ниобия – на 43, меди – на 40, никеля – на 40, молибдена – на 40, вольфрама – на 37, цинка – на 18, свинца – на 15, сурьмы – на 14, россыпного золота – на 12 лет, коренного золота – на 37, фосфатов – на 52 года, калийных солей – на 112.

По оценкам компании British Petroleum, мировых запасов нефти остается на 40 лет, газа – на 65. В России пригодных для разработки углеводородов хватит до 2015 года. По самым оптимистичным прогнозам Министерства природы, на 2002 год в России было разведано всего 16 % от минеральных ресурсов страны. Однако, по словам зам. министра природных ресурсов Петра Садовника, в 2010 г. ожидается дефицит разведанных за-

пасов нефти, то есть до 2010 года разведанных запасов не хватит для обеспечения энергетической стратегии РФ. По прогнозам Минприроды, в ближайшие 5-10 лет основой для развития всего сырьевого сектора экономики страны станет ресурсная база арктических морей. Всего на шельфе сосредоточены ресурсы в объеме 135 млрд. тонн условного топлива, стоимостью свыше \$ 300 млрд.

Однако разработки континентального шельфа могут столкнуться с новыми трудностями, в частности, с подъемом уровня мирового океана в результате глобального потепления. Так, Александр Данилов, зам. директора по науке арктического и антарктического НИИ Росгидромета отмечает, что последние пять лет в Арктике стояли аномально теплые зимы. Площадь льдов по сравнению с XX веком сократилась примерно на десять процентов.

Доктор технических наук, зам. Председателя Научно-Аналитического центра Союза энергетиков Молдовы В.В. Пономарь в книге «Апокалипсис как следствие глобализации» утверждает, что единственной причиной глобального потепления, нарушения механизмов стабилизации климата планеты, усиления ураганов, наводнений, засух и землетрясений является глобальное истощение слоя озона из-за полетов сверхзвуковых самолетов и запусков ракет.

Имеется многочисленная статистика климатических изменений. С 1880 до 1990 г. произошло повышение температуры атмосферы в среднем на 0,5 градуса и снижение температуры озонового слоя на 1 градус (это было обнаружено в 2005 г.).

Разница между средними температурами нижних слоев атмосферы и озоносферы возросла за последние годы на 1,5 град. В то же время отмечается выхолаживание атмосферы в Антарктиде в зимние месяцы до минус 50 градусов Цельсия.

С 1982 по 1988 гг. температура поверхностных вод Мирового океана повышалась ежегодно на 0,1 град., а за последние 15 лет повысилась на 2 град. Итальянские ученые-океанографы в марте 2005 г. сообщили, что температура поверхности воды средиземноморского бассейна поднимается ежегодно на 0,75 градуса, в то время как поверхность всех остальных морей и океанов нагревается за тот же период на 0,15 градуса. За последние 9 лет скорость таяния ледников Гренландии возросла почти в три раза. Эти темпы близки к темпам роста числа катастрофических землетрясений – за последние 9 лет частота катастрофических землетрясений возросла более чем в 3,5 раза.

Глобальное истощение озона над экваториальными и среднеширотными областями приводит к дополнительному нагреву огромных масс воды как в Тихом, так и Атлантическом океанах. Даже в Северном Ледовитом океане средняя скорость потепления глубинных вод за счет атлантического слоя выросла за 20 лет почти в четыре раза.

Отмечается сильная положительная аномалия поверхностных вод в северных широтах вблизи берегов Западной Европы, например, осенью 2002 г. на 2 градуса и более (в низких широтах в районе Гвинейского залива аномалия тоже составила 2-3 градуса).

Пономарь считает, что войны в Югославии, Ираке, Афганистане привели к резкому росту темпов глобального потепления климата, к сильному истощению озонового слоя в Европе, усилению стихийных бедствий и даже к усилению и учащению землетрясений. Аномально быстрое таяние льдов в Антарктике, Арктике и Гренландии стало причиной усиления катастрофических землетрясений.

В Интернете был размещен проект отчета I рабочей группы IPCC, которая по заданию правительства США занимается изучением научных физических оснований климатических изменений. В отчете сообщается, что среднегодовая температура воздуха может подняться на 2-4,5 градуса Цельсия, когда уровень двуокиси углерода в атмосфере вдвое превысит доиндустриальный уровень, но указано, что 3 градуса – «наиболее вероятный показатель» таких изменений. Повышение температуры на 3 градуса – это тот уровень, при котором произойдут опасные климатические изменения.

Отчет, представленный главным научным советником Великобритании Дэвидом Кингом, показывает, что повышение температуры на 3 градуса поставит 400 миллионов человек перед угрозой голодной смерти из-за недостатка плодородной почвы и дефицита воды.

Начиная с 1900 года средняя температура в мире выросла на 0,65 градуса Цельсия. Миру грозит повышение температуры как минимум на 0,1 градуса в год, даже если все выбросы парниковых газов прекратились бы сегодня.

В известном метеорологическом центре в Великобритании Хадли-центре прогнозируют рост средней температуры Земли до 2100 г. от 1,7 до 4,4 градуса Цельсия. Наиболее вероятно, что рост составит 2,8 градуса. Это приведет к таянию всех ледников мира, за исключением, возможно, Гренландии.

Происходит и резко усиливается разрушение окружающей среды. За последние 200 лет в мире в два раза сократилась площадь лесов. Леса вырубаются со скоростью 2 % в год. В мире ежегодно из-за эрозии теряется 24 миллиарда тонн почвы.

В «Хронике ООН» за март 1992 года сообщалось: «В течение последних двух десятилетий из-за опустошения, тягот и страданий, принесенных стихийными бедствиями, приблизительно 3 миллиона человек погибли и еще 800 миллионов пострадали». Это означает, что в среднем одного из каждых семи человек, живущих на Земле, непосредственно коснулось какое-нибудь бедствие или трагедия.

Другой важный фактор, опасно угрожающий существованию современной цивилизации, – это численность населения мира. В период между 1960 и 1990 народонаселение земного шара почти удвоилось, достигнув 5,3 млрд. человек, а к 2025 ожидается, что оно будет составлять 8,5 млрд. По другим оценкам, удвоение численности населения (12 млрд. чел., что также будет катастрофической величиной) произойдет к 2040 году.

В конечном итоге экономический рост привел к усилению контраста между бедными и богатыми странами. По оценкам Всемирного банка, число абсолютно бедных составляло в 1993 г. 1,3 млрд. человек – и продолжает увеличиваться. Пятая часть населения мира живет в странах, где уровень жизни в 80-90-х годах заметно снизился, а условия жизни заметно ухудшились: 1,5 млрд. человек не имеют доступа к безопасным источникам питьевой воды, 2 млрд. находятся в антисанитарных условиях, более 1 млрд. неграмотны, в том числе половина женщин в сельской местности. Уже сейчас треть населения не получает необходимого количества калорий. Для обеспечения одного человека продуктами питания необходимо в среднем (в умеренных зонах) 0,5 га почвы. Сейчас в мире на одного человека приходится 0,14 га.

Ресурсы распределяются весьма неравномерно. Мир добывает природные ресурсы в основном для США, Японии, Англии, Германии, Франции. В 1991 г. потребление нефти на одного жителя Земли составляло в среднем 554 кг. При этом на каждого человека приходилось в США – 2614, Канаде – 2419, а в Индии лишь 62, в Бангладеш – 10 кг и т.д. В мире лишь 8 % людей имеют автомашины, а в США в каждой семье по 2-3. По расчетам, чтобы всем странам достичь уровня потребления США, необходимо увеличить годовую добычу железа в 75 раз, свинца и меди – в 100 раз, олова – в 250 раз, но этого не выдержит биосфера Земли.

Параллельно природным катаклизмам возрастает отчуждение техники, проявляющееся в росте числа различных технических катастроф. Обусловлено это возрастанием как на производстве, так и в быту роли технических средств большой мощности, управление которыми становится все более небезопасным.

К имеющимся социально-экономическим и природно-климатическим моделям развития будущего можно добавить некоторые другие. Например, в 2030 г. заканчивается 5-я информационно-компьютерная волна Н. Кондратьева. На стыках «волн Кондратьева» происходили различные социальные потрясения – революции 1848 года в Западной Европе, первая Мировая война.

В 2030 г. отмечается примерно 2000 лет со дня казни Иисуса Христа.

XX век – век глобального духовного отчуждения, век тотального атеизма и бездуховности. Отрицание традиционной религиозности повлекло за собой возникновение, а порой специальное конструирование нетради-

ционных религий – «массовой культуры», «светских форм религий» и тоталитарных культов. Феномен «массовой культуры» является результатом либо коммерциализации духовной культуры, что имеет место в демократическом мире, либо выступает продуктом тоталитарного общества, что было в фашистской Германии и в странах социализма. Тоталитарные культы – это чаще всего секты, ставящие своих членов в жесткую зависимость от лидеров, подавляющие волю, приносящие не только материальный, но и духовный и душевный вред личности и здоровью. Это нечестный вид бизнеса, часто связанный с организованной преступностью или с разведслужбами.

В этом плане интересна и актуальна роль России в глобальных процессах, в формировании новой идеологии, которая может смягчить назревающий цивилизационный кризис.

Авторы коллективного труда о циклическом развитии России утверждают, что перспективы развития России в открытом ими же 80-летнем цикле (1998-2070-е годы) будут во многом зависеть от внешних условий – прежде всего, по какой модели в мире будет продолжаться процесс глобализации – по жесткой, американской, проходящей в настоящее время, или по более мягкой, т.е. демократичной. При жестком варианте прогнозируется ухудшение внутренней обстановки, т.е. обострение внутривнутриполитической ситуации, приближение НАТО к границам России за счет Стран Центральной Азии, Закавказья и Белоруссии, рост сепаратизма и мусульманского экстремизма, дальнейшее падение численности населения России, введение иностранных войск на территорию России для стабилизации конфликтов, отказ России от статуса ядерной державы, территориальные потери на востоке и юге страны, и к 2030 году – закрепление за Россией статуса сырьевой базы ЕС и китаецентричной зоны свободной торговли, возвращение России к границам начала XVI века и стабилизация статуса России на уровне третьеразрядной европейской державы.

Однако при более умеренной глобализации, т.е. при меньшей военно-политической активности и притязаний США к России и при нахождении внутренних ресурсов для противостояния этим притязаниям, Россия имеет шанс усилить вертикаль власти, сохранить начавшийся рост экономики, осуществить стабилизацию численности населения России, продолжить интеграцию бывших союзных республик, выдвинуться на 5-6-е место в мире среди ведущих индустриальных держав по выпуску ВВП (сейчас мы занимаем примерно 10 место), и к 2060 году – сформировать условия для возвращения России статуса одного из мировых центров экономики и военной силы. Второй вариант возможен при наличии в США экономического кризиса, усилении влияния Европейских стран и ООН.

Важнейший проект, разрабатываемый в настоящее время в различных странах с целью разрешения сырьевого кризиса, – проект освоения Луны

для добычи там лучшего термоядерного топлива – изотопа гелий-3. На Земле этого изотопа очень мало. В сенсационной речи Джорджа Буша, произнесенной в штаб-квартире НАСА в январе 2004 года и взволновавшей общественность, он объявил о планах колонизации Луны и Марса в ближайшие 20 лет.

Международный проект термоядерного реактора ИТЭР, в котором участвует и Россия, подошел к стадии определения площадки для строительства экспериментальной установки, вероятно, во Франции. США, которые вышли из проекта ИТЭР, пытаются не отстать от европейцев и россиян. Они вскоре приступят к строительству экспериментального реактора на базе Висконсинского университета. Срок сооружения реактора – 15-20 лет.

Глава российской ракетно-космической корпорации «Энергия» Николай Севастьянов, выступивший с российским проектом строительства к 2015 году постоянной базы на Луне и начала там промышленной добычи гелия-3, уверен, что ядерные реакторы на гелии-3 скоро будут созданы. По их расчетам, одна тонна этого изотопа даст столько же энергии, как 14 миллионов тонн нефти. «Десяти тонн гелия-3 хватит на то, чтобы удовлетворить годовую потребность России в энергии», – сказал Севастьянов. Директор Института геохимии и аналитической химии РАН академик Эрик Галимов считает, что для того, «чтобы обеспечить на год все человечество энергией, необходимо лишь два-три полета космических кораблей грузоподъемностью в 10 тонн, которые доставят гелий-3 с Луны». Затраты же на межпланетную доставку существенно меньше, чем стоимость вырабатываемой сейчас электроэнергии на атомных электростанциях. К 2020 году планирует открыть на Луне станцию по добыче гелия-3 и Китай.

После длительных переговоров Федерального космического агентства России и НАСА выяснилось, что на деле американцы намерены, скорее всего, осваивать Луну без русских – и только несомненные успехи России смогут заставить США считаться и сотрудничать с нами в этом проекте.

Важное место в этих процессах должен занимать духовный фактор. По мере выхода в активную социальную жизнь в России людей, рожденных после 1980 года, религиозность обретает новые черты. Религиозное осмысление предстоящего преобразования страны, духовная поддержка преобразований в политике, экономике, культуре с высокой вероятностью приведут в России к религиозному подъему. Для продолжения жизни на Земле и, в частности, обеспечения глобальной безопасности освоения Космоса, необходимо восстановить существовавшее ранее равновесие человека с Богом и миром сверхъестественного.

По оценкам ведущих мыслителей прошлого и настоящего, назревает насущная необходимость в формировании нового типа мировоззрения, мировой идеологии, которая должна, по крайней мере, на уровне полити-

ки ведущих стран затормозить негативные тенденции и по возможности смягчить назревающий глобальный кризис. Это возможно на базе соединения лучших проявлений здоровых традиционных способов познания, прежде всего науки и религии. Философ Владимир Соловьев называл такую синтетическую идеологию на базе науки, Православия и философии Теософией. В современных условиях представляется наилучшим назвать это учение Новой теософией, учитывая факторы глобализации, перехода к постиндустриальному обществу и назревающего цивилизационного кризиса.

Создание новой идеологии невозможно без разработки новой парадигмы дальнейшего развития науки и общества.

Вплоть до настоящего времени экономическое и в целом философское мировосприятие современности несет на себе отпечаток позитивизма, основные философские схемы которого сформировались в 30-40-е годы XIX в. Французский мыслитель Огюст Конт в то время провозгласил о решительном разрыве с философской («метафизической») традицией, полагая, что наука не нуждается в какой-либо стоящей над ней философии. Отрицая философию, он сам по сути дела заложил основы философского направления, основанного на принципе, что все подлинное, позитивное знание может быть получено лишь как результат отдельных специальных наук и их синтетического объединения и что философия как особая наука, претендующая на самостоятельное исследование реальности, не имеет права на существование. Позитивизм объективно опирался на принципы европейского Просвещения, социальная теория которого оформилась в 50-70-е годы XVIII в. В качестве основной ценности Просвещение провозглашало рационализм (поскольку главным содержанием традиций Просвещения был культ человеческого разума), а в качестве центральных идей в социальной сфере – прогрессизм и связанное с ним постоянное стремление к модернизации, инновации, технократизму. Прогрессистский пафос просвещения масс постоянно взывал к борьбе с традициями, ниспровержению всего оформившегося в устойчивые структуры, в особенности если эти структуры не были сугубо рационалистически обоснованными.

Современная индустриальная система, в значительной степени сформировавшаяся под влиянием позитивизма, нарушила существовавшее ранее планетарное равновесие, до предела активизировав тысячелетиями развивавшиеся в этом направлении тенденции. Анализ противоречий индустриальной цивилизации и приходящей ей на смену постиндустриальной показывает коренные причины кризиса – нарушение равновесия на самых различных уровнях ноосферы и неадекватность применяемых методов деятельности (исследования, производства, управления и т.п.) новой объективной реальности.

Полагаем, что новой, адекватной ситуации, глобальной и вбирающей в себя позитивные предложения различных ученых и общественных деятелей, парадигмой развития человеческого общества на современном эта-

пе может быть только идея восстановления равновесия человека с природой, обществом и Богом.

Стратегическое содержание новой парадигмы должно основываться на следующих общих принципах: нацеленность на восстановление утраченного планетарного равновесия; гуманистический характер идеологии; толерантность и терпимость к духовному разнообразию; социальное партнерство при осуществлении глобальной политики; комплексный характер методологии исследования данных процессов; соединение науки и религии и т.п.

Инструменты для формирования и расшифровки парадигмы могут быть найдены в самом формирующемся социуме. Реализация парадигмы в системе общественных наук и соответственно в учебных курсах может идти по направлениям взаимодействия:

- человек – общество. Целым комплексом научных и прикладных систем, способных создать новые механизмы данного взаимодействия, могут служить теория и практика социального партнерства, некоммерческого сектора и гражданского общества. Имеется уже значительный опыт преподавания в российских вузах курсов данного направления (экономика некоммерческих организаций, менеджмент НКО, некоммерческий маркетинг, межсекторное социальное партнерство и др.). Публикации ряда авторов положили начало формированию нового направления в неинституциональной экономической науке – экономики некоммерческого сектора;
- направление человек – природа требует значительных исследований. Пока можно отметить необходимость создания теории «экологизированной экономики»;
- в направлении взаимодействия человек – Бог назревает необходимость создания нового мировоззрения, нового способа видения и освоения мира, синтез науки и религии. Соответственно требуется новая методология исследований на стыке науки и религии.

Возможность соединения науки и религии в более комплексное мировоззрение и способ познания мира может быть обоснована, в частности, исторической логикой развития позитивного знания. Наука и религия за последние столетия противостояли друг другу. Однако истоки современной науки стали формироваться в Западной Европе в конце XVI – начале XVII вв. в тесном союзе с христианской церковью и более того – в союзе с инквизицией. В тот период они вместе противостояли оккультизму и боролись за демифологизацию природы, по сути, боролись с остатками дохристианского язычества. Именно в этот период возникли гелиоцентрическая теория строения Солнечной системы Николая Коперника, основы экспериментально-теоретического естествознания и классической динамики Галилео Галилея, «естественная» (позднее – материалистическая)

философия, базирующаяся на опытном познании Френсиса Бэкона, астрономические концепции Иоганна Кеплера, механистическая философия и «декартова система координат» Ренэ Декарта, математические и физические концепции Блеза Паскаля и многие другие достижения. Возникшая в XVI-XVII вв. механистическая парадигма и картина природы устраивала католическое духовенство, т.к. она не оставляла там места для языческих духов и богов. Образ мира сопоставлялся с часовым механизмом, который заводился часовщиком – Богом. Вселенная стала управляться объективными законами, установленными Богом.

Все эти мыслители в той или иной степени были людьми верующими. Многие занимались богословием и имели церковные должности. Так, Н. Коперник был каноником, управляющим хозяйством Вармийской епархии, членом епархиального совета. И. Кеплер три года учился на богословском факультете Тюбингенского университета, но его помимо его воли избрали преподавателем математики в Граце. Для Кеплера такое решение означало крах всех его многолетних надежд. Галилей в 14 лет поступил послушником в орден иезуитов, однако отец Галилея вовсе не желал видеть своего сына монахом и забрал его домой под предлогом того, что тот нуждается в лечении глаз. Лейбниц (создатель системы дифференциального исчисления) свой главный труд посвятил «теодицее» – «оправданию Бога». Ньютон писал толкования на библейские книги пророка Даниила и апостола Иоанна Богослова. Декарт получил образование в иезуитском колледже. В переписке со шведской королевой Христиной и богемской принцессой Елизаветой он защищал католичество и наставлял в благочестии: «Первое и главное познание состоит в понимании, что существует Бог, от которого зависят все вещи: это научит нас принимать как благо все, что с нами случается, ибо все это явно послано нам Богом».

Врач и алхимик Парацельс считал, что Бог при сотворении мира оставил на каждом растении волшебный знак, свидетельствующий о его лечебных свойствах. Парацельс славил милость Бога, который даровал разуму много знаний для возделывания природы.

Галилей полагал, что знание природы поможет понять Священное писание. Признавал приоритет Библии перед научными гипотезами, не имеющими строго экспериментального доказательства.

Бэкон писал, что возникновение экспериментальной науки санкционировано не просто религией, а самим Богом. Религия должна ставить предел научным заключениям. Бог обещал с помощью науки вернуть людям власть над природой. Кеплер: раскрывая геометрию творения, ты повторяешь вслед за Богом его мысли. Декарт вывел принцип линейной инерции из неизменности природы Бога. Механическая вселенная приводилась в движение Богом. Тела существуют лишь благодаря Богу, охраняющему их существование. Роберт Бойль считал научное исследование

одной из форм богослужения. Атеистом может быть лишь тот, кто не исследует природу. Последователь Коперника Джон Рэй писал, что с изобретением системы Коперника вселенная приобрела новое изящество, более согласующееся с тем, чего можно ожидать от божественного Архитектора. Ньютон видел задачу натуральной философии, в частности, в изучении атрибутов Бога и его взаимоотношений с физическим миром. Астроном Эдмонд Галлей также пытался объединить научное и религиозное мировоззрение, которые к тому времени уже стали расходиться, научно доказывая догматы. Врач и химик И.Б. Ван Гельмонт, который ввел в науку понятие «газ», видел задачу науки в поиске доступа к скрытым ресурсам природы, которые Бог припас для человечества.

Позднее, в XVIII веке, французские деятели Просвещения – Дидро, Вольтер и др. разорвали наметившийся союз и диалог с христианством, положив начало массовому атеизму и бездуховности. В XIX в. на смену механицизму пришел позитивизм, логически завершивший разрыв науки и религии. Конечно, во все периоды были верующие ученые, однако они не могли изменить общего направления развития науки и методологии.

В XX в. появляется системный подход в различных разновидностях – тектология, кибернетика, структурно-функциональный анализ и т.п. Восприятие мира как сложной системы, совокупности взаимопереплетенных факторов, имеющих различную природу, позволило совершить научно-техническую революцию и в то же время увидеть опасность дальнейшего развития технократических, антиприродных и антибожественных тенденций. Отдельные ученые в своих отраслях знания стали все чаще приходить к осознанию существования Божества, сталкиваясь с миром сверхъестественного. Все больше врачей-реаниматоров, психиатров и психологов начали, к примеру, изучать воспоминания людей, переживших клиническую смерть, – Вильям Баррет, Раймонд Моуди, Питер Фенвик, Пим Ван Ломмель, А.В. Гнездилов, Сэм Парния и многие др. Хирург В.Ф. Войно-Ясенецкий (архиепископ Симферопольский и Крымский Лука), Нобелевский лауреат Эклс Джон Кэрю, Августин Итуррича, Хуфланд, Питер Фенвик, Сэм Парния и многие врачи-исследователи изучали поразительные случаи полного или почти полного разрушения у больных головного мозга, из чего был сделан вывод, что мозг не является органом мышления, а таковым органом скорее является душа. Создатель советской космической техники академик Борис Раушенбах, решая уравнение стыковки космических кораблей (в частности «Союза» и «Аполлона»), пришел к удивительному выводу: первые 3-4 метра перед собой человек видит, как на древнерусских иконах. Центр изображения находится не на горизонте, а перед картиной – на сердце смотрящего. Вместо прямой перспективы – обратная перспектива. Вместо далекого неба, где летают космические спутники, появляется Благодатное небо, которое иконописцы изображают

в виде разреза в пространстве. Можно сказать, что решение дифференциального уравнения привело Бориса Викторовича к «другому небу».

Таким образом, на рубеже XX-XXI веков назревает новая фаза в развитии познавательного общенаучного цикла – новый синтез с религией, но уже на других принципах, на более высоком уровне развития знания, в новой исторической обстановке, в условиях угрозы существованию всему человечеству.

Практическим вопросом создания нового мировоззрения является проблема возможности и формы соединения науки и религии. Может ли подобное учение стать самостоятельной наукой?

Традиционные определения науки страдают неполнотой, односторонностью, к тому же в качестве системообразующего признака они используют второстепенные и вовсе не специфические для науки характеристики. Так, по определению А.Н. Азрилияна, наука – это система знаний о закономерностях развития какой-либо объективной реальности. Еще несколько определений науки: это система знаний о закономерностях развития природы и общества и способах воздействия на окружающий мир; это сфера человеческой деятельности, функцией которой является выработка и теоретическая систематизация объективных знаний о действительности.

На это можно возразить, что религия также стремится к установлению объективных, закономерных связей, теоретическое обоснование которых достигается в богословии. Главное отличие между наукой и религией нам представляется в различных предметах исследования, объяснения и воздействия. Наука призвана устанавливать объективные, закономерные связи между явлениями реального мира, т.е. мира видимого, воспринимаемого органами чувств человека и приборами, и потому пригодного для отражения в моделях, которые позволяют выйти в некоторой степени за пределы, ограниченные органами чувств и приборами. Религия же учит способам организации взаимоотношений человека со сверхъестественным, или невидимым, миром. По словам Г. Галилея, Библия учит, как пасть на небо, а не каково оно.

Отличие отдельной науки или научного направления от прочих разделов научного способа познания можно проанализировать по ее объекту, предмету и методам исследования. Что предлагается в качестве объекта нового научного учения – Бог или познавательный процесс (Богопознание)? В первом случае мы ставим себе явно нереальную цель, поскольку даже в богословии объектом исследования является не сам Бог непосредственно, а носители, выразители его воли (обычно различные святые, пророки, апостолы). Не существует инструментов для исследования Бога как такового. Можно лишь фиксировать и оценивать результаты его действий. Второй вариант более приемлем, но, однако, и он не позволит создать самостоятельную научную дисциплину, поскольку для этого требуются и особые инструменты, отличающиеся от методов наук и богословия.

Предмет новой науки – проявления божественного в этом мире? Если это так, то подобный опыт уже имеется. В XVII- XIX вв. существовало «натуральное богословие», т.е. опирающееся на существовавшие в то время науки – механику, физику («физическое богословие»), анатомию («богословская анатомия») и др. Ученые при этом ссылались на богословие для подтверждения своих концепций, а богословы ссылались на научные открытия, сдерживали или развивали отдельные научные гипотезы. В принципе, возрождение этого опыта возможно, но в этом случае наша теория будет использовать методы самых разных наук. Значит, это уже не будет отдельная самостоятельная наука. К тому же мы будем рисковать просто растворить ее в богословии.

Еще сложнее обстоит вопрос с инструментами исследования. Ниже мы приводим сравнительную таблицу основных принципов построения научного и религиозного способов освоения мира, где знак + означает наличие данной черты у научного или религиозного знания.

Таблица 1.1

**Сравнение принципов построения научного
и религиозного способов освоения мира**

Черты	Наука	Религия
1. Логичность	+	Скорее да
2. Установление закономерностей	+	+
3. Эксперимент	+	Скорее нет
4. Наблюдаемость, фиксируемость фактов	+	Скорее нет
5. Статистическая репрезентативность	+	Скорее нет
6. Наличие веры (аксиом)	Скорее да	+

Некоторую нелогичность у религиозного знания (например, феномен Троицы, где единица равна трем) традиционно объясняют слабостью человеческого ума и неисповедимостью божьих путей. Обычно считается, что эксперимент ставить с Богом нельзя, однако из христианства известны, по крайней мере, два явных примера научного эксперимента – получение Святой воды и Благодатного огня: для их появления требуется совершить строго определенные процедуры в определенном месте и в определенное время. Наблюдаемость фактов очень нестабильна. Обычно мир сверхъестественного проявляется неожиданно и на краткое время – феномен «чуда». Повторить его удастся далеко не всегда. Отсюда и невозможно накопить такие факты для их проверки и статистической обработки. Хотя в последнее время их отмечается все больше. О наличии же в науке догматов в виде аксиом знает любой серьезный исследователь.

Различие проистекает прежде всего из разного предмета описания и исследования. Можно допустить, что наука исследует подчиняющийся божественным законам видимый мир, а религия описывает (в наименьшей степени) мир сверхъестественного, невидимый для человеческих органов чувств и приборов, и в большей степени способы взаимодействия с этим

миром. Эта особенность предметов науки и религии требует установления определенных границ компетенции каждого из этих способов познания мира. Это, в частности, проявляется в специфических инструментах.

Отдельные науки в ряде случаев способны подойти к границе мира сверхъестественного и получить о нем некоторую информацию (например, в случаях переживших клиническую смерть). Однако только своими инструментами они не способны держать под контролем и адекватно объяснить процесс. Здесь требуется применение целого комплекса научных и религиозных знаний. К тому же без христианского благословения такие эксперименты могут быть опасны.

Поэтому для изучения как естественного, так и сверхъестественного мира необходимо создание комплексного способа познания мира. Прежде же требуется формирование комплексной методологии, объединяющей в себе позитивное содержание различных способов освоения действительности – науки, религии, философии, бытового и художественного мышления. Важнейшими среди них являются первые два. Эта методология является важнейшей частью теории предложенной нами парадигмы, концепция которой может быть квалифицирована как новое направление в философии.

Реализация данной методологии в теориях различных наук может коренным образом изменить их идеологическую направленность и резко повысить их эффективность. По сути, мы стоим у порога научной революции (возможно, нового скачка НТР) в рамках перехода к постиндустриальному обществу.

Исходными методологическими принципами соединения науки и религии на наш взгляд, могут быть следующие условия:

1. Приоритет православной идеологии при решении вопросов стратегического значения;
2. Приоритет науки при выборе инструментов для разрешения конкретных вопросов;
3. Определение границ автономии для религиозного знания, которое невозможно объяснить существующими научными инструментами (феномен «чуда»);
4. Определение совместными усилиями науки и религии признаков псевдонаучного и псевдорелигиозного шарлатанства, угрожающего основам здорового существования общества;
5. Привлечение иного, неправославного, позитивного религиозного опыта;
6. Из научных инструментов основополагающим является системный подход;
7. Органичное, естественное соединение идеалистического и материалистического мировоззрения;
8. Соединение науки и нравственности особенно при определении целей и инструментов их достижения.

Первый принцип обосновывается целым рядом предпосылок.

Во-первых, опыт господства научного мировоззрения, соединенного с атеизмом и свободным от нравственности, привел к кризису индустриальной цивилизации. Из существующих ныне многообразных религиозных направлений христианство и, прежде всего Православие представляется наиболее подходящей идеологической основой для определения стратегических задач и методов их решения по следующим основаниям:

- христианство наиболее адекватно отражает условия и потребности современного общества (с его демократизмом, равенством перед Богом, гуманизмом и т.п.). По сути, христианство и стало одним из факторов его формирования;
- Православие с его консерватизмом в отличие от других направлений христианства (особенно кальвинизма) сохраняет набор нравственных устоев, препятствующих безудержному развитию рынка, пропаганде жажды наживы;
- Православие (наряду с другими традиционными для России религиями) в отличие от тоталитарных культов проповедует нравственное и физическое здоровье, сохранение нации, государственности;
- имеются многочисленные свидетельства правоты Православия чудесного происхождения.

Второй принцип. Наука разработала множество инструментов познания мира нерелигиозного характера. Это объясняется, прежде всего, существованием множества природных и общественных законов божественного происхождения, действующих автономно без необходимости постоянного божественного вмешательства.

Третий принцип. При невозможности научного объяснения некоторых чудесных явлений возможно их религиозное истолкование при наличии фактов религиозного характера: предметов культа, совершения молитвы и т.п. Причем, эти чудесные явления могут быть как позитивного (божественного), так и негативного характера (черная магия, колдовство и т.п.). Наука в данных ситуациях может выявить факты фальсификации, шарлатанства «под чудо». Религиозная же идеология пойдет дальше в интерпретации сакрального содержания данного явления.

Четвертый принцип. Шарлатанство угрожает как подлинной религии, так и подлинной науке, поскольку паразитирует на их достижениях и авторитете. Прикрываясь научной и религиозной терминологией и лишь по видимости используя их атрибуты, шарлатанство в лице «нетрадиционных религиозных культов», сект, «целителей», «тренингов» по развитию личности и т.п. вносит в них совсем иное содержание. Обращение к науке и религии им необходимо для привлечения доверчивых клиентов и часто для ухода от уплаты налогов. Так, например, действует «сайентология», не имеющая ни религиозного, ни научного содержания.

Пятый принцип. Это касается христианских святынь, хранящихся, например, в католической церкви (Туринская плащаница, книги и документы библиотеки Ватикана и др.), материалов археологических раскопок, памятников древности, мифологии, древних книг (особенно буддистских и индуистских) и т.п.

Из языческих и дошедших до нас восточных религий в современных условиях большую ценность представляет идея единства человека и природы. Человек выше окружающей его природы, т.к. он является образом Бога и наделен душой. Он имеет свободную волю, слабее зависим от инстинктов, чем животные, и способен поступать вопреки установленным Богом законам. Возможно, в этом заключается разрешение противоречия между традиционными представлениями христианства и язычества о природе и взаимоотношениях с ней человека. Лишь Бог и его враг могут в отдельные моменты нарушать привычный ход установленных Богом законов посредством чуда. Человек же не может творить чудеса без воли Бога или его врага. Поэтому человек и природа должны быть в единстве при исполнении законов: первый – осознанно, вторая – объективно.

Шестой принцип. Многочисленные теории систем являются универсальным средством, связывающим научные и ненаучные направления усвоения мира.

Седьмой принцип. Слияние материализма и идеализма, в свою очередь, может произойти на следующих принципах:

- Признание главенства идеи Бога, его первичности при объяснении явлений бытия;
- Допущение идеи естественного развития вне прямой зависимости от воли Бога;
- Признание равенства (равнозначности) материи и идеального в функционировании реального мира. Идеальное и материальное взаимообуславливают друг друга. Любой предмет или явление имеют материальную и идеальную стороны, не существующие одна без другой;
- Отказ от резкого противопоставления материального и идеального начал на основе логического объяснения их близости методами науки и религии.

Восьмой принцип. Нравственность можно рассматривать в качестве институционального фактора, который должен оказывать сильнейшее воздействие на определение научных целей, целей развития общества и инструментов их достижения.

Соединение преимуществ науки и Православия может многократно усилить возможности каждого из этих величайших способов усвоения жизни. В методическом плане это должно выразиться в коренной реформе преподавания ныне существующих общественных и естественных дисциплин.

плин, в укреплении междисциплинарных связей, в усилении воспитательной функции образования. Это, в свою очередь, может дать методологическую и нравственную основу для формирования национальной идеи (например, «Россия – совесть глобализации», как предлагает В. Игрунов). В практическом плане необходимо введение жестких запретов на самые антиобщественные проявления, например, безнравственную рекламу, поощрение пороков, голословное отрицание мира сверхъестественного и Бога, погоню за прибылью в мировых масштабах и т.п., как часть процесса создания общей системы глобальной безопасности и перехода в режим устойчивого развития.

1.3. Российская бедность в контексте глобализации (подходы к оценке, пути преодоления)

В настоящее время в научных и в политических кругах бедность рассматривается как глобальная проблема человечества. Без ее решения трудно рассчитывать на дальнейший прогресс современной цивилизации. Сокращение уровня общей бедности в 2 раза и полная ликвидация экстремальной бедности среди работающих категорий населения является одной из наиболее приоритетных целей мирового развития. Именно она сформулирована первой в Декларации тысячелетия, принятой ООН. Правительства 189 государств (членов ООН) возложили на себя ответственность за достижение этой цели к 2015 году.

Особую остроту проблема бедности приобрела в российском обществе. Так, до начала 2000-х годов основная часть российского населения все еще находилась в ситуации чрезвычайной бедности, переживая последствия тотального экономического кризиса, отбросившего основную массу населения страны в бездну нищеты. Об этом свидетельствует главный индикатор материальной обеспеченности граждан страны – прожиточный минимум, – сформированный в 1992 году и оказавшийся вдвое меньше величины предшествующего уровня малообеспеченности. Это была нищенская потребительская корзина, 70 % которой приходилось на продукты питания. Однако помимо потребности в продуктах питания у людей существовал еще и целый ряд других малоэластичных потребностей (например, жилье, транспорт, одежда). Прожиточный минимум как расчетный критерий бедности первоначально предполагалось использовать не более 2 лет. Тем не менее, указанный критерий просуществовал вплоть до 2000 года.

Согласно расчетам Всемирного банка, в 2000 году к экстремально бедным (черта бедности – 2,15 доллара в день) относилось порядка 6,1 % российского населения. Более поздние данные указывают на то, что в 2003 году 1 % российского населения относился к экстремально бедным по стандартам Декларации тысячелетия (черта бедности – 1 доллар в

день) и 5 % считались таковыми в соответствии с критериями Всемирного банка (2,15 доллара в день). В 2004 году 17,8 % российского населения были признаны бедными в соответствии с национальной линией бедности. Благодаря последующему экономическому росту в 2005-2007 годах уровень бедности в России сократился почти вдвое. Вследствие этого заметно улучшились и региональные показатели: если в 1999 году только в 4 % российских регионов уровень бедности был ниже 20 %, то в 2005 году доля таких регионов выросла до 40 %.

Не только в постсоветской России, но и в бывшем СССР бедность существовала всегда. Только в качестве социальной проблемы она обсуждаться стала лишь тогда, когда исследователи отошли от усредненных характеристик жизненного уровня и взглянули на заработную плату и семейные доходы через призму их дифференциации. Это произошло в конце 1950-х – начале 1960-х годов с появлением статистики распределения заработной платы и доходов. Однако по идеологическим причинам понятие «бедность» применительно к населению СССР в то время учеными не использовалось. Альтернативный термин «уровень малообеспеченности» завоевал официальное признание лишь в начале 1970-х годов практически одновременно с разработкой программы помощи детям в малообеспеченных семьях.

По данным Н.М. Римашиевой, в конце 1960-х годов доля «малообеспеченных» составляла 29,6 %, в конце 1970-х годов – 32,1 %, в конце 1970-х годов – 30,7 %. В начале 1990-х годов проблема бедности как предмет научных исследований практически исчезает. Ее место заменяют другие, как тогда казалось, более злободневные проблемы, связанные с процессами становления институтов рыночной экономики. Резкое падение доходов населения рассматривалось в то время как чрезвычайное, но все же временное явление, связанное с объективными трудностями социально-экономических трансформаций российского общества.

Следующий виток актуализации проблемы российской бедности произошел уже в 2000-е годы. По существу, проблема бедности никуда не исчезала и до этого времени, просто у властей появилась воля к ее преодолению, а также несравненно более серьезные рычаги финансового воздействия, чем это наблюдалось в 1990-е годы. Кроме того, стало очевидно, что бедность оказывает влияние на очень многие проблемы российского общества. Так, с бедностью связана ситуация с демографией. Бедность влияет на здоровье населения, культуру граждан, их воспитание, социализацию, нравственность. Напрямую с бедностью связаны процессы массовой алкоголизации с последующей социальной и антропогенетической деградацией населения, которые заметно ускорились в 1990-2000-е годы. Бедность способствует дегуманизации человеческих отношений. Бедность – это один из основных тормозов развития образования и науки

в стране. Бедность затрудняет процессы социальной и научно-технологической модернизации России. Бедность деформирует правовые и политические отношения, осложняет становление гражданского общества в России.

Не вызывает сомнений, что значительное сокращение масштабов российской бедности и, в конечном итоге, ее максимально возможное преодоление являются теми стратегическими задачами, которые могут быть решены только совместными усилиями государства и гражданского общества, формирующегося в России. Однако многие традиционные способы решения проблемы бедности в стране требуют значительных экономических затрат, что в условиях либерализации реальной социальной политики государства и очевидной слабости институтов гражданского общества не является реалистичным. Для выхода из создавшегося положения уже в самые кратчайшие сроки необходимо разработать инновационные стратегии и модели устойчивого развития. Они должны соответствовать современным концепциям социального управления. Социальные программы и национальные проекты, разрабатываемые государством, должны быть адекватны реалиям российского общества.

При диагностике уровня российской бедности следует учитывать ее общемировой (глобальный) контекст. Вне этого контекста рассмотрение проблемы российской бедности утрачивает свою репрезентативность.

Рассмотрим несколько ключевых определений. Глобализация – это «растущая интеграция обществ и экономических систем всего мира». По словам Г.Г. Малинецкого, сегодня «под глобализацией понимают свободный поток идей, людей, капиталов, информации и технологий». Исходя из этого, глобализация представляет собой комплексный процесс, охватывающий многие аспекты общественной жизни: экономические, политические, культурные, конфессиональные. На этой новой стадии мировой интеграции, которая стала предметом пристального внимания исследователей еще на рубеже 60-70-х годов прошлого века, процессы интернационализации общественной жизни, которые у своих истоков носили очаговый и обратимый характер, постепенно охватывают все мировое сообщество, достигая планетарных масштабов. Причем это не просто территориальное распространение интернационализации хозяйственной деятельности в рамках классической «мир экономики капитализма», которое наблюдалось, скажем, в середине XIX – начале XX веков, а гораздо более сложное явление. Тем не менее, предпосылки глобализации современного типа легко обнаружить, обратившись к соответствующим страницам известных работ К. Маркса и Ф. Энгельса, А. Дж. Тойнби, К. Поланьи.

Причиной последующей исторической трансформации классической «мир-экономики капитализма», помимо непосредственной логики расширенного воспроизводства, стала целая сумма геоэкономических факторов, влияние которых, впрочем, в значительной степени было минимизирова-

но вследствие экономических кризисов, революций, мировых и локальных войн, научно-технологических прорывов, активного вмешательства государства в хозяйственную деятельность. Тем не менее, действие всей суммы геоэкономических факторов носило системный характер. Коротко остановимся на их характеристике.

В качестве первого фактора выступает необходимость постоянно расширять границы платежеспособного спроса, вовлекать в процесс расширенного потребления все новые группы платежеспособного населения. Второй фактор носит комбинированный характер и обозначает объективные «пределы роста» современной цивилизации: это и отчетливо обозначившиеся границы хозяйственной емкости биосферы, и перспектива исчерпания критически важных видов природных ресурсов, и вытекающая отсюда проблема контроля над глобальными ресурсами планеты для их перманентного и устойчивого перераспределения. Третьим фактором является противоречивое отношение к ускоряющемуся научно-техническому прогрессу из-за нелинейного характера его воздействия на норму прибыли, в том числе из-за его способности подрывать основу исторически сложившихся хозяйственных укладов. Побочные следствия влияния этого фактора таковы:

- переключение творческого гения человечества на новые сферы деятельности (например, на разработку изощренных финансово-кредитных и правовых схем увода капитала в офшорные зоны, на внедрение различного рода виртуально-манипулятивных технологий, на создание массовой «индустрии сознания»);
- фактическое преобладание оптимизационных инноваций над прорывными инновациями.

Под влиянием этих факторов во второй половине XX века в «мире экономики капитализма» разворачивается настоящая революция, связанная не столько с научно-техническим прогрессом, сколько с прагматичным «освоением» его результатов. Происходит выстраивание новой экономической среды, где производство «невостребованного» обществом товара становится эфемерным, не имеющим потребительской стоимости. Новая сервисная экономика высокопрофессиональных услуг резко расширяет экономический горизонт, начинается процесс становления обществ постиндустриального типа. Причем глобальные масштабы взаимосвязей и взаимозависимостей различных стран придают им новую силу, как благотворную, так и разрушительную. С некоторыми оговорками этот исторический сдвиг можно считать качественным скачком, переходом интернационализации общественных отношений на более высокую степень своего развития. Действительно, социальные, экономические, правовые, политические системы всего мира становятся все более интегрированными. Интеграция является результатом уменьшения затрат на транс-

порт, снижения торговых барьеров, развития телекоммуникационных систем и т.д.

Глобализация современного типа осуществляется уже в рамках неклассического варианта «мир-экономики капитализма», который, однако, при всех его особенностях, одинаково признает необходимость и естественность существования в мире труда и капитала. Капитал «перетекает» туда, где можно приобрести максимально дешевую рабочую силу, получить наиболее высокую прибыль. Что же касается труда, то здесь ситуация иная. Жители стран, в которых нельзя вырваться из нищеты, бегут в социально благополучные страны, где труд стоит дорого. Осуществив такое перемещение, люди из бедных стран сохраняют свои культурные ценности, религиозные предпочтения, нормы социального уклада. Однако в новых условиях эти слагаемые менталитета выходцев из стран расколовшегося «третьего мира» начинают трансформироваться, порой в сторону, крайне нежелательную для представителей миро-системного ядра (США, страны ЕС).

Нередко экономики стран «первого мира» даже не успевают эффективно освоить трудовые ресурсы бывшего «третьего мира», что порождает множество проблем, включая проблему бедности, которая все чаще становится одним из основных источников негативной идентификации индивидов в формирующемся глобальном социуме. По словам З. Баумана, «нынешние бедняки – это коллективный «другой» перепуганных потребителей... Один только вид бедных держит обеспеченных в состоянии страха и покорности». Приведенная точка зрения – это лишь одно из многих свидетельств того, что бедность является важнейшей проблемой современной цивилизации.

И то, что для одних людей представляется глобализацией, для других оборачивается локализацией. Поэтому для одних глобализация – это предвестник новых возможностей, а для других – «жестокый удар судьбы». Так, известно, что в настоящее время из 6 миллиардов населения планеты 2,8 миллиарда человек живут менее чем на 2 доллара в день, а 1,2 миллиарда – это так называемые «трущобные люди», живущие менее чем на 1 доллар в день. Причем 44 % из них проживают в Южной Азии. Это те, кто живет в убогих лачугах, землянках, пустых ящиках и т.п. А ведь еще в XIX веке один миллиард человек составлял все население планеты! Сегодня «трущобный миллиард» составляет примерно треть мирового городского населения и почти 80 % городского населения менее развитых стран. «Трущобные люди» практически ничего не производят и не потребляют. Это люди, исключенные из нормальной жизни.

Не трудно подсчитать, что к 2020 году, при сохранении нынешних темпов естественного воспроизводства, численность «трущобных людей» составит уже 2 миллиарда человек при прогнозируемых 8 миллиардах

населения планеты. Мировые «трущобы», раскинувшиеся от предгорий Анд и берегов Амазонки до предгорий Гималаев и устья Меконга, в силу многих экологических причин не выдержат таких изменений. «Трущобные люди» начнут мигрировать в массовом порядке. Предположительно, к 2025 году от 30 до 50 % населения мегаполисов и мегасити индустриальных и постиндустриальных стран будут представлены выходцами из мировых «трущоб».

Чтобы увидеть это будущее, достаточно взглянуть на нынешние Нью-Йорк, Лос-Анджелес с реальными трущобами в центре города, Париж и, конечно же, Марсель, арабская половина которого весьма слабо управляется французскими властями. Кстати, афро-арабский и турецкий сегменты в Европе также живут самостоятельной жизнью. Они не принимают общество, в которое мигрировали, не признают его ценности. Добавим сюда мощный албанский элемент, который еще более криминализован, чем афро-арабский.

Показательно, что не менее 50 % всех «трущобных людей» людей – это лица моложе 20 лет. Абсолютное большинство представителей этой молодежи заведомо дискриминированы и даже теоретически не имеют перспектив нормальной социализации, а это – потенциальный очаг социальных катаклизмов.

Глубокий анализ этой проблемы в ее логической взаимосвязи с весьма актуальной темой международного терроризма предпринял всемирно известный эксперт в области экономики, лауреат Нобелевской премии 2001 года Дж.Ю. Стиглиц. «Мы можем, – отмечает он в одной из своих недавних работ, – в кратковременном аспекте добиться успехов в войне против терроризма, ведущейся физическими средствами. Но в долговременной перспективе – это борьба за сердца и умы молодых людей на всей Земле. Если эти люди сталкиваются с миром отчаяния, безработицы и нищеты, глобального лицемерия и неравенства, глобальных правил поведения, заведомо обеспечивающих интересы передовых промышленных стран (или, точнее, особые узкогрупповые интересы внутри этих стран) и обделяющих тех, кто обездолен, – молодежь перенесет свою энергию из области сознательной деятельности, где можно построить лучший мир для себя и своих детей, в область деятельности разрушительной». Таким образом, в недрах молодежного «социального дна», которое быстрыми темпами формируется на планете, постепенно накапливаются отчаяние, безразличие, а в более активной его части – потенциал насилия, протеста, терроризма.

В мегаполисах и мегасити сконцентрированы эксплуатируемые категории населения и те, кого не берут уже даже в эксплуатацию, – «постиндустриальный охлос», обитатели помоек и трущоб. В то время как представители «постиндустриального класса», будь то Лондон, Нью-Дели или Сан-Паулу, переезжают в укрепленные виллы, как это делала римская

знать в конце империи, бросая древнюю столицу, форум которой зарос травой. Впрочем, переезд изнеженных римлян в хорошо охраняемые виллы им так и не помог – варварская «волна» и собственные одичавшие «низы» смели их, выбросив из истории.

Несмотря на кажущуюся хаотичность, глобализация осуществляется как вполне логичная реализация принципов неолиберализма, а тот реальный цивилизационный порядок, который утверждается на планете, проявляет себя как геоэкономический универсум – *Rex Economicae*. Глобальная экономика «становится повсеместно правящей системой». Ее можно описать следующим образом: если раньше мировая экономика была аренной, на которой конкурировали суверенные национальные государства, то теперь она – автономный субъект, действующий уже на их территории. Столкновение различных стилей и форм хозяйствования, соперничество основных центров мирового развития, социальные и финансово-правовые коллизии, терроризм – это последствия той «большой геоэкономической игры», в ходе которой закрепляется новое мироустройство.

При этом появление глобальной экономики не привело к удалению с поля прежних влиятельных игроков. Так, США – лидер формирующегося постиндустриального мира – активно используют свой колоссальный финансовый, научно-технический, военный потенциал, сравнительно легко перекладывая на другие страны основные «издержки» глобализации. Следует также отметить, что существуют очевидные противоречия между принципами и правилами, которые публично декларируются США, и той реальной политикой, которую проводят их правящие круги на мировом рынке. Перечень этих противоречий весьма обширен. Приведем только один пример: правительство США, вынуждая другие государства открыть рынок для американских товаров и услуг, одновременно сохраняет антидемпинговые барьеры перед иностранными товарами и услугами, имеющими конкурентоспособность. Представляется, что именно политика «двойных стандартов» США, содействующая дестабилизации мировой экономики, увеличивают разрыв между богатством и нищетой на планете.

Население постиндустриальных стран (так называемый «золотой миллиард») получает видимое преимущество в переплетении сложных процессов мировой динамики, резко отрываясь от всего остального человечества и получая от неолиберальной глобализации максимальные рентные выгоды за счет выстраивания неравновесной конфигурации геоэкономического устройства. При этом с каждым годом на планете увеличивается число людей, которые помимо своей воли оказываются все дальше от привычных стандартов цивилизации. Так, в 1960 году ВВП на душу населения 20 самых богатых стран был в 18 раз больше, чем в 20 самых бедных. К 1995 году этот разрыв увеличился до 37 раз. Мировые данные, касающиеся имущественного неравенства между людьми, также свиде-

тельствуют о его росте за последние десятилетия. Например, доход 1 % самых богатых людей в мире равен совокупному доходу 57 % самых бедных; доход 10 % наиболее состоятельных людей США равен доходу 43 % наиболее бедной части населения Земли; доходы 5 % самых богатых людей в 114 раз превосходят доходы 5 % самых бедных планеты. Неравенство растет и внутри стран. Так, за 30 последних лет разрыв доходов внутри большинства стран существенно увеличился.

Эти факты вызывают серьезную обеспокоенность мирового научного сообщества. О проблеме глобальной бедности не устают напоминать его наиболее авторитетные представители – лауреаты Нобелевской премии. В частности, в октябре 2007 года эта тема обсуждалась среди других вопросов на их специальном симпозиуме в Потсдаме.

Растущая бедность, порожденная в числе прочего и заведомо непропорциональным распределением доходов, сегодня признана главной проблемой устойчивого развития планеты. Ситуация осложняется тем, что в последние годы становится очевидной несостоятельность попыток аграрных и индустриальных стран добиться ощутимых успехов на пути «догоняющего» развития. Отечественными учеными еще в начале 2000-х годов были высказаны обоснованные суждения о том, что «догоняющее» развитие обречено на неудачу. Действительно, в условиях становления геоэкономического уклада, хозяйственные системы, ориентированные на развитие первичного сектора производства, не могут быть реальными конкурентами сервисной (третичный сектор) и информационной (четвертичный сектор) экономике постиндустриальных стран.

Сердцевину экономики постиндустриального типа сегодня составляет развитие новейших отраслей, основанных на накоплении, переработке, передаче информации. Происходит фиксируемый многими экономистами структурный сдвиг «от производства вещей к производству идей, связанному с переработкой информации, а не с переработкой материальных запасов или обслуживанием людей». Современные работники умственного труда являются не фермерами, не рабочими, не бизнесменами, а членами особых сообществ – амбициозных корпораций, основывающихся «уже не на штатной структуре, а на проектном принципе деятельности». Они возникают, в частности, в сфере неформальных коммуникаций менеджмента и аутсорсинга.

Поскольку экономический прогресс сегодня определяется научно-технологическими и социальными инновациями, то богатеют в основном и без того отнюдь не бедные страны. Глобализация сузила национальные возможности влиять на экономику. Только Китай, Япония, Индия, Бразилия, Турция, Польша и некоторые другие страны считаются сегодня вошедшими в глобальную экономику. Среди них особое место занимает Россия, имея значительные природные богатства, которые в 15 раз превосходят аналогичные оценки для Китая.

Все это означает, что фундаментальный отрыв постиндустриальных стран от остального мира, с одной стороны, характеризует их заведомые конкурентные преимущества, но, с другой, не позволяет им быть абсолютно спокойными в отношении терроризма, исламистского радикализма, криминализации, наркотиков, ВИЧ-инфекции, экологических проблем, маргинализации определенной части собственного населения, растущего притока иммигрантов, растущего социального неравенства. Но этот же фундаментальный отрыв постиндустриальных стран от других стран, будущая «расколотость» их собственных обществ, где значимость высокоинтеллектуального труда выдающихся инноваторов и теоретиков делает «избыточным» для производства остальное население, создает для них немалые трудности. Поэтому уже сегодня экспертному сообществу крайне желательно признать возможную нелинейность динамики социальных процессов, настроиться на сценарный лад социального прогнозирования.

Исходя из широко распространенного определения, бедность – это состояние, при котором реальные доходы человека (населения) не могут удовлетворить его минимальные базовые потребности в пище, одежде, жилье. Безусловно, бедность обусловлена исторически. Во многом она зависит от следующих показателей:

1. общего уровня и качества жизни в конкретном социуме;
2. механизма распределения общественного богатства;
3. статусной ренты благополучателей;
4. типа общественных связей;
5. характера общественных отношений.

При этом межстрановой контекст рассмотрения данной проблемы указывает на относительность самой природы бедности. В государствах с более низким уровнем экономического развития она проявляется в основном в виде таких явлений, как голод, отсутствие доступа к питьевой воде, неграмотность населения, высокая смертность от инфекционных заболеваний. В развитых экономиках бедность может означать отсутствие ресурсов на покупку новейших транспортных средств или невозможность получить ипотечный кредит. Большинство стран «догоняющего» развития в набор минимального потребления бедных семей включают широкий список предметов длительного пользования.

В условиях глобализация значительная часть населения России относится к бедным. Например, по оценке социолога И.П. Цимбалова, в зависимости от методов измерения бедности, «бедных в России насчитывается от 30 до 60 млн. человек». При этом общая численность населения России по состоянию на 1 января 2007 года составляла 142,7 млн. человек. Такой разброс в оценках численности бедных весьма настораживает, однако проблема заключается не только в оценках.

Действительно, кто оказался жертвой российской бедности? Жертвой оказались очень многие категории населения. Так, 2/3 детей и 1/3 пожи-

лых людей в России оказались «за порогом» социальных гарантий, в группе бедности. Между тем основная часть пожилых людей своим прошлым трудом обеспечила себе право на безбедное существование, а с бедностью детей нельзя мириться вообще, поскольку она уже сегодня приводит к снижению качества будущих поколений.

Наблюдается интенсивный процесс феминизации бедности, которая имеет крайние формы проявления в виде застойной и глубокой бедности. Наряду с традиционными бедными (одинокое матери, многодетные семьи, инвалиды, пожилые люди) в России возникла категория «новых бедных». Работающие «новые бедные» – это чисто российский феномен. Сегодня их доходы обусловлены неоправданно низким уровнем оплаты труда на государственных предприятиях, частичной занятостью, безработицей.

По мнению А.И. Неклессы, положение с бедностью, сложившееся к настоящему времени в России, некоторым образом напоминает феномен африканской деколонизации с последующим переходом к постколониальной модернизации – «в основном, в столице и других мегаполисах, но уже в арьергарде социального развития мира». Безусловно, сравнение России со странами Африки – это всего лишь аналогия. Хотя, как заметил И.Ю. Смирнов: «А чем Россия не Нигерия?». Тем не менее, такие неллицеприятные для России сравнения позволяют понять рассматриваемую проблему гораздо глубже, чем многочисленные «убаюкивающие» оценки и прогнозы.

Как уже отмечалось, в начале проведения либерально-рыночных реформ в России бедность воспринималась многими людьми сквозь призму утопических иллюзий: как преходящее, скоротечное явление, как досадная и легко устранимая преграда на пути «триумфального шествия» капитализма. Почему-то считалось, что российское общество, обладавшее большим запасом прочности, сравнительно легко «переварит» и эту проблему. Действительно, если вспомнить дискуссии начала 90-х годов XX века, то их резюме сводится к следующему: реформы спровоцируют рост бедности в самом начале, но последующий экономический рост, высокий уровень образования российского общества, новые возможности для реализации имеющегося социального капитала будут способствовать быстрому сокращению бедности. Однако эти надежды не оправдались. Проблема бедности оказалась куда существеннее, чем это могло казаться российским адептам «свободного рынка», следовавшим практическим рекомендациям своих американских «учителей» в 1990-е годы.

К началу XXI века Россия заняла свою экономическую нишу среди стран-производителей природного сырья и полуфабрикатов. Основу ВВП и национального богатства страны сейчас составляют не реалии постиндустриальной экономики, связанные с нематериальными факторами производства (услуги, финансово-правовые и социогуманитарные технологии), а природная рента в ее различных модификациях. По существу, это закономерный итог тех псевдолиберальных «реформ», которые проводи-

лись в стране в конце прошлого века. Логика этих «реформ» объективно способствовала утрате страной своего экономического суверенитета. При этом энергия частного капитала оказалась сосредоточена в наиболее рентабельном сырьевом секторе. В целом же в России к настоящему времени сформировался «гибридный» экономический уклад, который совмещает в себе различные «фрагменты»: Hi-Tech, натуральный обмен, подневольный труд, индустриализацию, постиндустриализацию, деиндустриализацию.

Будем реалистами: процессы глобализации идут потому, что приносят прибыль. Чем больше прибыль, тем интенсивнее эти процессы. Поэтому Россия отнюдь не исключение, а лишь один из очень многих инвариантов общего состояния мирового сообщества. Что же касается специфики России, то она во многом определяется тем, что вопреки официально декларируемой приверженности концепциям «переходного общества», которые появились под сильным западным влиянием в эпоху посткоммунистического романтизма, в России в силу значительной ослабленности и деформации ее социальной структуры активно реализуют себя большинство глобалистских сценариев в их наиболее агрессивной форме. И ситуация с бедностью – яркий тому пример.

Российская бедность – это социальный феномен, который проявляется во всех сферах общественной жизни, во всех аспектах социальных отношений и заслуживает самого пристального внимания исследователей. При этом проблема российской бедности относится к числу широко обсуждаемых в современной науке. В порядке обобщения основных научных концепций изучения бедности (абсолютной бедности; относительной бедности; экономической зависимости; субкультуры бедности), можно сделать вывод, что все они ориентируют исследовательскую практику на описание и объяснение данного феномена. Порою даже складывается впечатление, что о ней уже написано все или почти все, и если она и может еще стоять, то скорее в плане разработки практических мер по борьбе с ней, чем с точки зрения анализа ее сущности, причин, основных проявлений. Тем не менее, имеются основания утверждать, что это далеко не так. И здесь необходимо учитывать ряд важных обстоятельств, характеризующих ситуацию с бедностью в России.

Первое, что заставляет сразу же усомниться в теоретической ясности проблемы бедности, это колоссальный разрыв в оценках численности бедных в России. Во многом он обусловлен различиями используемых критериев бедности и не однозначным пониманием того, что же она собой, в конечном итоге, представляет. Полагаем, что по-настоящему научные дискуссии о бедности в России скорее только начинаются, нежели подходят к своему логическому концу. И тот факт, что по этой проблеме действительно наработан колоссальный эмпирический и теоретический материал, позволяет поставить изучение проблемы бедности на строго научную почву.

Второе, что вызывает сомнения, это то, что практически всегда, когда речь идет о бедности, говорится о «бедности вообще». И если общее количество бедных в России сопоставимо с численностью населения отдельной страны, то было бы наивно полагать, что бедность в России можно рассматривать как исключительно однородное явление. Естественно, возникает необходимость изучения того, какие типы и уровни бедности существуют, чем различается бедность в различных регионах страны, у представителей различных социальных групп, чем длительная бедность в России отличается от бедности ситуативной. Некоторые из этих проблем лишь только начинают обсуждаться экспертным сообществом, другие же – пока еще так и не стали предметом объективной оценки.

Третье обстоятельство определяется тем, что до сих пор анализ бедности практически всегда осуществлялся через призму макроэкономических подходов. Фактически оценивалась структура прожиточного минимума, общая численность бедных в России, их распределение по различным кластерам. При этом за пределами научного поиска зачастую оставались проблемы того, как же реально протекает жизнь бедных семей, как и за счет чего они выживают, чего они лишены, какие из этих лишений являются наиболее тяжелыми для них, в чем сами они видят необходимость помощи им со стороны государства.

Четвертое обстоятельство заключается в том, что с 90-х годов прошлого века в России заметно ускорились процессы маргинализации населения. «Выживай и благоденствуй сам, как можешь», – такова была установка массового сознания. Бедность, безработица, экономическая нестабильность, рост цен, социальная поляризация, несбыточность надежд, футуристический пессимизм интенсифицировали эти процессы.

Постепенно в России формируется и укрепляется своеобразный параллельный антимир – «клоака», «социальное дно», которое фактически отторгается обществом, не знающим даже его истинных размеров. Обитание на «социальном дне» означает «исключенность» людей из общества, тот качественно иной образ жизни, когда представители бедных семей, будь то дети или взрослые, молодежь или пожилые, ощущают себя «трудолюбными людьми», «изгоями» общества. Это не просто «бедные люди», а представители особого слоя социально исключенных людей, лишенных тех основных возможностей реализации своих законных прав и жизненных интересов, которые имеет большинство граждан России.

К обитателям «клоаки» в России относятся: алкоголики; наркоманы; нищие, открыто просящие подаяние; бомжи, лишившиеся своего жилья; беспризорные дети, которые убежали из дома («социально сиротство»); проститутки (включая детей), ведущие асоциальный образ жизни. Всех их объединяет то, что это люди, лишенные социальных ресурсов, устойчивых связей, утратившие элементарные социальные навыки, доминантные

ценности социума. Формирование этого слоя «трущобных людей» в российском обществе идет сейчас сравнительно быстрыми темпами, и в будущем чревато серьезными последствиями. Ни масштабов этого явления, ни значимости возникновения в социальной структуре России этого принципиально нового элемента не осознают пока ни российские политики, ни научное сообщество в целом.

Рост бедности – это следствие множества социально-экономических факторов, воздействовать на которые далеко не так просто, как об этом иногда рассуждают политические доктринеры и популисты различного толка. Тем не менее, государство может проводить политику, способную сократить бедность и смягчить ее последствия. Как и всякая политика, она требует целеполагания, ведь забота о своем будущем – это признак того, что российское общество начинает выздоравливать. У государства одна за другой вызрели официальные доктрины с формулировкой долгосрочных приоритетов, у крупнейших корпораций появились проектное видение и стратегии развития до 2020, 2030, 2050 года. Главное направление – это содействие формирования эффективного рынка труда. Здесь имеются следующие ключевые задачи:

1. поддержка активных программ занятости населения;
2. повышение уровня оплаты труда.

Для преодоления бедности необходимо также повысить эффективность социальной защиты населения, переориентировать ее механизм на оказание адресной социальной помощи людям. Социальная защита – это система приоритетов и механизмов по реализации законодательно закрепленных социальных, правовых, экономических гарантий граждан, органов управления всех уровней, иных институтов, а также система социальных служб, призванных обеспечить определенный уровень социальной защищенности, помогающих достичь социально приемлемого уровня жизни населения в соответствии с конкретными условиями общественного развития. Складывающийся в России механизм социальной защиты включает в себя комплекс мер по обеспечению гарантий в области занятости, вознаграждения и оплаты труда, компенсации потерь от инфляции, помощи инвалидам и пожилым людям. Пока еще этот механизм очень далек от совершенства, поскольку он не обеспечивает полную и постоянную защиту населения.

Адресная социальная помощь – это система мер по оказанию помощи отдельным нуждающимся лицам или группам населения для преодоления или смягчения жизненных трудностей, поддержания их социального статуса, полноценной жизнедеятельности. Основные виды и формы адресной социальной помощи устанавливаются на региональном уровне с учетом имущественного и социального положения, фактора нуждаемости граждан. Они включают:

- денежную помощь: единовременные пособия; пособия для оплаты транспортных услуг; оказание помощи при экстремальных ситуациях, повлекших крупные единовременные расходы (пожар, наводнение, покупка жилья); помощь, в оплате жилья и коммунальных услуг; дотации на оплату питания и лечения; льготные ссуды и кредиты;
- натуральное обеспечение: предоставление предметов первой необходимости (продуктов питания, обуви, одежды и пр.); осуществление ремонта квартир, автотранспорта;
- выделение лекарственных препаратов;
- обеспечение бесплатного питания;
- предоставление топлива;
- услуги и льготы: направление в реабилитационные центры, центры социально-психологической помощи, дома-интернаты; устройство в пансионаты для престарелых; организация надомного социально-бытового обслуживания на платной и бесплатной основе; прикрепление к магазинам по продаже продуктов питания и предметов первой необходимости по социально низким ценам; предоставление льгот по оплате коммунально-бытовых услуг;
- организация бесплатного ночного проживания бездомных граждан;
- обеспечение кратковременного ухода за больными и одинокими людьми;
- организация помощи семьям с лежачими больными;
- создание специальных аптек или отделов в аптеках для малоимущих граждан.

На муниципальном уровне важно осуществлять мониторинг бедности с привлечением независимых экспертов. Его цель – установить наиболее полный перечень малообеспеченных граждан, а также наименование и перечень услуг, в которых они особенно нуждаются.

Одной из технологий мониторинга бедности является технология исследования рынка социальных услуг, которая решает две задачи:

- прогнозирование численности клиентов, их категорий, объема и ассортимента бесплатно предоставляемых услуг;
- сбор информации о потенциальных потребителях (покупателях) социальных услуг и возможных конкурентах.

Лицам, проводящим исследование, необходимо выяснить:

1. сколько людей, имеющих право на бесплатное социальное обслуживание, проживает на территории муниципального округа;
2. сколько пенсионеров проживает на территории муниципального округа;
3. сколько проживает инвалидов, в том числе с детства, беспомощных одиноких людей, инвалидов вследствие военных конфликтов;

4. сколько проживает семей с детьми, какие из них относятся к категории неимущих и сколько семей смогут оплатить социальные услуги;
5. каким должен быть перечень необходимых платных услуг, на какие суммы оплаты можно рассчитывать;
6. каковы тенденции дальнейшего развития рынка платных и бесплатных социальных услуг.

Подведем итоги:

1. Бедность – это такое состояние человека, когда по причине малого дохода он не может удовлетворить свои насущно необходимые потребности в пище, одежде, жилье, услугах.
2. К бедным в России относятся те категории населения, которые получают наименьшую часть валового национального продукта и имеют доходы ниже стандарта уровня жизни, приемлемого для российского общества.
3. Российская бедность в условиях глобализации зависит от общего стандарта уровня жизни в российском обществе, от характера распределения общественного богатства, от социальной ответственности правящей элиты, а также от места России и ее регионов в формирующемся геоэкономическом универсуме.
4. Если российское общество не сможет решить проблему бедности хотя бы в среднесрочной перспективе, то оно окажется не в состоянии воспользоваться благоприятной экономической конъюнктурой, которая сложилась в современной глобальной экономике.
5. В качестве одного из путей преодоления российской бедности предлагается повысить эффективность адресной поддержки нуждающихся категорий населения.



ГЛАВА 2

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ УСПЕШНОГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

2.1. История развития региональной интеграции

Ключевой тенденций современного развития является усиление интеграционных процессов между различными субъектами, включая отдельные территории, регионы, целые группы стран. Но региональная интеграция не является новым для общества явлением. В истории широко известны примеры разнообразных государственных союзов, лиг, федераций, конфедераций, содружеств наций, союзов, ассоциаций, договоров, советов и т.п. Многие из них были созданы для защитных целей, и не все из них базировались на добровольном согласии. В то же время именно добровольное объединение в экономической областях двух или более прежде независимых государств до такой степени, что власть над ключевыми областями национальной политики перемещена на наднациональный уровень, представляет особый интерес для современного развития.

Первые значимые добровольные инициативы региональной интеграции появились в первой трети XIX в. в Германии. Например, в 1828 г. Пруссия основала таможенный союз с Гессе-Дармштадтом. За этим последовали, по порядку, Баварский Вюртембергский таможенный союз, Средний немецкий коммерческий союз, Немецкий Золлверейн, Северный немецкий налоговый союз, немецкий Денежно-кредитный союз, и, наконец, немецкий Рейх. В рамках этой волны объединений в 1848 г. был создан швейцарский объединенный рыночный и политический союз, а движение *risorgimento* привело к созданию экономико-политического союза в Италии.

Вторая волна интеграции прошла по Европе в последнее десятилетие XIX в. В это время были придуманы многочисленные, а теперь уже забытые, проекты европейской интеграции. Например, во Франции граф Поль де Леусс предлагал создание таможенного сельскохозяйственного союза между Германией и Францией с общим тарифным бюро во Франкфурте.

Другими странами, рассматриваемыми для членства в этом союзе были: Бельгия, Швейцария, Голландия, Австро-Венгрия, Италия и Испания. В Австрии экономист и политический деятель Александр Пиз строил планы относительно Среднеевропейского Золлvereина, который включал бы также Францию. Министр иностранных дел Австро-Венгрии граф Голачовский неистово защищал идею относительно объединенной Европы и т.д. Множество других политических деятелей, экономистов и журналистов также внесли свои предложения по созданию Европейского союза, которые циркулировали по европейским столицам в течение того десятилетия. Однако большинство из этих проектов свелось к нулю. Примеры различных интеграционных союзов, созданных на территории Европы в XIX веке приведены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Примеры европейских схем региональной интеграции в XIX в.

Название интеграционной схемы и датасоздания, годы	Цель создания
Баварско-Вуртембергский таможенный союз, 1828-1833	Общий тариф. Каждое государство сохраняет собственную таможенную администрацию.
Средний немецкий коммерческий союз, 1828-1831	Более близкие коммерческие связи. Удержание коммерческого расширения Пруссии под контролем. Отсутствие общего тарифа.
Немецкий Золлверейн (Таможенный союз), 1834	Развился из таможенного союза 1828 г. между Пруссией и Гессе-Дармштадтом; все немецкие штаты должны быть в конечном счете присоединены; создание экономической основы для политического объединения Германии.
Налоговый союз (Управляющий Союз), 1834-1854	Основан Ганновером и Брансвиком; Ольденбург присоединился в 1836 г.; Лип Шаумбург – в 1838. Генеральный таможенный союз с общими тарифами и акцизами, с объединенной таможенной администрацией.
Немецкий денежно-кредитный союз, 1838	Установленные нормы (основанных на кельнской марке серебра) между Пруссией, Ганновером и другими северными немецкими штатами и Флоринской валюты в южных немецких штатах.
Молдовско-Валлахианский таможенный союз, 1847	Привел к основанию Румынии в 1878.
Швейцарская конфедерация, 1848 (завершила свое существование в 1874)	Экономическое и политическое объединение Швейцарии.
Немецкое денежно-кредитное соглашение, 1857	Попытка обеспечить установленные нормы между Пруссией, южным немецким флорином и австрийской денежно-кредитной системой; был основан Союз Vereinsthaler.
Латинский денежно-кредитный союз, 1865	Основанием этого союза был французский франк (установленный в 1803 г. как метрическая монета на биметаллической основе). Бельгия приняла франк в 1832 г.; Швейцария – в 1850; Италия – в 1865 (год основания латинского союза); Греция – в 1867.
Скандинавский денежно-кредитный Союз, 1875	Базировался на кроне; включал Швецию, Данию, Норвегию.

Затем, в 1920-х и 1930-х годах возникли разнообразные планы создания объединенной мирной Европы, которые, тем не менее, никогда не были реализованы. Это, например: проекты бессрочного мира Аббатства Св.Петра (*Project of Perpetual Peace* of Abbé de St.Pierre) и Иммануила Канта (*Perpetual Peace* of Immanuel Kant), Пан-Европа графа Ричарда Куденхоф-Калерги (*Paneuropa* of count Richard Coudenhove-Kalergi) и проект Аристиды Брайана.

Реальное возрождение европейской интеграции произошло спустя 50 лет, когда начался процесс слияния европейских этнических государств в одну преуспевающую экономику и устойчивое государство. Первым шагом на пути создания новой европейской интеграции в XX веке стало возникновение в 1952 г. Европейского угольного и стального сообщества (ЕССC). В соответствии с планом Шумана (1950 г.) предлагалось объединить французскую и немецкую угольную и стальную отрасли промышленности под единым высшим руководством и упразднить все тарифы, чтобы обеспечить свободную торговлю углем и сталью. Договор, на основании которого возникло Европейское сообщество угля и стали, был рассчитан на 50 лет и подписан в 1951 г. Францией, Германией, Италией, Бельгией, Голландией и Люксембургом.

Затем, в 1957 г. Германия, Франция, Италия, Бельгия, Люксембург и Нидерланды подписали Римское соглашение, согласно которому происходило основание Европейского экономического сообщества (ЕЭС).

Первое расширение ЕЭС произошло в 1973 г. с вступлением Великобритании, Дании, и Ирландии. Греция присоединилась в 1981 г., Испания и Португалия – в 1986 г. Девять лет спустя Австрия, Финляндия и Швеция стали новыми членами сообщества. Тем временем европейская интеграция двигалась за торговлей. В 1979 г. была создана европейская денежно-кредитная система, а в 1992 г. сообщество приняло Маастрихтское соглашение относительно европейского денежно-кредитного и политического союза. К ноябрю 1993 г. сообщество сменило название на Европейский союз (ЕС), чтобы подчеркнуть глубокий уровень достигнутой интеграции. Некоторые другие европейские интеграционные схемы приведены в табл. 2.2.

Региональная интеграция вновь развернулась в конце 1980-х годов как наиболее важное достижение в развитии политического мира. В 1986 г. Испания и Португалия вступили в Европейское Сообщество. В этом же году был принят Закон о единой Европе для установления подлинного общего рынка товаров, услуг, капитала и труда к 1992 году. Шесть лет спустя ЕС согласилось на еще один пересмотр Римского договора с подписанием Маастрихтского договора на Европейском денежном и политическом объединении. Новое расширение ЕС произошло в 1995 г. с признанием Австрии, Финляндии и Швеции. Польша, Венгрия, Чешская и Словацкая Республики, Литва, Латвия, Эстония, Турция, Мальта, Кипр и другие страны постепенно становятся полноправными членами ЕС.

Таблица 2.2

Примеры европейских схем региональной интеграции в XX в.

Название интеграционной схемы	Цель
Страны Бенилюкса, 1944	Таможенное соглашение между Нидерландами и Бельгийско-люксембургским Экономическим Союзом 1921 года.
Европейское сообщество угля и стали, 1952	Соглашение между Францией, Германией, Италией, Бельгией, Голландией и Люксембургом по вопросам бестарифной торговли углем и продукцией сталелитейной промышленности
Европейское экономическое сообщество (ЕС), 1958	К 1968 г. снятие тарифов и квот; общие внешние тарифы, общая политика в сельском хозяйстве, региональном развитии, образовании, экономическое единство и т.д. Мощные наднациональные учреждения. <i>Единый европейский акт</i> (1987): установление свободного движения товаров, услуг, факторов производства к 1992 г. Маастрихтское Соглашение (1993): устанавливает денежно-кредитный союз и более близкий политический союз. Участники: Австрия (1995), Бельгия, Дания (1973), Финляндия (1995), Франция, Германия, Греция (1981), Ирландия (1973), Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия (1986), Испания (1986), Швеция (1995), Великобритания (1973). Португалия (1986), Испания (1986), Швеция (1995), Великобритания (1973).
Европейское свободное торговое соглашение (EFTA), 1960	Устранение всех тарифов на производство к середине 1967 г.; специальные правила для сельскохозяйственной торговли, стремление ЕФТА членов к свободным торговым соглашениям с ЕС в 1972 – 1973 гг. Участники: Исландия (1970), Лихтенштейн (1991), Норвегия, Швейцария. Австрия, Финляндия и Швеция вышли из состава в 1994 г. <i>Европейская Экономическая Область</i> (1992): Расширенные условия закона ЕС от "ЕС92" к ЕФТА. (Швейцария отклоняет ЕЕА в 1992 г.).
Европейская денежно-кредитная система (EMS), 1979	Основана членами ЕС, чтобы координировать и стабилизировать обменные курсы государств – членов. Членство добровольно.

Однако не следует думать, что интеграция является исключительно европейским явлением. На американском континенте в 1988 г. было заключено Американо-канадское соглашение о свободной торговле (Canada-U.S. Free Trade Agreement – CUSFTA). КУФТА предусматривало поэтапное устранение тарифов и большинства нетарифных барьеров в региональной торговле в течение десяти лет по большинству товаров (несколько товаров, наиболее чувствительных к иностранной конкуренции будут иметь пятнадцатилетний переходный период).

Шесть лет спустя Мексика вступила в Североамериканскую зону свободной торговли. 17 декабря 1992 г. Соединенные Штаты, Канада и Мексика подписали Североамериканское соглашение о свободной торговле (North American Free Trade Agreement, NAFTA). НАФТА – самый комплексный проект экономического объединения развивающейся страны и высокоразвитых государств. НАФТА вступило в силу 1 января 1994, создав самую большую в мире интеграционную зону с почти 400 миллиона-

ми человек и ежегодным товарооборотом 8 триллионов долларов. НАФТА – это продолжение американско-канадского соглашения о свободной торговле (КУФТА). Кроме того, НАФТА разрешает вопрос о спорном регулировании Мексики членами КУФТА; включает в себя имеющие большие перспективы права и обязанности относительно услуг и инвестиций; также затрагивает трудовые и международные экологические проблемы.

Нужно отметить, что интеграция в Северной Америке в конце 1980-х в значительной степени была вызвана и стала следствием интеграции в Европе, как и большинство других проектов интеграции. Она может быть представлена как «ответный ход» Европе. Кроме того, самым губительным внешним фактором для США в 1980-х была незаконная миграция из Мексики. Последствием мексиканского кризиса стал небывалый поток незаконных мигрантов. Около 2,3 миллиона мексиканцев незаконно мигрировали в 1984 г. К середине 1980-х ежегодный объем нелегальных мигрантов на мексиканско-американской границе поднялся до 1.8 миллиона человек. Эта цифра почти в тридцать раз превышает ежегодный объем мексиканцев, мигрировавших легально.

НАФТА предоставляет США два дополнительных преимущества.

Во-первых, повышает производительность североамериканского рынка и увеличивает международную конкурентоспособность региональных многонациональных корпораций, облегчая создание региональных производственных сетей.

Во-вторых, путем интеграции США получает возможность в некоторой степени влиять на зарубежных партнеров.

Чили и Аргентина имеют большие надежды на вступление в эксклюзивный клуб НАФТА.

Региональная интеграция быстро распространяется и по Латинской Америке. В 60-х гг. XX века были основаны Латиноамериканская свободная торговая ассоциация, Андский договор (Пакт), и Центральноамериканский общий рынок. В начале 90-х гг. в Латинской Америке было начато больше чем поддожины новых проектов интеграции, самым известным из которых стал Mercado Comun del Sur (MERCOSUR), включающий Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай.

Краткая характеристика основных интеграционных схем на американском континенте приведена в табл. 2.3.

Что касается азиатских стран, то самая известная региональная группировка Азии – Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), сформировалась в 1967 г. В 1992 г. члены ассоциации согласились постепенно основать Свободную торговую область.

Таблица 2.3

**Примеры схем региональной интеграции
на Американском континенте**

Название интеграционной схемы	Цель
Гран Колумбия 1948	Установление Большого Колумбийского экономического и таможенного союза (члены: Колумбия, Эквадор, Панама, Венесуэла).
Центрально-американский Общий рынок (CАСМ), 1960	Цель – создание таможенного союза и объединенного индустриального планирования (импорт замены индустриализации). К 1966 г., тарифы были перемещены на 94 % во внутрирегиональной торговле, 80 % импорта было охвачено общим внешним тарифом. Внутрирегиональная торговля возросла с 5,9 % в 1958 г. до 24,2 % в 1968. История успеха САСМ заканчивается с наступлением «Войны Футбола» в 1969 г. между Сальвадором и Гондурасом. 1991: Возобновление усилий по осуществлению свободно-торгового соглашения. (Принятие расписания для либерализации торговли. Однако к 1992 году члены оказались не в состоянии договориться об общем внешнем тарифе). 1993: Подписание САСМ и Панамой центральноамериканского Экономического Соглашения Интеграции. Члены: Коста-Рика (1963), Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа. 1993: САСМ подписывает свободно-торговое соглашение с Колумбией и Венесуэлой. 1994: САСМ подписывает свободно-торговое соглашение с Мексикой.
Латиноамериканская Свободная Торговая Ассоциация (LAFТА) 1960	Цель: свободная торговая ассоциация с объединенным индустриальным планированием. Общий список продукции, которая будет либерализована к 1972 году. Частичное выполнение плана в 1960-ых. Общий список продукции не был либерализован в срок. LAFТА была заменена Латиноамериканской Ассоциацией (LAIА) в 1980 году. 1990: Объявление о возобновлении тарифных сокращений и либерализации торговли. Члены: Мексика и все южноамериканские страны, кроме Гайаны, французской Гвианы, Суринам.
Андский Пакт (AP) 1969	Цель: Таможенный Союз и объединенное индустриальное планирование. Отложен несколько раз. 1989: Цели Андского Пакта учреждение в 1995 году свободной торговой области и в 1997 году – общего рынка. 1996: Тружильский акт меняет название группы на Андское Сообщество и выносит предложения по укреплению политических аспектов блока через утверждение генерального секретаря и Андского Парламента. Члены: Боливия, Эквадор, Колумбия, Перу, Венесуэла (Чили вышла из состава в 1976 году).
Карибское Сообщество (CARICOM) 1973	Цель: таможенный союз и объединенное индустриальное планирование. Небольшой прогресс. 1990: Новый график, уделяющий особое внимание общему внешнему тарифу. Организация Восточных Карибских Государств (OECS), подгруппа Карибского Сообщества, согласилась осуществить поэтапное удаление количественных ограничений на весь внутрирегиональный импорт. Члены: Антигуа и Барбуда, Багамы (1983), Барбадос, Белиз (1974), Доминиканская республика (1974), Гренада (1974), Гайана, Ямайка, Монтсеррат (1974), С.-Китс и Невис, С.-Люция (1974), С.-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго, Суринам (1995).

Продолжение табл. 2.3

Название интеграционной схемы	Цель
Mercado Común del Sur (MERCOSUR) 1991	Цель: создание единого рынка товаров, капитала и рабочей силы к январю 1995 г., однако соглашение было исправлено в соответствии с Протоколом Ouro Preto в декабре 1994, государства-члены договорились о несовершенном таможенном союзе к январю 1995 г. 1995: MERCOSUR соглашается на пятилетнюю программу в надежде на совершенствование таможенного союза. Члены: Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай.
Канадско-Американское Свободное Торговое Соглашение (1989)	Цель: устранение всех тарифов и количественных ограничений к 1999 г. Либерализация торговли услугами, правительственных приобретений и инвестиций.
Североамериканское Свободное Торговое Соглашение (NAFTA) 1994	Цель: NAFTA – новая, улучшенная и расширенная версия Канадско-американского свободного торгового соглашения. NAFTA проводит поэтапное устранение тарифов и большинства нетарифных барьеров в региональной торговле в течение десяти лет. Несколько важных продуктов будет иметь пятнадцатилетний период перехода. NAFTA продолжает урегулирование спора Канадско-Американского соглашения и Мексики.

Одна из наиболее быстро расширяющихся групп – азиатский Тихоокеанский экономический форум сотрудничества (АПЕК). Он был запущен в 1989 г. Австралией, Новой Зеландией, Японией, Южной Кореей, Канадой, Соединенными Штатами и странами АСЕАН. Сегодня он насчитывает восемнадцать членов. Также недавно Малайзия начала выдвигать идею азиатского блока с центром в Японии, Восточной азиатской экономической группировки (ЕАЕГ). Вообще, региональная интеграция быстро распространилась на Дальнем Востоке с момента объявления Ассоциацией Юго-восточных Азиатских Стран, что она планирует создать свою зону свободной торговли.

Перечень и краткая характеристика основных схем региональной интеграции Африки, Азии, Тихого океана, а также Ближнего Востока приведены в табл. 2.4.

Каждая волна интеграции приносит несколько удачных историй и намного больше неудач. Закономерно, что при этом процесс региональной интеграции сопровождается возникновением множества теорий и подходов, обосновывающих целесообразность экономической интеграции, анализирующих влияние разнообразных внешних и внутренних факторов на темпы, направления и успешность осуществления интеграции, что в значительной степени связано с неудачами многих попыток интеграции.

Вообще, проблемы региональной интеграции являются ключевыми в исследованиях последние 50 лет не только для экономистов, но и для по-

литологов, социологов. Большинство политологов, изучая интеграцию, заинтересованно в понимании общественных и политических причин ее возникновения и развития. Поэтому политологи изучают особенности интеграции в политическом контексте, а одним из наиболее распространенных объяснений интеграции в политологии дается в рамках неофункционализма.

Таблица 2.4

**Примеры региональной интеграции стран Африки, Азии,
Тихого океана, Ближнего Востока**

Название интеграционной схемы	Цель
Южно-африканский таможенный союз (SACU) 1969	Базируется на таможенном союзе 1910 года. Товарные рынки и рынки факторов в значительной степени интегрированы. Используется общий внешний тариф. Члены: Ботсвана, Лесото, Южная Африка, Свазиленд. Намибия присоединилась в 1990 г.
Экономический союз Западной Африки (CEAO) 1972	Цель: свободная торговая область. Члены принадлежат Западному африканскому денежно-кредитному союзу (WAMU) и Экономическому Сообществу Западно-африканских Государств (ECOWAS). Фонд Развития Сообщества выдает членам компенсации от потерь тарифного дохода. Члены: Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Мавритания, Нигер и Сенегал.
Экономический союз Центральной Африки (UDEAC) 1973	Цель: таможенный союз. Небольшой прогресс. Общий внешний тариф был отменен по факту; внутрисоюзная производственная торговля ограничена для товаров, произведенных фирмами, предпочтен статус <i>Уникальной налоговой системы</i> . Члены: Камерун, Центрально-африканская Республика, Конго, Габон, Экваториальная Гвинея.
Экономическое сообщество Западно-африканских государств (ECOWAS) 1975	Цель: полная экономическая интеграция через пятнадцать лет (таможенный союз, развитие и гармонизация политики). Незначительный прогресс. Включает членов СЕАО и Речного Союза Мано (Гвинея, Либерия, Сьерра-Леоне). Новый проект был призван устранить тарифные барьеры к 1995 г. Члены: Бенин, Буркина-Фасо, Зеленый мыс, Кот-д'Ивуар, Гамбия, Того, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне.
Южно-африканская конференция координации развития (SADCC) 1980	Цель: уменьшение экономической зависимости от Южной Африки через сотрудничество по проектам, способствующим сбалансированному региональному развитию. Члены: Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Намибия (1990), Свазиленд, Танзания, Замбия, Зимбабве.
Льготная торговая область Восточной и Южной Африки 1984	Цель: устранение тарифов на все товары к 2000 г. Гармонизация политики. Некоторый прогресс в тарифировании (трудности из-за макроэкономических несоответствий и равноправного распределения затрат и выгод). Члены: Ангола, Бурунди, Коморские острова, Джубути, Эфиопия, Кения, Лесото, Малави, Маврикий, Мозамбик, Руанда, Сомали, Судан, Свазиленд, Танзания, Уганда, Замбия, Зимбабве.

Продолжение табл. 2.4

Название интеграционной схемы	Цель
Экономическое Соглашение торговых отношений между Австралией и Новой Зеландией (ANZCETRTA) 1983	Цель: устранение всех тарифов к 1995 г. В 1988 г. подписано соглашение для либерализации торговли в сфере услуг и гармонизации регулирования. Соглашение было расширено в 1992 году.
Ассоциация Южно-восточных азиатских наций (ASEAN) 1967	Цель: свободная торговая область и совместные индустриальные проекты. Достигнута минимальная внутриторговая либерализация. Индустриальное сотрудничество едва осуществлено. Эффективность в продвижении региональной политической стабильности. Недавно выдвинутое Таиландом предложение создать Свободную торговую область ASEAN (AFTA) в течение пятнадцати лет. План подтвержден в 1992 г. министрами ASEAN. Члены: Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней, Вьетнам. 1997: ASEAN принимает в члены Бирму, Камбоджу, Лаос.
Совет объединения стран Персидского залива (GCC) 1981	Цель: таможенный союз и политическое сотрудничество. Гармонизация политики и таможенных союзов. Общий внешний тариф еще не осуществлен. Члены: Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты.
Азиатский тихоокеанский экономический форум сотрудничества (АПЕС) 1989	Возник как консультативный корпус по торговым вопросам. В 1994 г. члены АПЕС подписали «свободное торговое» соглашение, которое является не обязательным и не в состоянии определить возможности свободной торговли. Члены: страны АСЕАН, Канада, США, Австралия, Новая Зеландия, Япония, Южная Корея, Китай (1991), Тайвань (1991), Гонконг (1991), Мексика (1993), Папуа-Новая Гвинея (1993), Чили (1994). Вьетнам просил членство.

Экономисты сперва сконцентрировались на рыночных взаимоотношениях между регионами. Экономические объяснения являются теориями достижения и потери процветания наций, связанные с региональной интеграцией, но они не объясняют политических выборов, которые создают территории интеграции. Большая часть этих объяснений статистическая: они не задаются вопросами, относящимися к динамике интеграции, такие как изменения в законах и политике государственных экономических регионов. Для объяснения всей совокупности причин и условий успешности интеграции большинства экономических теорий недостаточно. Поэтому в нашем исследовании постараемся кратко проанализировать основные экономические и социально-политические теории интеграции, а также определить условия, при которых интеграция обернется успехом или неудачей.

2.2. Основные социально-политические подходы к интеграции

Функционализм

Дэвид Митрани, основной сторонник функционализма, написал в 1943 году в своей статье «*A Working Peace System*» (Работающая система мира), что «... проблема нашего времени это не как сохранять нации в мире порознь, а как заставить их действовать сообща...». Он предложил решение, которое назвал прагматичным функциональным подходом. Он отходит от традиционной границы между властью и определенной территорией, приписывая власти действия, основанные на согласии. Мир «... скорее вырастет, если делать все сообща в мастерских и на рынках чем, подписывая договоры в канцеляриях...». Сотрудничество лучше, чем национальное сосуществование определяет идеальный мир. Митрани верит «не в защищенный мир, а в работающий мир».

Этот функциональный метод воплощает последовательный процесс в мир и процветание. Каждая функция оставлена для постепенного создания других; в каждом случае соответствующая власть существует для роста и развития в соответствии с происходящим. Фундаментальным аспектом функционального метода является то, что «суверенитет не может ... быть эффективно переведен в формулу, только с помощью функции. Передавая власти определенное задание, неся вместе с ней господство над необходимыми силам и средствами, слой суверенности переносится из старой власти в новую; и скопление таких частичных трансформаций в определенное время приносит значение настоящего места власти». Это логика «мира по частям»: «намного звучнее и умнее было бы сказать не о передаче суверенитета, а о делении суверенитетом. Когда 10 или 20 национальных властей, каждый из которых выполнял определенные задачи самостоятельно, теперь должен выполнять эти задания с кем-то, они конечно же заговорят о конце своего суверенитета».

Функциональное содействие начинается не с политического, а с неброских экономических и социальных уровней, таких как смешанное управление редкими ресурсами, безработица, колебания цен товаров, стандарты труда и общественное здоровье: «Любая политическая программа начнется с дискуссии; любая рабочая систематизация увеличит надежду, вызовет доверие и терпение». Через постепенное функциональное развитие и через предоставление простых услуг система может даже со временем создать твердые основания для более близкого политического объединения.

В итоге, предположения и предложения функционализма следующие: политические деления являются конфликтами среди наций. Эти деления могут быть преодолены только постепенно, разыскивая области взаимности и устанавливая «рабочую» паутину межнациональных функциональных

обществ, управляемых технической элитой, в которой и через которую постепенно объединяются интересы всех наций. Сила и процветание, политика и экономика делимы. Области функционального взаимодействия скорее могут присутствовать в «низкополитической» области экономики и общественной жизни. Процветание во всеобщей экономической интеграции является гарантией стабильной и мирной межнациональной системы. Экономическое объединение, без сомнения, приведет к политическому объединению.

Видны и минусы функционализма. Во-первых, не совсем правильно было бы говорить не о теории интеграции. А о нормативном методе. Он описывает метод, который должен быть использован для достижения мирного сосуществования. Однако он не может полностью описать условия, при которых программа осуществима. Например, почему градуализм должен так же легко работать в «высокополитической» области, как и в технической сфере? Во-вторых, даже положительное предоставление его главной темы, что интеграция фактически должна приносить мир, не совсем преодолимо. Почему не все европейские страны стали участвовать в попытке построить мир с самого начала? Действительно ли Великобритания, Дания и Ирландия вступили в Европейское Сообщество в 1973 году из-за заинтересованности в мире? Вышла ли оттуда Норвегия из-за того, что не поддерживала идею мирного сосуществования? Не одно из этих предположений не похоже на правду.

Неофункционализм

Неофункционализм по иному формулирует предположения функционализма, совершенствует его аналитические инструменты, расширяет набросанные идеи и предположения, оформляет ранние концепции в аналитическую систему, которая предлагает рассматривать не интернациональную, а региональную интеграцию. Заметно отклоняясь от функционализма, он переводит аналитический фокус с телеологии, работающей системы мира на утилитарный аспект функционального метода. Это позволяет ему скинуть нормативный и утопический балласт своего предшественника, получая, таким образом, аналитическую ясность и сильные выводы.

Логика интеграции была впервые систематически проанализирована и разработана главным представителем неофункционализма Эрнстом Хаас в его работе «Объединение Европы». Эта работа и некоторые последующие рассматривают общую неофункциональную систему. Этот подход связан с объяснением «... как и почему национальные государства не могут быть полностью суверенными, как и почему они добровольно смешиваются и сливаются со своими соседями как бы теряя фактические атрибуты суверенности в то время как нуждаются в новых техниках для разрешения конфликтов между ними». Точнее, неофункционализм описывает процесс

«посредством которого политических участников в нескольких отдельных национальных окружениях убеждают передать свою верность, ожидания и политическую активность новому более крупному центру, чьи учреждения обладают или требуют юрисдикцию над ранее существующими государствами».

Главные аналитические атрибуты неофункционализма представлены ниже.

Участники. Главные участники интеграционного процесса выше и ниже национального государства. Участники ниже государства включают в себя группы по интересам и политические партии. Над государством стоят супернациональные областные институты (учреждения). Они продвигают интеграцию, поощряют развитие групп по интересам, культивируют тесные связи между ними и их с технократами внутри государственной гражданской службы, манипулируют обоими, если необходимо.

Комиссия Европейского Союза, например, обладает правом инициативы. Чтобы её предложения были приняты Советом Министров, Комиссия заключает тайные сотрудничество союзы с группами давления. В то время как её политическая роль растёт, группы по интересам объединяются у национальных границ в погоне за своими интересами, т.о. добавляясь к интегративному импульсу. Этим группам необязательно быть интеграционными. Само существование союза меняет их ситуацию и заставляет их приспособливаться.

Какую же роль играют правительства? По неофункционализму роль правительства творчески ответная. Как владельцы абсолютной политической власти правительства могут принимать, уклоняться от, игнорировать или саботировать решения федеральных властей. Всё же с гетерогенностью интересов в определённых областях проблем одностороннее уклонение или упорство оказывается невыгодным, если формирует прецедент для нового правительства. Т.о. правительства могут решить или думать, что вынуждены поддаваться давлению сходящихся супернациональных и субнациональных интересов.

Мотивы. Одним из важнейших вкладов неофункционализма является введение недвусмысленной утилитарной концепции политики интересов, которая остро противопоставляется понятиям незгозма и общего блага, которые пропитывают работы функционалистов. Принятие доброй воли, гармонии интересов или преданность необходимости общественного блага не должно быть постулировано как объяснение интеграции. Жестокий эгоизм всё делает сам. Как пишет Хаас «хорошие европейцы» не являются главными создателями союза; процессом формирования союза руководили группы с определенными интересами и целями, желавшие и имевшие возможность их достичь, обратившись к супернациональным средствам, когда те оказывались выгодными». Супернациональные участники, таким

образом, не свободны от утилитарного мышления. Они стремятся расширить свой мандат, чтобы иметь больше влияния на дела союза.

Процесс. Три родственные концепции составляют суть динамики интеграции: функциональное перемещение, политическое перемещение и подъём общих интересов.

Функциональное перемещение основывается на предположении, что различные сектора современной промышленной экономики сильно взаимозависимы и любое интегративное действие в одном секторе приведёт к ситуации, в которой изначальная цель может быть достигнута только путём дальнейших действий в связанных секторах и т.д. Этот процесс так описывается Хаас: «секторная интеграция ... порождает импульс к расширению до полной экономики, даже если определённая группа с этим не нуждается».

Политическое перемещение описывает процесс адаптивного поведения, т.е. объединение на супернациональном уровне национальных групп по интересам и политических партий в ответ на секторальную интеграцию. Неофункционализм не постулирует автоматически кумулятивных интегративных процессов. Вновь процитируем Хааса: «процесс перемещения хотя и берёт своё начало в структуре и мотивах посткапиталистического благосостояния государства, далек от автоматичности, функциональные условия автономны; опыт приобретённый одной организацией не всегда и не автоматически применяется к другим или даже той же на другом этапе существования». Другими словами Неофункционализм определяет некоторое соединение механизмов, но не делает каких-либо предположений неизбежности ответа участника на функциональные соединения.

Увеличение общих интересов это третий элемент в неофункциональном описании динамики интеграции. Это происходит когда страны-участницы союза испытывают существенные сложности в определении общей политики при этом признавая необходимость этого для сохранения других аспектов независимости среди них. Один из путей выхода из подобного тупика – уступи в соотносящихся средах. На практике увеличение общих интересов основывается на услугах институционального автономного посредника. Этот институциональный обменный механизм склоняет не к наложению вето на предложения, а к поиску компромиссов, которые укрепляют силовую базу центральных институтов.

Условия. Условия в которых происходит успешная интеграция – экономические, социальные и технические, т.е. номинально не политические. Здесь Хаас склоняется к принятию ключевого предположения предшественника его теории, функционализма, которое утверждает, что функциональное объединение должно начинаться на относительно неважных экономическом и социальном уровнях. Тем не менее экономические и социальные проблемы неразрывно связаны с политическими. Хаас таким образом заменил дихотомические отношения между экономикой и политикой в

функционализме на продолжительные: «Супернациональный стиль подчёркивает проницаемость политики для экономики, т.к. «чистые» экономические решения всегда требуют политической значимости в умах участников». Но технические или спорные области объединения могут быть такими тривиальными, что останутся вне человеческих ожиданий и действий жизненно необходимых для интеграции. Области таким образом должны быть экономически важными и обеспечены высоким уровнем функциональной специфичности.

Наступление первого значительного кризиса Европейского Союза в 1965 г., вызванного твёрдым отказом де Голля принять некоторые аспекты интеграции, которые, как он считал, шли вразрез с интересами Франции, вызвал бурную критику неофункционализма. Теория, как утверждалось, преувеличила и экспансивное влияние приращения внутри экономической сферы, и постепенного политизирующего влияния перемещения. Далее критики начали нападки на функционалистов за то, что те не оценили важности национализма, автономии политического сектора и взаимодействия интернациональной среды и объединяющегося региона.

Неофункционалисты приняли большую часть критики и занялись пересмотром своей аналитической системы. Многие считали их неофункциональный подход неверным и потому отвергли. Это было не очень удачным, т.к. неприменимость подхода не значила, что система была неправильно. Как отмечал Джеймс Капоразо, «... учёные (включая Хааса) до конца не различали всю ценность объяснительных факторов в теории с одной стороны (независимые переменные) и существование условий необходимых для того, чтобы теория работала с другой. Мы не отвергаем теорию из-за того, что ослабла ценность объяснительных факторов; вместо этого мы просто выводим предпосылки отклонений в явлении, чтобы объяснить их – обычно чем меньше ценность, тем меньше влияние... То. когда интеграция замедлилась ... считалось, что теория интеграция не состоялась...». Но она была не неверной, а всего лишь менее релевантной. С возрождением европейской интеграции в середине 1980х неофункционализм вернул свою популярность в литературе по международным отношениям как система, объясняющая процесс интеграции. Некоторые из этих аналитических категорий выказывают постоянную релевантность, особенно фокусом на внутринациональных участниках и акцентированием роли супернациональных институтов в катализации процесса интеграции. Тем ни менее, у функционализма имеются свои недостатки. Например, он утверждает, что супернациональность это единственный возможный для стран метод на пути к сохранению максимального благосостояния, но не может дать теоретическую оценку связи максимизации благосостояния и региональной интеграции. Затем он фокусирует внимание на институциональных договорённостях внутри региона, в котором происходят экономические сделки, но оставляет эти сделки практически без вни-

мания. Далее, система никогда полностью не определяет условия, по которым социальные требования интеграции были бы приняты на национальном уровне. Данный подход просто предполагает, что если на границах появятся проблемы и возникнет осязаемая нужда, участники внутринационального и супернационального уровней мобилизуют источники и проблема будет решена. Этот в некоторой степени наивный взгляд является результатом неадекватного внимания к предпочтениям правительств и недостатка понимания природы проблем коллективного действия, которые могут препятствовать движению к интеграции. В результате неофункционализм оставляет нерешёнными несколько важных вопросов, включая такие как: почему принятие решений на суперуровне более эффективно; почему некоторые схемы интеграции не сработали; почему страны пытаются присоединиться к уже существующим союзам и что объясняет выбор времени для просьбы о членстве и ряд других.

Теория межправительственности

Межправительственность утверждает, что интеграцию правильнее всего понимать как серию соглашений между главами правительств ведущих государств региона. Эти политические главы, ревниво следящие за суверенитетом своих стран, внимательно сокращают любые необходимые для достижения общих целей ограничения суверенитета. Крупные государства практикуют вето *de facto* в отношении фундаментальных изменений в правилах интеграции. В результате заключение соглашений имеет тенденцию к стремлению к наименьшему общему знаменателю в крупных государственных интересах. Мелкие государства обычно подкупаются крупными.

Акцент межправительственности на интересах глав государств как центральных участников – её ключевое отличие от неофункционализма. Существует достаточно доказательств, чтобы утверждать, что правительства играют очень важную роль в интеграции. Но как теория интеграции Межправительственность подвержена нескольким недостаткам. Фокусируя внимание исключительно на межгосударственных соглашениях, эта теория вмешивается в происходящие социальные процессы и производит то, что Пол Пирсен называет «фотографический взгляд на интеграцию искажённый в основных аспектах». Определения событий предшествующих межгосударственным соглашениям упускаются из виду, недооцениваются или же рассматриваются как что-то случайное, а события следующие после отдельных случаев соглашений оказываются неуместными. Т.о. теория подразумевает, например, что выполнение международных соглашений легко и автоматически. Едва ли это можно назвать правильным подходом, учитывая, что большая часть схем интеграции провалилась именно на стадии выполнения.

Более того, теория концентрирующая внимание только на главных международных решениях может оказаться жертвой субъективной выборки – основанной на зависимых переменных. Такая теория не предлагает возможных результатов. Межправительственность утверждает, что подъёмы интеграции это схождение предпочтений лидирующих государств. Но такая теория не даёт способов определения обоснованности интеграции.

Беря во внимание некоторые из перечисленных слабостей теоретики межправительственности пытаются расширить свой теоретический подход. Эндрю Моравчик, например, разработал новую теорию, которую назвал либеральной межправительственностью. Это теория предлагает двухступенчатый подход к главным решениям в истории Европейского Содружества. Первая ступень – национальные предпочтения обоснованные экономической независимостью. Вторая – результаты международных соглашений обосновываются относительной переговорной силой правительств. Этот расширенный подход без сомнения является прогрессом, но неясным остаётся почему он назван межправительственностью. Многое здесь напоминает неофункционализм. По мнению Кампорасо: «... либеральная межправительственность мутит воду в понятиях сравнительной оценки неофункционализма и в своих... Были размыты границы между классическим реализмом и неофункционализмом».

То, что осталось от реалистической традиции обращается скорее к отдельным проблемам интеграции. Джозеф Грико, например, пытается объяснить расхождения в современной региональной институционализации обращаясь к расхождениям основанным на власти. Он утверждает, что относительная стабильность, которая частично зависит от выгоды от регионального сотрудничества и ожидание того, что такая стабильность продолжится способствует становлению и углублению региональных институтов.

Работы Эдварда Мэнсфилда и Джоан Гова исследуют влияние политико-военных союзов и других факторов, таких как колониальные отношения и войны на двустороннюю торговлю. Они приходят к выводу что торговля обычно выше между странами-союзниками и ниже между фактическими или потенциальными противниками. Объяснение лежит в том, что союзничество обеспечивает большую безопасность торговли и кроме того генерируя благосостояние укрепляет союз.

Это исследование утверждает, что обеспечение безопасности интеграции очень важно, но не объясняет ряд практических вопросов. Например, почему Великобритания, Норвегия, Дания и Ирландия не вступали в Европейский Союз в конце 1950-х, но стремились вступить в 1960-х; как объяснить создание нескольких интеграционных групп в Латинской Америке в 1960-х и почему многие проекты интеграции не состоялись. А чтобы ответить на подобные вопросы нужно выйти за пределы только вопросов безопасности при анализе.

2.3. Экономические подходы к интеграции

Теория таможенного союза

Теория таможенного союза оценивает важность уровней политической и обычной стратегии региональной интеграции, подробно рассматривая рынки товаров и учитывая условия благосостояния дифференциального слияния таких рынков.

Конструктивный вклад в теорию таможенного союза внесла работа Винера «Проблема таможенного союза». По Винеру, создание таможенного союза включает в себя исключение внутренних торговых барьеров и уравнивание тарифов на импорт из стран, не участвующих в союзе. Результаты созданной торговли появляются, когда продукция неэффективной промышленности заменяется, после устранения тарифов, более дешёвыми импортными товарами более эффективного производства страны, участника союза. Создание торговли улучшает положение стран, т.к. более низкие цены на новые импортируемые товары увеличивают излишек покупателя и дают доходы от продукции. С другой стороны, обычный внешний тариф союза для третьих стран могут иметь дополнительный торговый эффект. Аргументация здесь следующая: допустим, что до учреждения союза третьи страны являлись поставщиками с самыми низкими ценами. Устранение обычных тарифов ставит этих поставщиков в невыгодное конкурентное положение после создания союза. Т.о. тарифы могут создавать невыгодные условия для импорта из стран вне союза и поощрять импорт из менее эффективных источников для снабжения интегрированной территории. Получаемая переориентация торговли уменьшает экономическое благосостояние страны. Влияние таможенного союза на сетевое благосостояние – эмпирический вопрос, всё зависит от объёмов торговли созданной и отклоненной, а также от цен внутри союза. Степень переориентации торговли скорее всего будет малой там, где члены союза активно торгуют друг с другом и где установлены низкие тарифы на импорт из третьих стран. Влияние таможенного союза на благосостояние также зависит от цен на перевозки. При прочих равных условиях, чем меньше затраты на перевозку между странами-союзниками, тем больше получает союз от интеграции.

Концепции создания и переориентации торговли остаются важными, если анализ расширен настолько, чтобы принимать во внимание эффект масштаба на уровне предприятий, а также к чему может привести слияние областей. Уорнер Корден исследует этот случай, вводя две новые концепции: эффект понижения цен и эффект подавления торговли. Первый эффект относится к понижениям цен на среднюю единицу продукции из-за расширения ВВП вслед за созданием экономического союза. Эффект по-

давления торговли относится к замене более дешёвого импорта из стран, не состоящих в союзе, внутренней продукцией под эффектом масштаба. Корден У. приходит к выводу о том, что сетевая выгода практически гарантирована, т.к. эффект понижения цен перевешивает эффект подавления торговли.

Однако теорию таможенного союза нельзя назвать безупречной. Если страны создают таможенные союзы, чтобы максимально увеличить национальный доход, то только союз, включающий все страны, может этого достичь, т.к. только всеобщий союз сможет избежать всех переориентаций торговли. Это мир свободной торговли. Похожим образом Купер, Масел и Джонсон показали, что участие в таможенном союзе подчинено одностороннему тарифному исключению, что приведёт к большему созданию торговли без возрастания переориентации торговли.

Чтобы спасти теорию Винера, экономисты усовершенствовали её, добавив ещё две причины для создания таможенных союзов. Первая причина стратегическая и рассматривает влияние интеграции на условия торговли. Аргументация здесь следующая: если страны, не являющиеся членами союза, производят конкурирующие товары с высокой ценовой эластичностью спроса, цена на их экспорт скорее всего упадёт после введения общего внешнего тарифа. В результате прибыль союза от новых условий торговли может компенсировать потери, понесённые из-за переориентации торговли.

Эмпирические исследования поддержали теоретическую аргументацию. Говард Пэтит в середине 1970-х пришёл к выводу, что условия улучшений торговли являлись главным следствием европейской интеграции. Он выяснил, что условия торговли в Сообществе повлияли на валовой национальный продукт на 1 %.

Вторая причина относится к изменившимся предпочтениям. Предполагается, что некоторые страны предпочитают отечественную промышленную и сельскохозяйственную продукцию самой по себе прямой максимизации национального дохода. Например, утверждается, что страны, находящиеся в относительно невыгодном положении делают выбор в пользу национальной продукции, чтобы удовлетворить националистические стремления. Тем ни менее это поднимает вопрос о том, почему такие националистические стратегии не воплощаются через налоги и экспортные субсидии. Возможный ответ состоит в том, что экспортные субсидии вне сельского хозяйства не согласовываются с международными торговыми соглашениями, тогда как таможенные союзы сопоставимы с такими структурами как Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Одним словом ограничение использования первоклассной национальной стратегии может помочь объяснить формирование таможенных союзов. В то время как это утверждение убедительно, оно всё таки не может объяс-

нить таможенных союзов в развитых обществах с сильными конкурентоспособными индустриями. Более того, объяснения, основывающиеся на специальных изменениях в предпочтениях, типично мало, чем превосходят тонко завуалированные признания теоретического невежества.

Теория оптимальной валютной зоны

Теория таможенных союзов имеет дело только с рынками товаров. Она рассматривает предпосылки благоденствия дискриминационных объединений таких рынков. Теория оптимальной валютной зоны имеет несколько другой фокус. Она пытается понять условия, при которых экономически эффективно создавать валютный союз. Особое внимание уделяется деньгам, рынками товаров и рынкам факторов производства.

Первый вклад в теорию оптимальной валютной зоны внёс Манделл. Маккинон, Кенен и другие развивали изначальную модель.

Валютная зона определяется как зона в которой валютные курсы существуют неизменно или существует общая валюта. Оптимальность определяется в терминах возможности зоны достигнуть и внутреннего баланса (полная занятость и низкий уровень инфляции), и внешнего (платёжное равновесие) наименее дорогостоящими путями, т.е. без вмешательства монетарной и фискальной политик. Концепция оптимальной валютной зоны развивалась в контексте споров по поводу относительных достоинств фиксированного и эластичного валютного курса. Сторонники эластичного валютного курса утверждают, что страна, страдающая от жёсткости цен и неизменяемости заработной платы должна принять эластичный валютный курс, чтобы сохранить внутренний и внешний баланс. При фиксированном валютном курсе с жёсткостью цен и неизменяемостью заработной платы любые попытки скорректировать несоответствия в международных выплатах станут причиной безработицы и инфляции, в то время как при эластичном валютном курсе вынужденные изменения в торговле и заработной плате ликвидируют несоответствия особо не обременяя настоящие регулирования. Теоретики оптимальной валютной зоны, тем ни менее, утверждают, что фиксированный валютный курс (или валютная зона) может привести в соответствие внутренний и внешний баланс более эффективно, чем эластичный валютный курс, если страна высоко интегрирована в регионе. Точнее Манделл полагал, что создание валютной зоны целесообразно в областях с высокой мобильностью их факторов производства. Такая мобильность предполагает роль эластичность валютного курса в процессе настоящего регулирования экономических нарушений в зоне.

Критерий Маккинона для установления валютного союза – уровень внешней открытости области, вычисленный через отношение ходового товаров и неходового товаров. Чем больше разница, тем больше выгода от

валютного союза. Причина, по Маккинону, эластичность валютного курса внешне открытых областей не эффективна при исправлении платёжных несоответствий, т.к. изменчивость валютного курса будет компенсироваться изменениями цен, не оказывая существенного влияния на условия торговли и реальной заработной платы. Отсюда следует, что оптимальным денежным решением во внутренне открытой, но внешне относительно закрытой экономике было бы прикреплять её валюту к основной части товаров для стабильности цен и принять эластичный курс валюты для внешнего баланса.

Со времён первых вкладов Макделла и Маккинона, работа по оптимальным валютным зонам тщательнее изучила вопрос, стоит ли определённым странам объединяться для создания валютной зоны с т.з. затрат-выгоды. Лавная плата за вступление в валютный союз это потеря денежной (монетарной) независимости. Тем ни менее, эта цена варьируется. Она скорее всего будет выше для стран с низким уровнем безработицы и подвергающихся сильному ценовому и связанному с заработной платой давлению со стороны монополистических индустрий и профессиональных союзов. Но маленькая и открытая экономика может больше стремиться к вступлению в валютный союз, т.к. прежде всего не обладает возможность выбора структуры инфляции и безработицы. Наибольшая польза от валютных зон – большая полезность денег. Единая валюта упрощает вычисления и отчётность, экономит на приобретении и использовании информации по сделкам, максимизирует доходы от торговли специализации.

Многочисленные работы по оптимальным валютным зонам расширили анализ выгод от участия в валютном союзе путём использования теории игр, уделяя особое внимание вопросам о торгах и сотрудничестве, которые возникают в стратегической обстановке, которая характеризуется асимметричной информацией и неравным распределением экономических возможностей среди возможных членов валютного союза. Большинство недавних эмпирических работ рассматривают вопрос о том, удовлетворяет ли Европа критерию оптимального валютного союза.

Однако, ни теория таможенного союза, ни теория оптимальной валютной зоны не занимаются объяснением изменений в правилах и в стратегиях, которые управляют экономическими областями. В этом смысле эти две теории статичны и не проливают свет на процесс углубления и расширения сообществ. Они фокусируют внимание на рыночных отношениях среди товаров и факторов производства; важность политических и супранациональных учреждений в процессе интеграции не рассматривается. Такое положение едва ли удовлетворительно ведь смысл региональной интеграции выходит за пределы торговли товарами, услугами и факторами. Как недавно было признано тремя уважаемыми экономистами, региональные экономические соглашения, почти по определению, влекут

за собой установление некоторых правил поведения для участвующих стран и ряд обоюдных обязанностей: «Важность этого политического аспекта региональной интеграции может превышать более прямые предпосылки, имеющие отношение к торговым потокам».

Роберт Лоренс отметил, что «... большая часть теоретизирований по поводу регионализма рассматривает эти договорённости в контексте традиционной парадигмы в которой торговая стратегия характеризуется переходом на барьеры на границах. Региональные договорённости моделируются либо как таможенные союзы ... либо как свободная торговая зона... Хотя устранение внутренних барьеров на границах и является важным, фокусирование внимания только на них упустит из виду в чём же смысл региональных договорённостей. Традиционный взгляд в лучшем случае не полон, в худшем может ввести в заблуждения. Во многих случаях эти возникающие договорённости также подразумевают стремление достигнуть более глубокой интеграции национальной конкуренции и инвестиций. При устранении тарифов комплексные проблемы остаются из-за разницы в регуляторных политиках наций...».

Таким образом, чтобы понять региональную интеграцию необходимо анализировать, каким образом решаются эти комплексные проблемы и определять политические последствия таких решений.

Анализ рыночной интеграции, отказывающийся включать институциональные элементы рискует оказаться пустым. Рыночная интеграция имеет место в определённой институциональной обстановке. Следует также учитывать институциональные предпосылки, которые влияют на направление рыночной интеграции. Оценка интеграции, которая стремится раскрыть динамические аспекты феномена, должна учитывать взаимоотношения экономических и политико-институциональных факторов.

Фискальный федерализм и экономическая интеграция

Теория фискального федерализма – это ответвление от теории государственных финансов, которое анализирует именно фискальные проблемы, возникающие в федеральных странах, используя литературу по общественным благам, налогообложению и влиянию государственного долга, различные части теории размещения. Она исследует причины принятия федеральной структуры, определяет правила назначения власти разных уровней правительства над разными частями фискальной политики и рассматривает эффективность перемещения из одной юрисдикции в другую, а также роль межгосударственных переводов доходов и их самые желательные формы в федеративной структуре.

Многие проблемы, разбираемые в фискальном федерализме относятся к изучению регионального создания институтов, особенно в случае с Европой, где свободная торговля и перелив капитала, вместе с шагами в сто-

рону валютного союза, подняли вопрос о желательности согласованности среди стран членов Европейского союза. Большая мобильность капитала, рабочей силы, потребителей и налогоплательщиков (частных и корпоративных) подразумевает, что региональные различия в налогообложении и поставке общественных товаров (благ) могут стимулировать перемещение каждой из этих категорий. Это увеличивает потенциал фискальных перемещений вдоль границ, создающих стимулы для координации фискальной политики и таким образом поднимающих проблему определения подходящих для принятия решений в фискальной политике уровней. Формы координации, которые могут быть достигнуты разными путями: от простых международных соглашений до обоюдно установленных централизованных линий поведения, зависящих от масштабов перемещений, цены обеспечения выполнения договорённости и степень повышение эффективности от роста масштабов производства от централизации.

Эффективность распределения ресурсов через координацию – не единственная цель руководителей; другая забота – достижение дистрибутивных целей. Мобильность налогоплательщиков уменьшает возможность использования налогов и переводов местным правительством для местного перераспределения доходов. Это повышает необходимость централизованных перераспределительных политик. В конечном счёте, экономическая интеграция поднимет такие вопросы как каким образом победители будут расплачиваться с проигравшими. Вытекающая отсюда необходимость в компенсационных механизмах обязана расшить фискальную ответственность центральной власти региона.

Вклад литературы по фискальному федерализму в экономическую интеграцию не ограничивается определением правильной политической траектории внутри большего экономического пространства. Она также дала начало более общим размышлениям по поводу связи эволюции частных рынков и создания новых институтов. В данном контексте особого внимания заслуживают исследования Алессандры Каселлы.

Каселла А. пытается понять, как развитие рыночной интеграции может формировать геометрию снабжения общественных товаров (благ) внутри региона. Её работа связывает концепции и идеи, разработанные в области государственных финансов с работами по международной торговле и экономической географии. Т.о. она связывает хорошо обоснованные результаты по детерминантам оптимального размера союзов с характеристиками экономических рынков.

Каселла А. рассматривает институты и юрисдикцию как взаимозаменяемые понятия и определяет их как «...союзы, члены которых сообща решают финансовые вопросы и пользуются исключительными общественными товарами)». Рынки в свою очередь определяются как круг торговцев обменивающих частные товары. Её аргументация может быть

сформулирована следующим образом: во-первых, расширение рынков требует централизованных региональных институтов для достижения координации и уменьшения стоимости сделок. Но т.к. интеграция углубляется разница экономических ролей и потребностей внутри региона становится более маркированной, увеличивая спрос на большое разнообразие общественных товаров. «Юрисдикции должны быть изменены, чтобы удовлетворять потребности унифицированных, более конкурентоспособных, более сложных рынков». Появляется функциональный федерализм, т.е. режим при котором отдельные и страны-участники организуются в систему частично совпадающих юрисдикций, при чём каждая юрисдикция будет ответственна за поставку отдельного класса общественных товаров. У этих юрисдикций разное членство в зависимости от масштабов подведомственной им политики, они представляют высоко децентрализованную систему экономической организации.

Большинство институциональных разработок, которые описывает А. Каселла, предполагают существование унифицированного регионального рынка. Однако на практике достижение такой унификации далеко не автоматически. Одна лишь потребность рыночных игроков обычно не создаёт снабжения функциональными благами. Анализу Каселлы не хватает исследования проблем коллективного действия, которые вовлечены в региональное сотрудничество, а также других необходимых для успешной интеграции условий, включая желание потенциальных поставщиков предоставить общее институциональное устройство. Кроме того, А.Каселла не рассматривает влияние регионального создания институтов на третьих лиц.

Наконец, еще одна из современных экономических теорий интеграции представлена в работе У. Маттли «Логика региональной интеграции». Подход У. Маттли к пониманию сущности и роли региональной интеграции включает ее анализ в широком и узком аспектах.

В широком смысле под региональной интеграцией У. Маттли понимает «добровольную связь в области экономики двух или более, ранее независимых государств, которые связаны таким образом, что контроль над основными областями национального регулирования и политики перемещается в наднациональный уровень». В отличие от традиционных политико-экономических определений такой подход подчёркивает важность рыночных факторов при определении результатов интеграционных схем, но в отличие от простых экономических теорий У. Маттли подчеркивает, что рыночная интеграция не может быть адекватно оценена без учета институциональных факторов.

В узком смысле под региональной экономической интеграцией в рамках указанного подхода понимается «процесс, обеспечивающий общие правила, нормы и политики для региона». При этом теоретические выводы, сделанные У. Маттли, имеют значительный практический интерес,

поскольку предоставляют достаточно надежную и аргументированную основу для принятия решения о выборе целей, приоритетов и направлений региональной политики, в том числе с точки зрения возможностей интеграции.

2.4. Факторы и условия региональной интеграции

Логика изучения возможностей региональной интеграции предполагает прежде всего выявление и анализ факторов, детерминирующих последствия региональной интеграции, проведенные с точки зрения их важности, во-первых, для входящих в интеграционную группировку территорий (инсайдеров) и, во-вторых, для регионов, не входящих в нее (аутсайдеров), но расположенных в территориальной близости, по соседству. Такая схема анализа позволяет ответить на два ключевых вопроса, имеющих непосредственное отношение к пониманию роли региональной экономической интеграции в современном обществе:

1. Вопрос о том, почему часть попыток осуществить интеграцию провалилось, а часть – увенчалась успехом.
2. Вопрос о том, при каких условиях аутсайдеры могут стать инсайдерами, т.е. войти в состав какой-либо интеграционной группы.

Ответ на первый вопрос иллюстрируется множеством примеров, как положительных, так и отрицательных, результатов интеграции. С одной стороны, за последние сорок лет Европейскому союзу удалось создать ряд институтов, сформулировать ряд политик, а также разработать четко определённый набор правил, которые являются основными для национального законодательства в области межрегиональной европейской интеграции и применяются в странах-членах союза. Такая европейская политика ускорила международную торговлю и улучшила инвестиционный климат, способствуя процветанию и стабильности областей, где долгое время развязывались междоусобные войны и которые потрясали различные экономические бедствия. С другой стороны, такие интеграционные проекты, как Латино-Американская ассоциация свободной торговли, Андский пакт, Экономическое сообщество западно-африканских государств, Германский коммерческий союз потерпели неудачу в попытках добиться значительного прогресса в отношении интеграции. Их первоначальные цели и последующие результаты деятельности не совпадали. Кроме того, между этими двумя противоположными примерами существует несколько интеграционных проектов со смешанными результатами. Два таких примера – Европейская ассоциация свободной торговли и Центральный американский общий рынок. Изучение этих и многих других интеграционных группиро-

вок, в первую очередь, ставит вопрос о том, каковы причины подобных различий в результатах интеграционных процессов.

При анализе этого вопроса предполагается, что договор об интеграции принимается как уже существующий на данный момент, а основной фокус исследования сосредоточивается на выявлении и анализе условий, при которых процесс интеграции пройдет успешно или, наоборот, провалится. Это связано с возможностью выполнения главами государств интеграционной группы объявленного ими и зафиксированного в интеграционном договоре обещания объединить экономики их стран. Однако такая работа является длительным процессом установления общих правил, норм и политик, которые, в свою очередь, опираются на определённые оговорки в договоре, либо извлекаются из общих принципов и целей, записанных в договорах об интеграции.

Для того чтобы процесс интеграции проходил успешно, необходимы два условия.

Во-первых, необходимо наличие значительного потенциала в области увеличения экономических выгод от рыночного обмена в пределах региона. В случае если данный потенциал невелик, что может происходить из-за отсутствия взаимодополняемости между региональными экономиками или из-за небольшого размера регионального рынка, что, в свою очередь, означает отсутствие экономии от масштаба, то процесс интеграции быстро себя исчерпает (о требовании фактора взаимодополняемости экономик более подробно речь пойдет дальше). Однако экономический потенциал региона может вырасти и с появлением новых технологий. В результате у рыночных игроков появится стимул способствовать продвижению региональных институциональных устройств, которые делают возможным получение экономических выгод. Требования установления правил, норм и политик, общих для всего региона, выдвигаемые рыночными игроками, являются одной из основных движущих сил процесса интеграции.

Какие выгоды можно получить от взаимодействия на крупных рынках? Ответ на этот вопрос прежде всего дают теории интернациональной торговли и теории инвестиций, в рамках которых раскрывается значение некоторых источников получения выгод от международного обмена. Теоретики в области торговли придерживаются мнения, что увеличение размеров рынка помогает компаниям добиться эффекта от масштаба; увеличение объёмов производства сокращает издержки на единицу продукции. Феномен обширной торговли между индустриализованными странами подтверждает важность наличия эффекта экономии от масштаба при производстве. Другим аргументом является мнение, что торговля несёт за собой огромные выгоды, так как даёт возможность странам использовать их сравнительные преимущества. Сравнительное преимущество увеличивается, когда издержки, связанные с производством одного товара, отли-

чаются в разных странах. Таким образом, страна извлекает выгоду от специализации в производстве и экспорте тех товаров, которые она может производить с относительно небольшими издержками.

Дополнительно к данным преимуществам, получаемым от торговли, существует несколько специфичных выгод, получаемых от инвестиционных проектов за рубежом. Теоретики в области инвестиций называют следующие источники получения прибыли от международного обмена: компании, оперирующие в данной стране, могут накапливать особые преимущества, связанные с процессом производства, по отношению к другим странам, такие как: более дешёвые источники финансирования, запатентованные и непродаваемые технологии, специальные управленческие и маркетинговые навыки и т.д. Эти и многие другие активы создают мощные стимулы для расширения производства за рубежом, особенно если там существуют и преимущества, связанные с особым месторасположением или особым статусом компании, а также экономией на материальных ресурсах: дешёвая или неподдерживаемая профсоюзами рабочая сила, квалифицированные специалисты, низкая стоимость материалов, доступ к природным ресурсам, рыночная близость, а также такие инвестиционные преимущества как: беспроцентные ссуды, быстро окупаемые проекты, невысокие налоги, система ускоренной амортизации, денежные дотации, субсидии, в том числе на обучение и т.д.

Инвестирование и торговля не обязательно являются обособленными факторами, способствующими интеграции. Существование инвестиций, связанных с торговлей, устраняет разрыв между ними. Эти инвестиции типичны в международной торговле. Одной из причин является то, что процесс специализации, связанный со сравнительными преимуществами, включает в себя инвестиции в увеличивающуюся производственную мощность для обслуживания рынка экспорта. Инвестиции, связанные с торговлей, могут также включать в себя собственность, расположенную за границей: такую как транспорт или оборудование для хранения. Одним словом, инвестиции генерируют торговлю, а торговля привлекает инвестиции.

Расходы, связанные с международной торговлей и инвестиционными операциями, могут, однако, уменьшать выгоды, извлекаемые из ситуации обмена. Существуют многочисленные риски. Во-первых, наличие неопределённости: гражданские волнения или плохой менеджмент могут обесценить иностранные активы или национальные капиталовложения в область торговли. Во-вторых, не соблюдение сроков доставки сырья и товаров, неожиданные скачки цен, низкокачественные товары, изменения тарифов, новые нетарифные барьеры, различные темпы инфляции, девальвации или валютные ограничения, а также проблемы, связанные с платёжным балансом, также способствуют формированию рисковых ситуа-

ций. В дополнение к вышесказанному, чужая страна может использовать методы прямой национализации иностранных активов, а также меры «медленной экспроприации» средствами законодательства. Таким образом, инвесторы не получают выгоды от того или иного контракта. Кроме того, могут возникнуть такие отрицательные условия для ведения бизнеса, как контроль со стороны местных правительств над распределением прибыли, вынужденные продажи, особые национальные требования относительно проведения экспортных операций, ограничения в лицензировании, финансовые ограничения, рыночные ограничения, налоговые дискриминации, экспортные квоты, контроль над ценообразованием и т.д.

Вторым ключевым условием успешности процесса региональной интеграции является необходимость соблюдения условий интеграционного договора. В данном случае речь идёт об условиях, при которых политические лидеры имеют желание и возможность исполнять требования региональных институтов на каждом этапе интеграционного процесса. Данное желание зависит от выгод, которые будет приносить интеграция политическим лидерам: они могут активно содействовать и поощрять углубление процесса интеграции, если та, в свою очередь, увеличит их шансы на сохранение своей власти, значительно улучшая, например, экономические условия региона. Но даже такие политические лидеры, которые желают осуществлять интеграцию, не всегда имеют возможность удовлетворять потребности регионов из-за наличия ряда общих проблем. Одной из таких проблем является требование всесторонней координации действий, которое, в свою очередь, связано с необходимостью реализации комплекса мероприятий по руководству процессом интеграции: наличие страны-лидера внутри региона, занимающегося поиском возможностей для осуществления интеграции. Такая страна должна обладать основными преимуществами при координации юридических норм и экономических условий интеграции; также она должна обладать возможностями для сглаживания ситуаций напряжения, возникающих при асимметричном распределении доходов от интеграции. При этом состоятельность руководства регионов за лидерство или отсутствие единого сильного лидера делают планы координации очень трудными для введения, а интеграцию невозможной.

Например, Латино-Американская ассоциация свободной торговли, была составлена из трех групп стран: 1) группы полуиндустриальных гигантов, включающей Бразилию, Аргентину и Мексику; 2) средней группы, включающей Чили, Колумбию и Венесуэлу; 3) группы экономически слаборазвитых стран, включающая Боливию, Эквадор и Парагвай. Члены третьей группы с самого начала наиболее ярко выражали свое недовольство условиями интеграционного договора, поскольку интеграция приносила непропорционально высокую пользу Бразилии, Аргентине и Мексике.

В результате ни одна из этих стран не была готова применять интеграционные положения, подрывая таким образом, долгосрочные основы интеграции. Отсутствие лидерства также «покалечило» Андский Пакт. Причиной явилось несогласие с едиными внешними тарифами: Перу поддерживало тарифы не выше 40 %; Колумбия предлагала 60 %-ные тарифы; Эквадор и Венесуэла, настаивали на ставках не ниже 80 %. Ни одна страна не была готова идти на компромисс или подчиниться другим. Секторные программы индустриального развития Андского Пакта также потерпели неудачу, поскольку органы управления союзом в целом, с одной стороны, и правительства отдельных стран, с другой стороны, были не согласны с тем, кто и что будет производить.

Эта же координационная проблема возникла в индустриальных проектах развития внутри ASEAN (Ассоциации стран Юго-Восточной Азии). В результате, члены ASEAN экспортируют основную массу своих товаров и продуктов на мировой рынок, а большинство их экономик не взаимодополняемые. Исключая Сингапур, экспорт внутри ASEAN составлял не более 5 % от общих продаж ASEAN с конца 60-х. Аналогичная ситуация сложилась и со структурой внешней торговли стран Андского пакта: экспорт их товаров в большинстве своем составляют сельскохозяйственные продукты и полезные ископаемые, направляемые в США и Европу. Доля внутри региональной торговли в общем объеме торговли стран, входящих в Андский пакт, составляла всего 1,1 % в 1970 г. и 2,5 % в 1988 г.

Дополнительным условием для успешной интеграции является наличие таких обязательственных институтов, как централизованный мониторинг, принуждение третьей стороны и прочее, которые обеспечиваются договором об интеграции. В целом, обязательственные институты повышают надежность соблюдения правил сотрудничества, действуя, как оценка меры принуждения в случае, когда самопомощь недостаточна для предотвращения оппортунистических действий отдельных участников интеграционного соглашения. При их отсутствии сотрудничество возможно на основе «повторяющегося действия», взаимозависимости отраслей и наличия надежной репутации.

Оговорка в договоре об интеграции в отношении установления так называемых «институтов обязательств», прежде всего таких, как централизованный мониторинг и вовлечение третьей стороны являются вспомогательным условием для осуществления успешной интеграции. При отсутствии данной оговорки в договоре кооперация всё же является возможной на основе повторного обсуждения спорных вопросов, объединения задач и поддержания репутации. Тем не менее «институты обязательств» способствуют улучшению соответствия правилам кооперации, выступая в качестве ограничителей при обстоятельствах, где одна лишь самопомощь является недостаточной для предотвращения некоторых трудностей. Таким

образом, можно сделать предварительный вывод, что регионы и страны, обладающие сильным желанием осуществить интеграцию, а также бесспорным лидерством, скорее всего, будут иметь успех в осуществлении процесса интеграции; «институты обязательств» явятся катализаторами данного процесса. Региональные группы, которые не удовлетворяют двум обязательным условиям интеграции и где отсутствуют «институты обязательств», имеют слабые шансы на успех.

Особенностью интеграционных процессов является то, что последствия интеграции могут оказывать внешний эффект на страны, не включенные в интеграцию, например, через отклонения в торговле, инвестициях и налогах. Эти эффекты (асимметричные или «избыточные» экстерналии) отличаются от симметричных (рассеянных) экстерналий, которые влияют на интеграционный процесс внутри группы.

Во-вторых, вопрос, который часто ставится на практике – вопрос о том, что означает желание аутсайдеров стать инсайдерами, смогут ли они войти в состав уже существующих интеграционных групп, и если да, то при каких условиях. При этом рассматриваются два возможных пути решения вопроса: аутсайдеры могут стать инсайдерами 1) либо присоединившись к уже существующему экономическому союзу; 2) либо создав собственную региональную группу.

Важным моментом в рамках решения второго вопроса является учет фактора времени, которое уходит на принятие аутсайдерами решения о пути включения в интеграционную группировку, в частности, стоит ли присоединиться к уже существующему экономическому союзу (и если да, то к какому) или создать новый союз. Если уже существующий союз не заинтересован в принятии новых членов или если цена членства в союзе слишком высока, страны могут решить сформировать собственную региональную группу. Также как и любой другой интеграционный проект, новый союз, для того чтобы иметь успех, должен удовлетворять как требованиям, так и соблюдению всех условий интеграции, уже рассмотренных ранее. Если данные условия / требования не удовлетворяются, союз обречён на поражение.

По другому вопрос будет решаться, если регион-аутсайдер примет решение присоединения к уже существующей интеграционной группе. Как уже отмечалось, результат интеграционного проекта может оказывать внешнее влияние на аутсайдеров, например, через торговлю, капиталовложение и помощь. У попавших под его влияние аутсайдеров появляется стимул вступить в экономический союз в надежде, что такое вступление улучшит их экономическое состояние и, следовательно, у местных властей появится возможность ещё дольше находиться у власти.

Исторически, наиболее важными асимметричными (избыточными) экстерналиями интеграции считались сравнительные потери в доступах к

рынку. Страны, не входящие в интеграционную группу, могут столкнуться с временной и продолжительной дискриминационной торговой политикой. Даже при отсутствии высоких внешних тарифов, дискриминация может принять продолжительный характер, так как вследствие правил, установленных в зонах особой торговли, у стран может появиться стимул в повышении своей защищенности при снижении их способностей вовлекаться во внешнюю торговую либерализацию. Тем не менее, существует множество доказательств, объясняющих временный характер негативных эффектов от дискриминации. В частности, если торговая либерализация внутри группы имеет динамический характер, стимулирующий экономический рост, или если экономический размах способствует спросу на импорт от стран, расположенных за пределами региона, эффект дохода от либерализации может более чем компенсировать отклонения в торговле, тем самым способствуя повышению благосостояния стран-аутсайдеров.

Другой эффект – отклонения в инвестициях. Их важность растет по мере либерализации рынков капитала. Стремительный экономический рост в интеграционной группе может увеличить долю международных инвестиций, направленных членам союза странами-аутсайдерами по их цене.

Эти и другие внешние эффекты могут повлечь за собой интегрированные реакции, если их негативное воздействие ощущается экономикой стран, не включенных в интеграцию. У этих стран может появиться стимул объединиться в экономический союз в надежде, что вступление в него улучшит их экономическое положение и укрепит политическую стабильность.

Если воздействие этих эффектов неощутимо, то есть, если экономический рост остается стабильным, лидеры стран-аутсайдеров начинают принимать во внимание институциональные изменения. Интеграция нецелесообразна, если выгода от неё, выражающаяся в шансах удержания политической власти, минимальна, в то время когда страна находится на высоком уровне экономического роста, а цена интеграции значительна (цена – это отказ от контроля над важными составляющими национальной экономики и меньшие размеры вознаграждений («взятки») и поддержки со стороны властных структур, сопротивляющихся интеграции). С другой стороны, ожидаемая выгода от интеграции, выраженная в шансах удержать политическую власть, склонна к повышению по мере того, как экономика приходит в упадок. И когда эта выгода растет быстрее, чем цена интеграции, рациональные страны-аутсайдеры будут стремиться стать членами интеграционной группы.

Как уже отмечалось выше, «задетые» страны-аутсайдеры могут следовать двум интеграционным стратегиям. Первая стратегия: они могут стремиться к соединению с территорией, генерирующей внешние эффекты. Это можно назвать «первой интеграционной реакцией», а в качестве примера можно привести укрупнение Европейского союза. Вторая страте-

гия: создание собственной интеграционной группировки («вторая интеграционная реакция»). Остановимся на их анализе более подробно.

Следование «первой интеграционной реакции» предполагает, что даже простое присоединение требует от страны четкого и ясного понимания определенных положений и условий «членства». Более того, стимул к слиянию может увеличиваться по мере роста размера и эффективности региональной группы. Ричард Балдвин назвал это «эффектом домино», который может ускорить процесс мировой торговой либерализации. Тем не менее существует две проблемы, связанные с «первой реакцией на интеграцию». Одна из них состоит в том, что союз может быть не заинтересован в привлечении новых членов. Если страна-аутсайдер не является привлекательным кандидатом с точки зрения ее способности создания сети позитивных контрибуций союзу (например, через сеть платежей в государственный бюджет или через предложение очевидных коммерческих преимуществ), союз, вероятнее всего, не примет этого кандидата (исключение составляет ситуация, когда непринятие кандидата в союз стоит дороже, чем его принятие). Вторая проблема подразумевает очень высокую цену за членство в успешном союзе. Например, членство в Европейском союзе требует, чтобы претендент был готов и способен принимать так называемые *Acquis Communautaire* – свод правил, который содержит не только положения, зафиксированные в Римском договоре, но также обширную совокупность второстепенных законов, что определено директивами Европейского союза. Членство в Североамериканской торговой группе также довольно дорогостояще.

Так, членство в НАФТА предполагало множество уступок от Мексики, даже в тех областях, которые в начале переговоров Мексика считала неприкосновенными. Проще говоря, Мексику попросили принять правила интеграции, установленные Соединенными Штатами. Более точно, Мексика согласилась увеличить доступ инвестиций к сфере обслуживания электричеством, нефтехимией, газом и энергией, а также предоставить поставку товаров и услуг, связанных с энергией. «... Хотя, на первый взгляд, НАФТА – это соглашение о либерализации торговли, фактически, оно также (если даже не в большей степени) заинтересовано в либерализации инвестиций... НАФТА подразумевает строгие и беспрецедентные гарантии иностранных инвестиций ... главным образом, направленные на предостережение многонациональных американских фирм от национализации или даже еще более умеренных ограничений».

Мексика также обещала сделать свой рынок услуг более доступным для американских и канадских компаний, работающих в сфере финансовых операций, таких как банки, фирмы по обеспечению безопасности и страховые компании, посредством устранения к 1 января 2000 г. всех ограничений по входу на финансовый рынок услуг. НАФТА также предпола-

гает освобождение автобусных и грузовых перевозок от инвестиций, соответствие технических стандартов и правил техники безопасности, расширение области прав интеллектуальной собственности, а также ликвидацию барьеров в телекоммуникационной сфере. Одна из наиболее поразительных уступок – готовность Мексики открыть весьма защищенный автомобильных рынок. В результате в течение десятилетия ожидается появление интегрированного автомобильного рынка.

Соответственно новым инвестиционным правилам одинаково масштабные концессионные договора были заключены с Мексикой. Соглашение запрещает всю новую экспортную работу, замену импорта, и внутренние требования, затрагивающие американские или канадские инвестиции, также ликвидирует ограничения по передвижению капитала, конфискация была объявлена незаконной, и запрещает правительству указывать гражданство корпоративных старших менеджеров. Затем устанавливается национальный принцип для инвесторов НАФТА и режим наибольшего благоприятствования, который гарантирует, что инвесторы НАФТА рассматриваются в стране как любые другие иностранные инвесторы.

Кроме этого Мексика согласилась на всеохватывающие условия относительно урегулирования инвестиционных споров. По правилам, представленным Международным центром урегулирования инвестиционных споров (МЦУИС) или Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНИСТРАЛ), частные инвесторы при невыполнении правительством своих обязательств имеют право обратиться в международный арбитражный суд. Эти новые условия были одними из настойчивых требования американских посредников, их целью было предоставление ущемленным иностранным инвесторам в Мексике альтернативы внутреннего законодательства или административной системы. Эти новые условия означают отказ от доктрины Кальво, действующей в Латинской Америке довольно долго, согласно которой диспуты по международным инвестициям находятся в юрисдикции той страны, в которой находятся инвестированные средства. В общем, соглашение предлагает новые инвестиционные возможности и улучшает деловую конъюнктуру, не только ликвидируя ограничения, но и предоставляя несколько гарантий, в частности путем утверждения механизма урегулирования инвестиционных споров.

В конечном счете, Мексика принимала и требования второстепенной значимости, такие как въезд на территорию Мексики китайских или кубинских иммигрантов, выборы в местные органы власти, выплата минимальной заработной платы, детский труд, здоровье, безопасность, и правовые нормы по охране окружающей среды, – при невыполнении которых полагается взыскание штрафа или предусмотренные законом санкции. Соглашение по вопросу окружающей среды учредило Комиссию по сотрудничеству в области охраны окружающей среды, с Объединенным об-

шественным совещательным комитетом, который состоит из 5 неправительственных членов от каждой страны. Любая организация или индивид в праве написать жалобу или заявление, что один из членов НАФТА не подчиняется федеральным законам. Механизм урегулирования споров по вопросам труда действует подобным образом.

Кроме того, Мексика приняла трехсторонние правила как установлено американско-канадском соглашении о свободной торговле 1988 г. По правилам учреждается трехсторонняя североамериканская Комиссия свободной торговли, состоящая из представителей правительственного уровня от каждой страны, которые руководят соглашением и регулируют споры относительно трактовки и применимости законов НАФТА. Если возникает диспут, то созывается собрание Комиссии, которое попытается решить спор посредством своих полномочий, посредничества или примирения. При отсутствии взаимно удовлетворяющего решения Комиссия создает группу экспертов частного сектора, которые должны принять первое постановление в течение девяноста дней со дня создания, и заключительное решение спустя тридцать дней. Групповое постановление является безоговорочным, и его могут опровергнуть только так называемые «комитеты экстренного созыва», состоящие из судей. Отказ страны-отчетчика от подчинения требованиям дает право стране-истцу наложить на нее торговые санкции на время апелляционного периода. Процедура апелляции по антидемпингу и компенсационной пошлине похожа на общий механизм урегулирования споров, включая принудительные групповые решения или возможность собрания «комитета экстренного созыва». Однако, помимо этого страна может написать заявление в специальный комитет, чтоб определить не препятствуют ли внутренние законы другой страны функционирования данной системы внутри группы. Члены НАФТА в праве сохранять свои антидемпинговые законы и нормы компенсационной пошлины, однако некоторые изменения могут быть внесены. Вдобавок, Мексика согласилась приспособить свои процедуры торговой политики к американской модели, обещая гарантии и судебный контроль для американских экспортеров в случаях антидемпинга и компенсационной пошлины. Никогда прежде ни одна развитая страна не принимала подобный механизм урегулирования споров, в соответствии с которым могут налагаться штрафы и торговые санкции, чтобы в полной мере соответствовать требованиям соглашения. Изначально Мексика выдвигала возражения, она утверждала, что данный механизм предполагает необоснованное нарушение национального суверенитета. В конце концов, она согласилась и с этим.

Латино-американские объединения включает такие требования к их членам как сокращение бюджетного дефицита, смену расходных приоритетов, налоговую реформу, реформирование ставки процента, регулирование валютного курса, либерализацию правил управления иностранными инвестициями, приватизацию, дерегулирование и защиту прав собственности.

Исторически сложилось так, что и непринятие союзом, и препятствующая цена за членство заставляют аутсайдеров экспериментировать с созданием собственной региональной группы. Это называется «второй интеграционной реакцией». Можно привести множество примеров этому. Осуществление большого числа интеграционных проектов в Европейском сообществе привело к появлению таких мощных интеграционных союзов, как Европейская Ассоциация Свободной Торговли и Латино-Американская ассоциация свободной торговли. Также попытки углубления интеграции через Единый европейский акт вызвали настоящий вал интеграционных проектов по всему миру в конце 80-х гг. XX в. Однако ни один из интеграционных проектов второго типа не гарантирует автоматического успеха. Как и любая интеграционная программа, проекты должны удовлетворять интеграционным требованиям, названным ранее. Стоит заметить, что подавляющее большинство этих проектов потерпело неудачу, которая может быть объяснена во всех случаях отсутствием двух главных условий интеграции, обсуждаемых ранее: бесспорного лидерства и сильного рыночного давления.

2.5. Пути и направления развития региональной интеграции

Вышеизложенное позволяет сформировать предварительные выводы об особенностях и перспективах развития региональной интеграции: по мере того, как появляются и внедряются в экономику новые технологии производства и хозяйственной деятельности, размеры рынка выходят за границы отдельных государств, а участники рынка, нацеленные на получение прибыли с более широких рынков, будут искать новые способы преобразования существующей структуры руководства с целью получения наибольшей прибыли. Однако тогда возникает вопрос о том, каков потенциал прибыли от расширения рынков.

Теории международной торговли и инвестиций описывают несколько источников прибыли от международной торговли и доказывают, что большие рынки помогают фирмам достичь экономии от масштабов в производстве, когда увеличение производства снижает средние издержки выпуска на единицу продукции. Феномен крупной внутрииндустриальной торговли среди промышленных стран свидетельствует о важности экономии от масштабов производства. Следующий довод состоит в том, что торговля полезна, потому что она позволяет странам использовать свои сравнительные преимущества. Эти преимущества появляются, когда предельные издержки упущенной выгоды в производстве двух отдельных товаров в определенный период различаются в разных странах. Таким

образом, любая страна (регион) извлекает выгоду от специализации в производстве и экспорте тех товаров, которые она может производить с относительно низкими издержками (например, товары, в производстве которых эта страна эффективнее другой).

При этом страны стремятся к минимизации транзакционных издержек, особенно издержек оппортунизма через различные контрактные соглашения. Вертикальная интеграция, долгосрочные лицензионные соглашения и многонациональность являются способами, которые служат целью перевода экстерналий во внутренние факторы. Однако, как указывал О. Уильямсон, интернализированные формы не могут существовать совсем без издержек. Перемещение трансакций с внешнего рынка на внутрирегиональный интегрированный рынок и их превращение во внутренние факторы может нивелировать положительные результаты экономии от масштабов производства. Внутренние организации могут испытывать и серьезные проблемы с бюрократическими структурами.

Эти проблемы могут вызвать появление внешних гарантий в форме интегрированной структуры руководства в рамках интеграционной группы, обеспечивающих как эффективность издержек частных контрактных соглашений, так и эффективность мер предосторожности, увеличивающихся по мере роста трансакций. Внешние гарантии от оппортунизма могут предоставляться как на уровне отдельных государств, так и на наднациональном уровне, давая возможность участникам рынка оптимально экономить на торговле и инвестиционных транзакционных издержках.

Организационная широта и глубина внешних гарантий зависят от природы и мотивов деловых соглашений, отражающих распространение больших рынков. Термин *рыночная плотность* более всего используется в Европе и Северной Америке. Таким образом, неудивительно, что наибольшее давление в этих регионах оказывают общественные правила и внешние гарантии.

Успешное установление новой управленческой структуры наиболее способствует дальнейшей рыночной интеграции и, следовательно, заставляет структуру адаптироваться. Деловая интеграция, выражающаяся в установлении общих правил, предписаний и действий, воплощенная в интегрированной управленческой структуре, может начаться с изменения степени координации. По мере того как рыночная интеграция ускоряется, она может и расширяться, включая все новые общие правила торговли, общие производственные стандарты, согласование различных видов капиталовложений, координацию макроэкономической политики, фискальную и монетарную политику, а также общую социальную политику и организацию региональной трансфертной системы для облегчения регулирования, компенсирования «проигравших» и обеспечения политической жизнеспособности экономической интеграции.

Активизация европейской интеграции в середине 80-х гг. XX в., по мнению многих исследователей, произошла в значительной степени благодаря давлению, оказываемому со стороны деловых обществ. Ассоциация европейских промышленников была в тот период наиболее значимой силой на едином Европейском рынке задавая тон и опережая в постановке многих вопросов даже Европейский комитет. В 1983 г. был создан Круглый стол европейских промышленников, включающий в себя самые большие и влиятельные европейские корпорации, такие как Phillips, Siemens, Olivetti, GEC, Daimler Benz, Volvo, Fiat, Bosch, ASEA, Ciba-Geigy. Европейский круглый стол (ERT) стал властным лобби против оппортунизма национальных правительств. Другой деловой группой, объединившейся как лобби, был Союз индустриальных корпорации (UNICE), нацеленный на создание возможностей для рационализации производства на региональной основе и таким образом обеспечивающий европейским компаниям способность более эффективно конкурировать против иностранных производителей как на внутреннем, так и на мировом рынке.

Что касается североамериканского континента, то, если рассматриваются шансы различных региональных интеграционных группировок на успех с точки зрения достижения цели интеграции, и развития внутререгиональной торговли и инвестиций и обеспечения экономического роста в Северной Америке, то бесспорным лидером признается НАФТА. Общепризнанно, что НАФТА скорее всего преуспеет в отличие от большинства других объединений в западном полушарии, поскольку оно удовлетворяет и требование, и условия предложения.

Во-первых, североамериканская интеграция имеет большой потенциал на увеличение прибыли, это и послужило стимулом для игроков рынка лоббировать установленные региональные договоренности, которые способствуют реализации этой возможной прибыли.

Во-вторых, присутствие Соединенных Штатов, бесспорного регионального лидера, облегчает координацию правил, инструкций, и курса действий, и может помочь разрядить напряженные отношения, которые могли стать результатом несправедливого распределения прибыли внутри интеграции.

В-третьих, НАФТА формирует «ведомство по обязательствам», которое разрешает вопросы мошенничества и невыполнения обязательств по договорам посредством новаторских методов урегулирования спора.

Вместе с тем, не оспаривая первенства НАФТА, другие американские «зонтичные организации», включая Национальную ассоциацию производителей, национальную федерацию розничной торговли, Деловой круглый стол и Совет объединенных штатов по международному бизнесу, развивают и углубляют процессы интеграции в Северной Америке. Стефан Хаггард отмечает, что для крупного бизнеса такие «соглашения создали

новые инвестиционные возможности бизнеса в Мексике, и шанс улучшить общий климат ведения бизнеса ... не только с помощью ослабления ограничений, но также посредством расширения различных гарантий, например, на наличие внешнего обмена, экспроприации и разрешения спорных вопросов».

Другим примером подтверждения высокой роли бизнеса в содействии интеграции является исследование деятельности Золлверейна (Zollverein) в Германии. В 1819 г. немецкие бизнесмены, возглавляемые Фридрихом Листом, образовали Германскую коммерческую и индустриальную лигу (Золлверейн), которая поставила целью экономическое объединение Германии. В этом же году Лига обратилась с петицией к Парламенту Германии, в которой говорилось, что многочисленные таможенные барьеры «затрудняют торговлю и имеют тот же эффект, что и лигатуры, препятствующие свободной циркуляции крови». Коммерсант, торгующий между Гамбургом и Аварией, или Берлином и Швейцарией должен пересекать десятки земель, зная десятки таможенных тарифов, уплачивать десятки следующих одна за другой таможенных пошлин. Лига учредила сеть корреспондентов, издающих брошюры и меморандумы по наиболее важным вопросам торговли и экономики, а также организовала распространение своих изданий по всей Германии и соседним странам. Они защищали дело Лиги перед политическими лидерами подчеркивая экономическое обоснование проекта интеграции немецких земель. Эти издания содержали требования к созданию и единых торговых правил и единой монетной системы во всех германских землях, принятию единого законодательства в виде коммерческого закона. Арнольд Прайс отмечал: «несомненно, благодаря веянию Листа и его Золлверейна государство было выведено из инертного состояния и всерьез принялось обсуждать эту проблему».

Тем не менее, очевидно, что интеграция не обязательно будет успешной, если спрос на неё предъявлен только со стороны крупного бизнеса. Если спрос не будет соответствовать предложению, обмена не состоится. Ранее некоторые институциональные теории критиковали и не считали необходимым обсуждение важности условий предложения, полагая, что один спрос может чудесным образом генерировать институциональные изменения.

Наконец, еще одной очень важной и давней проблемой, рассматриваемой многими экономическими школами, является решение вопроса о компромиссе между экономическим ростом и автономией (отсутствием интеграции). Дахль Р. и Туфт Е., анализируя взгляды греков на этот вопрос, отмечают, что древнегреческие мыслители, начиная от Перикла и Аристотеля, считали, что «... демократическое государство должно быть полностью автономно, так как в противном случае его жители не будут полностью самоуправляемы: некоторые из его решений были бы ограничены властью авторитета отдельных лиц или групп над жителями. Безус-

ловно, если демократическое государство было бы как маленьким, так и полностью автономным, пришлось бы платить следующую цену: жители должны быть независимыми в экономическом отношении, а их жизнь должна быть скромной.

2500 годами позже Аристотеля, Премьер-министр Великобритании Каллагхан повторял эти положения во время обсуждения в Парламенте вопроса о том, станет ли Объединенное Королевство членом европейской монетарной системы: «Когда мы вступали в НАТО мы передали некоторые из наших полномочий, но дело в том, что эта передача повысила нашу безопасность. Если это означает меньшую власть для процветания, Парламент принял бы решение, чего он желает больше: остаться «бедным» или пожертвовать некоторой властью и быть более процветающим». Как известно, до сих пор Великобритания остается монетарно независимой страной.

Рыночные транзакции генерируют экономический рост с помощью обмена, специализации и разделения труда. Однако участники рынка сталкиваются с нежеланием продолжать обмен повышения уровня безопасности транзакций. Институты, такие как общие правила, инструкции, процедуры регулирования и действия, так же как и процедуры соглашения, играют критическую роль в снижении транзакционных издержек, таким образом обеспечивая рост. Провалы в страховании от внешних эффектов против действий со стороны международного рынка могут сдерживать рост многими способами. Например, технологические изменения могут вовлечь технику в новое производство, с помощью которой можно производить продукт с меньшими затратами. Поддерживая постоянную стоимость продуктов для небольших секторов покупателей и расходов на доставку с единицы расстояния, более дешевые продукты займут большие рынки. Но неадекватно интегрированная управленческая структура удержит фирмы от расширения производства до полного использования потенциала методов нового производства. Другими словами, технология производства нового продукта не будет адекватна возможностям. Это может приостановить внедрение новой техники и закончиться ухудшением экономических условий, как это было в ряде интегрированных стран.

Последующий скачок экономического роста может быть достигнут двумя способами. Первый – когда фирмы в конкурентных отраслях покинут регионы со слишком суровым законодательством и обоснуются там, где институциональное окружение наиболее подходящее для прибыльной торговли и инвестиций. Для таких фирм уход из региона – не только право выбора, это вопрос выживания. А отток капитала, предпринимательства и налоговой базы в действительности ослабят экономический рост.

Второй – иностранные инвесторы, решая, действовать ли на большом и хорошо интегрированном рынке или в неэффективно интегрированной экономике необъединенной страны, скорее всего, будут выбирать первую

модель. Эти притоки капитала еще более укрепляют повышающие конкурентные эффекты рыночной интеграции и таким образом будут способствовать экономическому росту. Устойчивый рост, в свою очередь, может привлечь дальнейшие инвестиции, таким образом, еще больше его ускоряя.

Однако нельзя сказать, что связь между интеграцией и экономическим ростом является единственной и обязательной. Во-первых, поиски интеграционной структуры управления, которая полностью подходит требованиям нового рынка и может повлечь существенные испытания и ошибки, более того, осуществление эффекта новых институциональных соглашений, может занять много времени. Однако общество придает значение достижениям в эффективности, организационная конкуренция будет отбирать неэффективные в долгосрочном периоде институциональные соглашения. Во-вторых, обсуждение условий, возможностей и эффективности интеграции не означает, что функционирование стран, отвергших интеграцию автоматически будет ухудшаться. Многие страны обладают огромными природными богатствами, например, такими как большие нефтяные месторождения, которые делают их способными к экономическому процветанию даже без интеграции. Все дело в том, что институциональная интеграция воздействует на экономический рост положительно, контролируя все остальные факторы, которые могут повлиять на рост.

Соглашения об объединении не создают объединения; они лишь означают обещания, данные политическими лидерами, принимать участие в определенных направлениях действий в определенный период времени с целью сильнее объединить экономики своих стран. Такие попытки не являются ни простыми, ни автоматическими. Они обычно вызывают длительный процесс создания областных законов, регулирований, и властей, которые либо основаны на определенных условиях соглашения, либо появляются со временем из основных принципов и целей, прописанных в соглашении об объединении.

Давление на такие региональные общественные объединения происходит не сверху, а снизу, т.е. инициаторы успешных кругов более глубокой интеграции являются обычно не политическими лидерами, а актерами на рынке, которые ставят огромные цели для объединенных экономик. Этот спрос на областные законы, регулирования и власть является критической движущей силой интеграции. Там, где спрос отсутствует, или областные экономики плохо развиты или малый размер областных рынков не может предоставить областным экономикам достаточно опыта, поэтому интеграция быстро сходит на нет. Отдельно спроса так же недостаточно, для того чтобы интеграция прошла успешно. Несколько условий для предложения также должны быть предоставлены. Они включают в себя готовность политических групп предоставить спрос для функциональной интеграции на каждом этапе процесса объединения, а так же присутствие бесспорного регионального лидера, который может стать отправной точкой в координировании правил регуляции и власти.

Нужно помнить, что процесс региональной интеграции может оказывать дискриминирующий эффект на отстающие экономики. Такие экономики могут ответить через пару лет. Во-первых, они могут попробовать сделать все возможное, чтобы присоединиться к данному объединению. Во-вторых, они могут создать собственную региональную группу.

И еще один вопрос, который уже долго обсуждается экономистами: будет ли создание региональных групп результатом разделения мировой экономики на отдельные регионы или же интеграция приведет к гармоничному периоду свободной торговли по всему миру? Ответы на этот вопрос неоднозначные. Например, Джагдиш Багвати считает, что региональная экономическая интеграция приведет к распространению бестарифных барьеров между регионами, как разрушающий прогресс в сторону недискриминирующего мира экономики, похожий на Общее соглашение о тарифах и торговле. Крупные страны могут использовать свою силу в областных группах, с целью заставить более маленькие страны следовать их правилам торговли. Анна Крюгер и ряд других экономистов разделяют эти пессимистичные настроения. Дискриминация может стать затяжной, так как законы региона могут предоставлять определенную защиту крупным фирмам.

Ответили этим пессимистическим взглядам Пол Кругман и Лоренс Саммэрс. Они предположили, что отрицательный эффект интеграции минимален, так как большинство областей свободной торговли «натуральные», т.е. они образовались под влиянием географических факторов; и так как страны с общей географической территорией обычно все равно торгуют друг с другом, то подобные объединения не должны удивлять.

Джеффри Франкел проанализировал противоположные подходы. Его выводы подчеркивают важность географических и других факторов, таких как общий язык и общие границы, влияющие на региональную торговлю. Однако он также обнаружил, что подобные объединения влияют на интеррегиональную торговую концентрацию. Таким образом, торговые блоки имеют тенденцию к торговле больше друг с другом, чем может быть, если бы их объединяла география и другие подобные факторы.

Примеры говорят о том, что либерализация торговли может быть полностью достигнута через двустороннее соглашение. Таким образом, региональные торговые соглашения служат скорее для создания блоков, чем уничтожению преград на пути создания глобальной свободной торговли. Причина состоит в том, что цена таких соглашений для стран, не состоящих в союзе, может вызвать динамическую последовательность соглашений, которая приведёт к периоду более свободной торговли.

Очень похожая динамика работает в сегодняшней мировой экономике. Принятие Закона о единой Европе в 1987 г. и быстрый прогресс к цели «Европа 1992» вызвал во всём мире опасения «Европа-крепость». Беспо-

койство возросло со стабильным ростом Европейского Союза и ратификации Маастрихтского договора Европейским валютным и политическим союзом. Американцы ответили на это созданием Канадско-американской зоны свободной торговли. И позднее подписанием Североамериканского соглашения о свободной торговле. Этот процесс интеграции в северном полушарии в свою очередь спровоцировал создание контр-союзов в развивающемся мире.

Многие из таких контр-союзов имели полезные функции преимущества в переговорах с другими союзами и т.о. оказывали катализирующий эффект на процесс либерализации общей торговли. Показательный пример – форум Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС). Президент Клинтон перевёл встречу АТЭС в Сиэтле в ноябре 1993 г. на новом уровне, добавив выдающуюся встречу лидеров. Фрэнкель отмечает: «... таким образом США показали европейцам, что, если они продолжат позволять французским фермерам удерживать Уругвайский раунд, остальные страны могут предпринять другие инициативы без Европы... По сообщениям немецкие разработчики политического курса подтверждалось, что это перспектива исключения была частью мотивов Европы для заключения Уругвайского раунд в декабре 1993».

Региональные группы также могут помочь в акселерации процесса либерализации, если среди них существует давление конкуренции. Например, чтобы противостоять влиянию районирования, возглавляемого Америкой, Европейский союз объявил – за несколько месяцев до саммита стран Южной и Северной Америки в Майами в декабре 1994 г. – о своей готовности установить зону свободной торговли с Общим рынком стран Южной Америки (MERCOSUR). Объединённое соглашение между МЕРКОСУР и ЕС подразумевало подготовку к соглашению по свободной торговле, которое было подписано годом позже.

Веским доказательством прогрессивной природы современного районирования является и новый порыв отношений между ЕС и США. В начале 1990-х США жаловались на возрастающую частоту европейских покровительственных установок, особенно в области сельского хозяйства, аудио-визуального сектора и окружающей среды. Европейские трудовые стандарты и субсидии промышленности также были источником недовольства. И наоборот, европейцы оскорбились американской «агрессивной односторонностью» в коммерческой дипломатии. Споры не ограничивались только проблемами торговли, но включали в себя тупиковые переговоры по поводу подходящей кандидатуры, которая бы возглавила новую Всемирную Торговую Организацию (ВТО), споры по вопросу того, как помочь Мексике, склоки по поводу назначения нового генерального секретаря НАТО, протесты европейцев против возглавляемых США попыток расширить НАТО на Востоке, что как опасались многие западно-европей-

ские правительства могло спровоцировать Россию. В 1995 г. Роберт Блэквилл, бывший глава администрации Буша, отметил, что «... отношения [между США и Европой] десятилетиями не были такими плохими». Но как только страшные прогнозы противников районирования казалось бы подтвердились, политики и бизнес-лидеры по обе стороны Атлантики начали искать пути улучшения межрегиональных отношений. Жак Сантер, председатель Европейской Комиссии, призывал к подписанию подлинного трансатлантического договора, включающего единый трансатлантический рынок. Государственный секретарь США ответил обещанием того, что идею Трансатлантической зоны свободной торговли (TAFTA) серьёзно изучат. Но беспокойство о том, что крупная дискриминационная торговая зона на Западе спровоцирует серьезные ответные действия, в частности со стороны торговых партнёров в Азии, убедило США и ЕС обратить своё внимание на предложения о трансатлантической «экономической зоне», которая в отличие от ТАФТА фокусировалась бы на нетарифных барьерах для торговли и инвестиций. В декабре 1995 г. США и ЕС подписали претенциозное соглашение о торговом и политическом сотрудничестве. Договор обязал двух союзников согласовывать установление тарифов и торговых барьеров на всю информационно-технологическую продукцию, включая компьютеры, полупроводники и компьютерные программы; ускорить либерализацию в услугах телекоммуникаций и развлечений; сформулировать политику признания стандартов, сертификатов и методик проверки обеих сторон. В дополнение к сотрудничеству по торговым вопросам, подписавшиеся согласились координировать свои вспомогательные политики, в частности в Центральной и Восточной Европе; обмениваться информацией касающейся наркоторговли и терроризма; укрепить трансатлантические связи путём образовательных обменов, совместных программ для работников на государственной гражданской службе, зарождающегося трансатлантического бизнес-диалога (TBD), группы представителей более 50 лучших американских и европейских международных компаний, включая Форд, Крайслер, Ксерокс, Нокia и АББ. TBD создавался для вовлечения частного сектора в уничтожение трансатлантических бизнес барьеров.

Показательно, что в этом подходе избегается упоминание о проекте ТАФТА. Это может свидетельствовать о решимости Америки и Европы следовать стратегиям совместимым с принципами ВТО, и следовательно минимизировать риск конфронтаций с другими регионами.



ГЛАВА 3

КЛАССИФИКАЦИЯ КОНЦЕПЦИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ ГУМАНИТАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Глобальные изменения экологических детерминант жизнедеятельности человека требуют соответствующего осмысления целевых установок общественного развития, когда главной целью в обществе должно стать не только удовлетворение непрерывно растущих материальных и духовных потребностей, как это и было всегда до сих пор, но и всестороннее обеспечение экологической безопасности жизнедеятельности человека на различных уровнях взаимодействия экономических субъектов. Переосмысление роли экологических координат развития экономической системы вызывает изменение доступных пределов экологической безопасности, обогащение ее содержания, раскрытие ее элементов.

Укрепление региональной безопасности в России определяется необходимостью реализации стратегии устойчивого социального развития, выражаемой в устранении социальных и региональных диспропорций, минимизации этнической и этнонациональной напряженности, предотвращении экстремальных, чрезвычайных ситуаций. Современное российское общество нуждается не в парадигме глобального «привыкания к рискам развития», а в концепции адекватного реагирования и опережения, позволяющей осуществлять системные перемены в регионах в рамках стабильности и безопасности.

Постиндустриальные сдвиги глобальной направленности изменяют характер технологий и источники устойчивого экономического роста в сторону их гуманизации. Однако гуманизация экономического роста невозможна без ее экологизации и ориентации на рациональную коэволюцию природы и общества, определяющих становление позитивного варианта ноосферы как необходимой основы реализации экологической безопасности, прежде всего на наноэкономическом и других взаимосвязанных уровнях иерархии [12].

Однако осознание необходимости включения экологической компоненты в качестве необходимого элемента экономического развития в ка-

честве многоцелевой и многофункциональной системы, проникающей в различные сферы и действующих на различных уровнях общественного развития признавалась не сразу в исследованиях по безопасности в отечественной и в зарубежной экономической литературе. В этой связи представляется целесообразным уточнить границы использования, характер экологической безопасности в рамках ее гуманизации (*human security*).

Концепция *human security* не имеет собственной отдельной методологической базы, а представляет собой эклектичную основу разнообразных направлений в исследовании безопасности на различных уровнях макро-, мезо- и микроуровне. В этой связи представляется целесообразным рассмотреть различные концептуальные подходы *human security* с целью определения границ, характера угроз и форм безопасности на наноэкономическом уровне, применимых для исследования экологической безопасности.

Изменение вектора в исследованиях по безопасности «*security studies*» в сторону их гуманизации и рассмотрении в центре личной безопасности человека произошло постепенно через несколько периодов. На начальном этапе (1918-1955 гг.) исследования безопасности личности получили признание в качестве составной части изучения международных отношений. Перспективы достижения безопасности личности в основном связывались с международным правом, межправительственными организациями и разоружением, в рамках которых первостепенную роль играли такие вопросы, как баланс военных сил, соотношение между ядерными и обычными вооружениями, концепция «сдерживания» и пр.

Этатистское понимание безопасности личности определяется через государственный уровень в рамках категории государственного суверенитета: «безопасность личности может быть гарантирована только при обеспечении государственного суверенитета» [70] и категории «стратегического насилия», с помощью которого все атрибуты государственного суверенитета (границы, территориальная целостность и пр.) не только охраняются, но и формируются. Таким образом, для первого этапа исследований проблем безопасности характерно: во-первых, уровень личной безопасности был «встроен» в государственный уровень; во-вторых, спектр личного уровня безопасности ограничивался правовыми проблемами обеспечения его суверенитета; в-третьих, в вопросах личной безопасности доминировал государственный и национальный интерес.

На втором этапе (1955-1994 гг.), который можно назвать «золотым веком» для «*security studies*» доминирующим мотивом обеспечения личной безопасности стала военная безопасность личности в условиях «холодной войны» и снижение военных угроз ядерного противостояния. Одним из первых вопрос о включении экологической безопасности в систему национальной безопасности поставил в 1977 г. президент института *Worldwatch* Л. Браун (США). В традиционный круг рассмотрения силовых угроз национальной безопасности Л. Браун предложил ввести невоенные

экологические угрозы, имеющие непосредственное отношение к национальным интересам США [13]. Задача обеспечения экологической безопасности нашла свое отражение в общей стратегии национальной безопасности США. Поэтому, посотенно в научных кругах стало формироваться представление о том, что «вопросы войны и мира слишком важны, чтобы отдавать их на откуп только военным исследованиям» [60].

Таким образом, для второго этапа исследований личной безопасности характерно: во-первых рассмотрение личной безопасности через призму государственных интересов; во-вторых, усложнение структуры национальной безопасности и рассмотрение не только силовых (военных угроз), но и угроз несилового характера (экологических угроз).

Наконец, третий период с 1994 г. и по наши дни – это время формирования и экспансии так называемых «критических исследований» (*security studies*) в области национальной безопасности, построенных на изменении понимания в целом угроз человеческому развитию в период после холодной войны, признании несилового характера угроз на национальном и межнациональном (международном уровне) [68].

Личная безопасность стала рассматриваться не только применительно к правам человека, но и применительно к экологии и безопасности жизнедеятельности человека и отдельным сегментам социума [61], что привело к формированию представлений о «мягкой безопасности» или гуманитарной безопасности (*human security*). Новая парадигма безопасности базируется на помещении человека (или коллективов людей) в центре системы международной безопасности, которая в результате принимает социетальный характер. К такому пониманию очень близка «гражданская безопасность» (*civic* или *civilian security*) и «всеобъемлющая безопасность» (*comprehensive* или *overall security*) [63].

Концепция гуманитарной безопасности (*human security*) впервые была предложена в Докладе о гуманитарном развитии, опубликованном в 1994 г. Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) и впоследствии была принята международными институтами по вопросам человеческого развития¹. В документах ПРООН проблема гуманитарной безопасности сосредоточилась «на свободе от страха и свободы от бедности», поэтому человеческую безопасность раскрывают через безопасность от хронических угроз, таких как голод, болезни, политические репрессии, защита повседневной жизни от внезапных и вредных разрушений, охраны здоровья, окружающей среды.

¹ Слишком долго безопасность связывали с угрозами государственным границам. Слишком долго нации вооружались ради обеспечения своей безопасности. Сегодня для большинства людей чувство отсутствия безопасности в большей степени связано с проблемами своей повседневной жизни, чем со страхом перед наступлением всемирного катаклизма. Сегодня по всему миру складываются такие представления о гуманитарной безопасности, которые связаны с безопасностью в плане обеспечения работы, дохода, охраны здоровья, с безопасностью окружающей среды, отсутствием преступности. Доклад ПРООН.

Сама терминология показывает, что в таком варианте концепт «человеческой безопасности» претендует на статус высшей формы обеспечения безопасности, по отношению к которому все остальные являются подчинёнными. Однако существует несколько подходов, что конкретно понимается под гуманитарной (личной, человеческой) безопасностью.

Согласно *первому подходу*, гуманитарная безопасность эквивалентна удовлетворению основных потребностей людей (в продовольствии, здравоохранении, экологии, благоприятной культурной среде, работе, достойных доходах), обеспечивающих их выживание. Такой взгляд, в частности, содержится в документах Программы развития ООН. В том же ряду понимается и «политическая безопасность» (в том смысле, что укрепление институтов демократии рассматривается как важный компонент обеспечения безопасности). Гуманитарная безопасность включает: 1) личную безопасность; 2) экологическую безопасность; 3) экономическую безопасность; 4) политическую безопасность; 5) безопасность здоровья; 6) продовольственную безопасность.

В тоже время, для подхода ПРООН характерен правовой уклон в механизмах реализации человеческой безопасности через государственные механизмы гарантии свобод и прав граждан. Включение традиционного понятия государственной безопасности в законодательство в области прав человека зачастую оправдывает право на государственное вмешательство. Зайденштикер считает, что гуманитарная безопасность могла бы способствовать «урегулированию конфликтов между различными правами человека, связанных с необходимостью жертвовать одними правами в целях защиты других прав» [73].

В рамках правового государственного подхода следует отметить специфику реализации человеческой безопасности: во-первых, человеческая безопасность рассматривается как подцель развития национальной государственной безопасности; во-вторых, механизмы человеческой безопасности жестко централизованы и обуславливаются реализацией государственных механизмов; в-третьих, расширение диапазона человеческих прав, безусловно, расширяет и возможности для предотвращения угроз жизнедеятельности человека, но еще не выступает гарантией их реализации в полном объеме.

Второй подход гуманитарной безопасности тоже ставит в центр внимания социальные параметры человеческой безопасности и несиловой характер угроз устойчивого развития национальной экономики. Согласно этому взгляду, гуманитарная безопасность может быть обеспечена только на основе стратегии долгосрочного развития, в рамках модели «всеобщего благосостояния» (social welfare). Сюда же нужно добавить и так называемые «лингвистические» аспекты безопасности, связанные с трудностями социальной интеграции языковых меньшинств на региональном уровне.

Гуманитарная безопасность при данном подходе характеризует такое условие существования, при котором удовлетворяются основные материальные потребности человека и может быть обеспечено человеческое достоинство, включая осмысленное участие в жизни общества. «Такая гуманитарная безопасность неделима и ее нельзя добиваться усилиями какой-то одной группы или в интересах какой-то одной группы за счет другой группы» [74].

Суть гуманитарной безопасности состоит в изменении объекта концепции безопасности с государства на человека, что меняет направленность «мышления и политики в вопросах безопасности и переносит акцент на индивида в качестве референтного объекта всей системы безопасности» [67]. С целью решения глобальных проблем человечества ООН приняла программу под названием «Цели развития тысячелетия» (ЦРТ). Данные цели ООН представляют собой программу по борьбе с бедностью и общему повышению уровня жизни. Программа была принята в 2000 г.¹.

Цели развития тысячелетия должны быть достигнуты к 2015 году и включают в себя следующее: 1) ликвидация нищеты и голода; 2) обеспечение всеобщего начального образования; 3) поощрение равенства мужчин и женщин и расширение прав и возможностей женщин; 4) сокращение детской смертности; 5) улучшение охраны материнства; 6) борьба с ВИЧ / СПИДом, малярией и другими заболеваниями; 7) обеспечение устойчивого развития окружающей среды; 8) формирование глобального партнерства в целях развития.

Общими моментами целей развития тысячелетия и человеческой безопасности является нацеленность на человека, и в том и другом случае осуществляется переход от целей экономического развития к целям гуманитарного развития. Более того, в рамках и ЦРТ и концепции гуманитарной безопасности человек рассматривается не как средство достижения экономических целей развития, а как многомерный объект этих целей.

В тоже время, следует отметить и различия в подходах ЦРТ и гуманитарной безопасности, связанные с тем, что ЦРТ отражают общий императив устойчивого движения и для развитых и для развивающихся стран, а в концепции гуманитарной безопасности речь идет о конкретных угрозах жизнедеятельности человека в рамках конкретной территории хозяйствования. Кроме того, инструменты гуманитарной безопасности предполагают профилактические меры, с целью восстановления системы жизнедеятельности человека к норме, что предполагает «гибкое» использование адаптационных механизмов человека, в ЦРТ адаптация человека рассматривается, прежде всего, как экономического субъекта, реагирующего на изменения внешней среды хозяйствования. И, естественно, ЦРТ имеют

¹ 147 главами государств и представителями 189 стран, включая Российскую Федерацию, на Саммите Тысячелетия.

долговременный характер, в отличие от концепции гуманитарной безопасности меньший временной горизонт.

Третий подход к гуманитарной безопасности фокусируется на так называемых «новых» («нетрадиционных») силовых источниках опасности: экологический терроризм¹, массовые эпидемии², наркомания, торговля людьми, массовое нахождение оружия в частном пользовании³. Отдельно ведутся дискуссии особенно после 9.11 в США, каким образом угрозы эко-терроризма используются для ущемления гражданских свобод и прав, ограничения демократии и превращения современного государства в «полицейское государство» [66, 72].

Экологический терроризм вбирает в себя две основные формы терроризма: он является одновременно посягательством на жизнь и здоровье граждан и посягательством на объекты государственного, регионального и муниципального хозяйства. Очевидно, что вероятность достижения террористами своих целей – дестабилизации обстановки в стране, регионе, уничтожения сотен и тысяч людей, загрязнения окружающей среды – очень высока из-за возможного ущерба и скорости распространения вредных последствий эко-терроризма⁴. Хотя статистические данные, полученные при анализе аварий в химической промышленности США, согласно которым на внешние причины инициирования (возникновения) аварий, среди которых диверсии и терроризм, приходится около 2 %, тем не менее, они создают значительные потенциальные угрозы экологической безопасности [29].

¹ В июне 2000 г. доведенные до отчаяния рабочие, ликвидируемого текстильного предприятия на севере Франции, вылили в местную речушку 790 галлонов серной кислоты – и тут же их требования были выполнены почти в полном объеме. Хотя Франция и отличается необыкновенной терпимостью к забастовщикам, однако, это событие потрясло многих, усилив растущие опасения того, что рабочее движение вернется на путь насильственной борьбы за свои права, но только не через военные столкновения, а через экологию [58].

² В 2001 г. террористы на территории США и некоторых других государств распространили споры сибирской язвы (антракса) в конвертах обычных почтовых отправлений. В 2003 г. спецслужбы Великобритании объявили, что ими арестованы 13 террористов, пытавшихся наладить производство высокотоксичного отравляющего вещества ризин. В ноябре 1995 г. чеченские террористы разместили контейнер с радиоактивным цезием-137 в Измайловском парке г. Москвы [71].

³ В США в 90-х гг. нашли широкое распространение террористические действия против врачей, совершающих аборты. В 1995 г., например, перед судом штата Массачусетс предстал некий Сэлви, обвиненный в убийстве на этой почве двух регистраторов клиники, производящей аборты.

⁴ В 1975 году Нью-Йорк переживал часы и минуты атомного шантажа, когда городское руководство получило предупреждение от неизвестных лиц о возможном подрыве самодельной атомной бомбы, спрятанной в тайнике на острове Манхеттен. Шантажисты добивались выкупа в 30 миллионов долларов. В США с тех пор около сотни раз выдвигались угрозы применения ядерного оружия. в начале 2000 г. безработный японец Тауфуми Особа пытался взорвать ядерный завод в научном центре Токаймура вблизи Токио [47].

К экологическому терроризму относятся не только внешние силовые угрозы загрязнения окружающей среды, но и радикально-силовые действия зеленых¹. Причины радикализации «зеленых» следует искать, по-видимому, в углублении глобального экологического кризиса, в неэффективности региональных и местных мер выхода из него, в отказе властных структур сотрудничать с «зеленым» движением и формированием анти-гринписовских законодательных актов².

Таким образом, в рамках третьего подхода упор делается на качество государственных и негосударственных институтов (законодательства, институтов охраны окружающей среды), призванных обеспечить личную безопасность человека, в том числе и в сфере экологической безопасности на основе силовых (принудительных) методов ее обеспечения.

Четвёртый подход гуманитарной безопасности видит конкретное осуществление «человеческой безопасности» на глобальном уровне от силовых угроз в виде так называемых «гуманитарных интервенций», которые могут избавить большие массы гражданского населения от региональных этнических и межконфессиональных конфликтов, имеющих глобальные последствия [56, 71]. В условиях возросшей межэтнической вооруженной и экологической угрозы, гуманитарное вмешательство воспринимается чуть ли не как единственная возможность решения этой проблемы [59]. Хотя доктрина «право-долга гуманитарного вмешательства» является пока еще достаточно дискуссионной, и правовые основания для подобного вмешательства пока еще не определены, но они отражены в национальной безопасности США, Канады, Японии [64].

Военные конфликты приводят не только к человеческим жертвам и гуманитарным катастрофам, но и к загрязнению окружающей среды (Ирак [64], Косово [20, 50], Чечня [23]). Так, за годы войны в Чечне появилось большое количество (более 15 тысяч) кустарных миннефтезаводов и нефтеперегонных установок. Построенные без учета технических норм, они и эксплуатировались без какого-либо надзора. Она грязно, с точки зрения экологии, перерабатывалась легкие фракции – бензин, керосин забирались, а тяжелые – просто сливались на грунт. Это привело к формированию мощных очагов загрязнения нефтепродуктами подземных вод, зоны аэрации и почвы. Уже к 1995 году более 30 % территории Чечни характеризовались как зона экологического бедствия. Еще около 40 %

¹ В сентябре 2000 г. группа сторонников агрессивно действующего «Фронт освобождения зверей» взяла на себя ответственность за инцидент на одной из звероводческих ферм, когда на волю было выпущено 14 тыс. норок, хотя выпуск на волю такого количества пушных зверей наносит значительный ущерб птицам и окружающей среде.

² В США, Канаде, Финляндии приняты законы о противодействии «экологическому терроризму», в соответствии с которым подлежат защите от умышленного уничтожения поля трансгенных сельскохозяйственных культур [75].

территории республики имели статус зоны с особо неблагоприятной экологической обстановкой [23].

Таким образом, гуманитарная безопасность в рамках *четвертого* подхода достигается за счет военного вмешательства во внутренние дела государства, но экологическая составляющая гуманитарной безопасности служит скорее морально «оправданной целью», скрывая экономические и политические цели группы государств, чьи ресурсы призваны сыграть решающую роль в обеспечении эффективности таких интервенций [51].

В рамках *пятого* подхода гуманитарной безопасности исследуются и проблемы экологической безопасности в глобальном масштабе из-за возрастающей антропогенной нагрузки (потепление климата, снижение биоразнообразия природных ресурсов, трансграничное загрязнение ландшафтов, воды, воздуха т.д.). Глобальная экологическая безопасность имеет характер косвенной угрозы устойчивого развития государств, принимающей черты прямой как для развитых, так и развивающихся стран одновременно [22]. Так, при глобальном повышении температуры из-за выбросов CO₂ меняется местный режим распределения осадков, смещаются экологические зоны, растет количество экстремальных метеорологических явлений (наводнений, засух, тайфунов и т.д.) [32].

Лидерами по выбросам CO₂ являются США, РФ и Китай [22]. Однако даже если бы прекратились все выбросы углекислого газа, то его запасы стали бы снижаться очень медленно, поскольку однажды выброшенный CO₂ остается в атмосфере долгое время и климатические системы реагируют медленно. Эта инерция, встроенная в экосистему означает, что существует длительный временной лаг между сегодняшним уменьшением содержания углерода и завтрашними климатическими результатами.

Разница в антропогенной нагрузке между развитыми и развивающимися странами, определяется не только количественными параметрами вредных выбросов, но и качественными характеристиками доступа к элементарным источникам жизнедеятельности людей (доступ к источникам чистой воды, используемым механизмам ее очистки и т.д.). Так, введение трехкратной очистки воды позволило снизить смертность населения на 50 % в первой трети XX века в США, а аналогичная технология в Великобритании, к началу прошлого века обеспечила прирост продолжительности жизни в данной стране на 15 лет [21]. Динамика некоторых показателей экологической безопасности в глобальном и страновом аспекте отражены в табл. 3.1 [46].

Как видно из табл. 3.1 для развитых стран одной из основных проблем является загрязнение воздуха, а для развивающихся стран проблемы доступа к экологически чистой воде, масштабные потери лесных ресурсов, отсутствие элементарных гигиенических условий жизнедеятельности. Кроме того, в статистике не учитывается, качественное состояние коммунальных национальных хозяйств, к примеру, в таком крупнейшем городе мира как Дели лишь только на 15 % работает канализационное хозяйство.

Таблица 3.1

**Динамика некоторых показателей экологической
безопасности в 1990-2004 гг.**

Страны	Обеспечен (среднегодовой динамики 1990-2005)	Доступ к источникам чистой воды (населения)			Диоксид углерода (метрических тонн на душу насел.)			Доступ к соврем. канализационным системам (% город. населения)		
		1990	2003	2004	1990	2003	2004	1990	2003	2004
Мир в целом	10	75	82	83	4,0	3,9	4,0	76	79	80
Страны с низким доходом ¹	15	74	75	75	0,8	0,8	0,8	40	61	61
Страны со средним доходом	6	77	83	85	3,5	3,3	3,4	79	81	82
Страны с доходом ниже среднего	8	75	81	83	2,4	2,6	2,7	75	78	79
Страны с доходом выше среднего	4	88	93	93	8,1	6,2	6,1	91	91	91
Страны с низким и средним доходом	9	71	79	80	2,4	2,2	2,2	71	74	74
Страны с высоким доходом	-0,1	99	99	99	11,8	12,8	13,0	99	99	99
ЕС	-0,8	99	99	99	8,3	8,3	8,3	99	99	99
РФ	4	94	96	96	13,3	9,8	9,7	93	92	93
США	-0,1	100	100	100	19,3	20,2	21,1	100	100	100

Более того, за средними цифрами экологической обеспеченности скрывается молчаливое и оскорбительное неравенство из 6,3 млрд. планеты у большинства жителей развивающихся стран – 4 млрд. отсутствует элементарная канализация, а 1,1 млрд. чел. не имеет доступа к экологически чистой воде и «причем причина не в том, что нет воды, а в институциональных и стратегических решениях» [21].

В рамках *пятого подхода* исследования гуманитарной безопасности потребность в экологической безопасности является основой для гуманизации экономического роста как в рамках мировых, так и национального масштаба на основе «экологического федерализма» [62]. Регионам делегируется часть полномочий государства по обеспечению экологической безопасности, экологической оценке ущерба и формированию природоохранных мероприятий, тем самым снижается зарегулированность федерального уровня управления экологической безопасностью, а регионы становятся полноправными субъектами экологических отношений, в центре которых находится личная безопасность человека [69].

В рамках *шестого подхода* исследуются проблемы гуманитарной безопасности, с точки зрения субъекта и объекта ее обеспечения – предприятия, групп и отдельных индивидов. Особую проблематику данного направления образуют вопросы эргономики, как научно организованного труда, направленного на создание средств оптимизации труда, совершен-

¹ Страны с низким доходом ВНД – ниже 825дол. на душу насел., страны со средним доходом ВНД – выше 825 дол. но ниже 10066 дол. на душу насел. Порогом разделяющим страны с доходом ниже среднего и страны с доходом выше среднего – ВНД 3255дол., а для стран с высоким уровнем дохода – выше 10066 дол.

ствование методов выполнения человеком какой-либо работы с учетом его безопасности, комфортности и производительности¹.

Механизмы реализации экологической безопасности для российских предприятий, прежде всего, связаны с целевыми ориентирами выпуска продукции и минимизации издержек «налогового террора» [30], а не с обеспечением безопасности человека во внутренней среде организации как элемента среды его жизнедеятельности. Российские предприятия как «мины» замедленного действия, чье оборудование без технологического обновления изношено на 50 % и функционирует, исходя из стандартов экологической безопасности тридцатилетней давности, что ведет к повышению рискогенности во внешней и внутренней среде хозяйствования предприятий. Так, потери рабочего времени от несчастных случаев на производстве составили в 2007 г. 2 млн. человеко-дней [57].

Для отечественных предприятий экологическая составляющая гуманитарной безопасности в большей степени волнует во внешней, а не во внутренней среде, что связано с неотрегулированностью взимания «экологических» платежей², противоречивостью ответственности за экологическое правонарушение во внутренней, а не только во внешней среде хозяйствования³.

¹ Термин эргономика был принят в Великобритании в 1949 г, когда группа английских учёных положила начало организации Эргономического исследовательского общества. В СССР в 20-е годы предлагалось название эргология, в США раньше имелось собственное наименование – исследование человеческих факторов, а в ФРГ – антропотехника, но в настоящее время наибольшее распространение получил английский термин. См. [28].

² Экологический налог, который предусматривался п. 15 ст. 13 НК РФ (в ред. ФЗ от 29.07.2004 № 95-ФЗ), так и не был принят. ФЗ, который должен был определить форму платы за негативное воздействие на окружающую среду, в нарушение п. 1 ст. 16 Федерального закона от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей природной среды» также не увидел свет. Неопределенность с экологическими платежами связано с определением Конституционного суда РФ 284-О, в котором экологические платежи были признаны не налогом, а фискальным сбором. По сути, речь идет о введении нового понятия – фискальный сбор, определение которого не содержится в законодательстве о налогах и сборах. В связи с этим на практике возникает множество вопросов по поводу начисления штрафных санкций по экологическим платежам, а также начисления суммы пени. Если экологические платежи не являются налоговыми платежами, то организации, использующие метод определения объекта налогообложения «доход-расход» не могут уменьшать свои доходы на сумму экологических платежей. См. [55].

³ Так, ВК РФ определяет водный объект как сосредоточение вод на поверхности суши в формах ее рельефа либо в недрах, имеющее границы, объем и черты водного режима. Соответственно загрязнение реки в результате неправомерного использования будет считаться экологическим правонарушением, в то время как загрязнение питьевой воды в системе водоснабжения, произошедшее в результате неправильной эксплуатации такой системы, и связанное с этим причинение вреда здоровью граждан не обладают признаками экологического правонарушения, и при компенсации вреда нормы экологического права не применяются. Такая же ситуация и для атмосферного воздуха. ФЗ «Об охране атмосферного воздуха» определяет атмосферный воздух как смесь газов атмосферы, находящейся за пределами помещений. Воздух внутри жилых или производственных помещений не относится к природному объекту, а компенсация вреда, причиненного здоровью людей его загрязнением, будет компенсироваться в соответствии с нормами трудового и санитарного законодательства. См. [26].

Рассмотрение гуманитарной безопасности (human security) в широком и узком смысле слова, позволило классифицировать различные подходы, исходя из таких параметров как «субъект безопасности», «характер угроз», «формы безопасности», «механизмы безопасности», отражены на рис. 3.1¹.

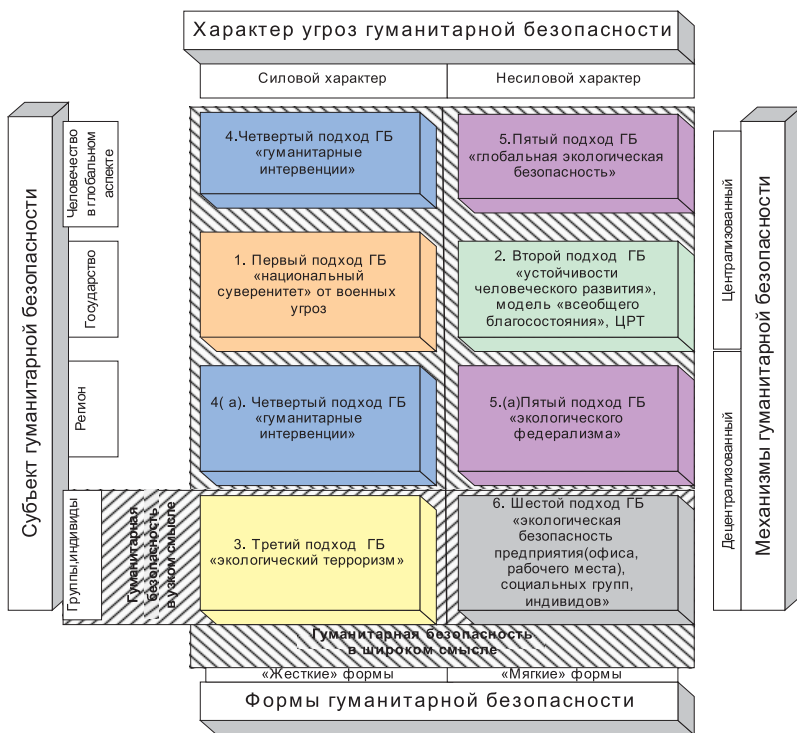


Рис. 3.1. Классификация подходов исследования гуманитарной безопасности (human security)

Как видно из рис. 3.1, гуманитарная безопасность в широком смысле слова связана с тем, что объектом безопасности выступает человек, в качестве необходимого элемента экономического развития через многоцелевую и многофункциональную систему субъектов безопасности, проникающий в различные сферы и действующий на различных уровнях: глобальном, национальном, региональном и локальном (групповом и индивидуальном), с учетом силовых и несиловых угроз.

¹ Составлено автором.

В рамках гуманитарной безопасности в широком смысле слова через «жесткие формы» ее реализации, предназначенные для снятия силовых угроз уровень личной безопасности был «встроен» в государственный уровень, а в вопросах личной безопасности доминировал государственно-национальный интерес (*первый подход «национальный суверенитет»*). В рамках гуманитарной безопасности в широком смысле слова через «мягкие формы» безопасности, предназначенные для снятия несиловых угроз, личная безопасность выступает как источник стратегии долгосрочного развития, но обеспечивается через доминирование централизованных государственных механизмов (*второй подход «устойчивого развития», модель «всеобщего благосостояния», ЦРТ*).

Гуманитарная безопасность в узком смысле слова связана с тем, что объектом безопасности и субъектом безопасности выступает человек на локальном уровне (групповом и индивидуальном) с учетом силовых и несиловых угроз. Поэтому, в рамках *третьего подхода и противодействия эко-терроризму*, гуманитарная безопасность определяется в узком смысле слова через «жесткие формы» безопасности, предназначенные для снятия силовых угроз для личной безопасности от эко-терроризма и других нетрадиционных угроз (биологический, химический, ядерный терроризм, пиратство, торговля людьми и т.д.).

В рамках *четвертого подхода «гуманитарных интервенций»* сама гуманитарная безопасность определяется в широком смысле слова через «жесткие», централизованные формы безопасности, предназначенные для снятия силовых угроз на региональном и глобальном уровне (распространение оружия массового поражения, миротворческое вмешательство), связанные с «гуманитарными интервенциями» и вмешательством при разрешении межрегиональных вооруженных конфликтов на почве этнической, религиозной безопасности.

Исходя из *пятого подхода «глобальной экологической безопасности»*, гуманитарная безопасность определяется в широком смысле слова через «мягкие», но централизованные формы международного сотрудничества в области безопасности, предназначенные для снятия несиловых угроз на глобальном уровне, связанные с «глобальной экологической безопасностью» (потепление климата, космические угрозы, угрозы нищеты, снижение биоразнообразия природных ресурсов, трансграничное загрязнение ландшафтов, воды, воздуха т.д.).

С *позиции пятого подхода* гуманитарная безопасность рассматривается и через призму «*экологического федерализма*» и определяется в широком смысле слова через «мягкие», но децентрализованные формы внутреннего регионального и межрегионального сотрудничества для снятия несиловых угроз экологической безопасности на субнациональном уровне.

В рамках *шестого подхода*, гуманитарная безопасность определяется в узком смысле слова через «мягкие», децентрализованные формы безо-

пасности предназначенные для снятия несиловых угроз в личной безопасности, связанные с оптимизацией его труда с учетом его безопасности, комфортности и производительности во внутренней среде предприятия (экологическая, психологическая, информационная безопасность предприятия – офиса, рабочего места, групп, индивида, офиса, рабочего места).

Безусловно, как и всякая классификация, предложенная систематизация подходов «security studies» носит условный характер, поскольку многообразие исследований гуманитарной безопасности гораздо шире. Тем не менее, предложенная классификация отражает доминирующие параметры в рамках каждого подхода («субъект безопасности», «характер угроз», «формы безопасности», «механизмы безопасности»), что позволяет систематизировать порой противоречащие друг другу подходы, определить для них свои «ниши» и тем самым раскрыть более полно понятие гуманитарной безопасности в широком и узком смысле слова.

Следует отметить, что изменился акцент пониманию угроз в рамках концепции гуманитарной безопасности, теперь они связываются не столько с характером их внезапности, сколько с характером их распространенности (так характер внезапности в большей степени соответствует силовым (военным) угрозам, в то время как характер глубины распространенности и характер таких угроз соответствует несиловым угрозам (так, нестабильность здоровья нации относится к распространяющейся угрозе).

Кроме того, в центре внимания стали не только прямые угрозы, но и косвенные угрозы (например, снижение инвестиций в человеческий капитал, а именно в здравоохранение и образование). В тоже время, следует учесть и тот факт, что по мере изменения характера и расширения угроз дентрализируются механизмы и расширяются инструменты противостояния новым угрозам («гуманитарные интервенции», международное сотрудничество по обеспечению глобальной экологической безопасности, ЦРТ, и др.).

Все это изменяет роль, функции и механизмы обеспечения экологической безопасности на региональном уровне. Региональный фактор в современных условиях приобретает все большую актуальность, вес и влияние. Прослеживается четко выраженная тенденция к превращению регионализма в общемировую тенденцию, в контексте которой регионы начинают играть все более возрастающую роль в жизни различных стран и народов, а также в общемировых процессах в целом.

Особым аспектом научного анализа является необходимость ориентации государственной стратегии регионального развития на приоритет общенациональных интересов с учетом разнообразия и специфики российских регионов и перехода от «бюджетного федерализма» через «конкурентный федерализм» к «экологическому федерализму».

При традиционном регионализме проблемы региона и экологической безопасности рассматриваются отдельно друг от друга, как автономные,

если не противопоставляемые друг другу феномены [65]. Взаимозависимость регионов через посредничество макроуровня государства и наднационального уровня (союзы, соглашения и т.д.). При «новом регионализме» экологической направленности отмечается новая стадия развития регионов, связанная с приобретением регионами большей самостоятельности, появлением потенциальных возможностей превращения этих социальных общностей в реальный субъект власти на «своей» территории резко повышают ответственность местной администрации, органов самоуправления и общественности за обеспечение региональной безопасности и экологической устойчивости развития региона.

Принцип «экологического федерализма» не вытесняет, а дополняет принцип деления территорий по административному признаку. Принцип «экологического федерализма» предполагает трехуровневую систему управления экологическими процессами: федеральную (государство), региональную (субнациональные субъекты-регионы), муниципальную (группы, индивид). Кроме того, данный принцип изменяет целевые установки местного уровня, на котором управление экологическими процессами становится приоритетным направлением в развитии социально-экономической системы региона, а так же данный принцип опирается на интеграционность финансирования работ по обеспечению экологической устойчивости экосистем. Реализация принципа «экологического федерализма» могла бы способствовать разрешению противоречий государства и территорий в вопросах природопользования и обеспечения экологической устойчивости регионов.

Основные предпосылки развития экологического федерализма связаны с действием следующих факторов:

- происходит перемещение (displacement) социально-экономических процессов с государственного уровня на суб- и надгосударственный в связи с транграничностью распространения экологических угроз;
- создаются новые источники влияния в сферах, которые традиционно находились под эксклюзивным контролем государственного аппарата (экономическая и экологическая безопасность);
- имеет место «диффузия» механизмов обеспечения экологической безопасности внутри национального пространства и, таким образом, сокращаются возможности государства при решении вопросов, связанных с безопасностью;
- появляются новые, нетрадиционные факторы экологической безопасности (НПО, гражданские инициативы и т.д.);
- изменяется внешняя среда принятия решений в области экологической безопасности, которая вынуждена соприкасаться с информационными «волнами», пресс-конференциями, акциями протеста

та, митингами и демонстрациями и другими формами защиты экологических интересов граждан и их групп.

Таким образом, субнациональные регионы оказываются звеньями, встроенными как в глобальные процессы, так и внутренние процессы, определяющие состояние и параметры как внутренней, так и транснациональной экологической безопасности. Регионы могут быть как мощными резервами в деле отражения глобальных вызовов, так и существенными препятствиями для реализации глобальных планов государства. Делегированность управления механизмами экологической безопасности не только не растворяет роль регионов, но и концентрирует и усиливает его роль при реализации принципа «экологического федерализма».

В качестве недостатков реализации принципа «экологического федерализма» можно отметить «скрытую фрагментацию» российского экономического пространства. Действительно, федеральный центр, который традиционно оставлял за собой роль единственного «конструктора» и «дизайнера» пространства безопасности, вынужден адаптироваться под воздействием изменившейся внешней среды, в том числе приспосабливаться к большей, чем ранее, роли локальных структур власти в формировании повестки дня в области экологической безопасности.

Различия теоретических подходов и взглядов на экологическую регионализацию отражены в табл. 3.2¹.

Таблица 3.2

Различия теоретических подходов традиционных и новых на экологическую регионализацию

Характеристики	Новый регионализм	Традиционный регионализм
Сущность регионализации	Принципиально новая стадия развития регионов «экологический регионализм»	«Старый регионализм», взаимозависимость регионов через посредничество макроуровня государства и наднационального уровня (союзы, соглашения и т.д.)
Формы регионализации	«Мягкие» формы экологической регионализации	«Жесткие» формы протекционизма экологической регионализации
Основные типы регионализации	Многополярные, трансграничная регионализация	«Точечная» локальная региональная
Механизмы обеспечения экологической безопасности	Доминируют децентрализованные механизмы (НПО, гражданские инициативы, региональные и межрегиональные соглашения)	Доминируют централизованные механизмы
Роль национальных правительств	Уменьшается роль национальных правительств	Увеличивается роль национальных правительств, хотя и трансформируется в новые формы регионализации.
Показатели	Доминируют качественные характеристики регионализации	Доминируют количественные характеристики регионализации

¹ Составлено автором.

Органы власти в субъектах Федерации выполняют не только очевидные функции управления, связанные с текущей деятельностью и процессами на территории, но и осуществляют управление ее развитием. Несмотря на всю важность текущего управления, большую значимость приобретают стратегическое планирование, выявление долгосрочных тенденций в развитии регионов, создание условий для стабильного экономического и социального роста, что особенно необходимо в условиях рыночных отношений. Но государство уже не обладает монополией в сфере экологической безопасности и, в большей степени, чем раньше, зависит от позиции субнациональных факторов. В качестве примеров зависимости можно упомянуть о том, что многие региональные администрации «курируют» свои экономически-значимые предприятия.

Разные социально-экономические возможности регионов, обусловленные их историческим происхождением, а также мозаичностью природно-географических, социальных, экономических, политических, культурных и иных основ жизни населения, предопределяют формирование иной, по сравнению со стихийной регионализацией или жестким централизмом, «точечной» модели управления региональной безопасностью, как системы обеспечения устойчивого социального развития. Имеется в виду формирование условий, позволяющих не только реагировать на региональные вызовы, но и прогнозировать, планировать социальные изменения на основе баланса региональных и общенациональных интересов.

Безопасность, как сложный социальный феномен, на протяжении определенного времени анализируется в предметных рамках различных подходов, каждый из которых по-своему раскрывает природу этого явления. Регион, испытывая сильное влияние общероссийских, политических и социально-экономических тенденций, имеет свои специфические проблемы обеспечения безопасности, которые определяются его особенностями (геополитическое положение, климатические условия, обеспеченность природными ресурсами, структура отраслей экономики, этнический состав населения и т.д.).

Деятельность государственных органов в системе управления региональной безопасностью определяется делегированность деятельности государства в осуществлении государственной региональной политики, его координирующим и регулирующим воздействием на региональное развитие, необходимостью формирования стратегий инновационного развития, определяющих региональную безопасность как приоритетное направление региональной политики, связанное с преодолением «технократизма» и «администрирования» и формированием политико-правовой, организационной и ресурсной базы эффективной региональной безопасности в экологической сфере.

Сбалансированное равновесие системы экологической безопасности личности является основой и гарантом сохранения устойчивости и развития экологической системы в целом. Ведь человек обеспечивает прочность и надежность элементов экономики, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, способность выдерживать внутренние и внешние нагрузки, чем более личность защищена экологически, тем более устойчивее и жизнеспособнее экономическая система в целом. Нарушение пропорций и связей между разными компонентами системы приводит к её дестабилизации и к переходу её из безопасного состояния в опасное.

Таким образом, в течение XX в. в рамках исследований по гуманитарной безопасности сформировались шесть основных подходов, отражающих глубокие изменения относительно понимания:

- во-первых, субъекта гуманитарной безопасности (помимо государства, в субъекты безопасности включились регионы, группы и индивид);
- во-вторых, изменилось понимание характера угроз гуманитарной безопасности – помимо рассмотрения силовых угроз (эко-терроризм, торговля людьми) стали исследоваться и несиловые угрозы (экологические загрязнения) и нетрадиционные угрозы (массовые эпидемии, распространение ценности нездорового образа жизни, и т.д.);
- в-третьих, изменилось понимание форм гуманитарной безопасности – помимо жестких форм безопасности, рассматриваться и мягкие формы безопасности);
- в-четвертых, изменилось понимание и механизмов обеспечения гуманитарной безопасности, в которые ранее традиционно включались только централизованные механизмы на основе деятельности государства, то теперь стали рассматриваться и децентрализованные механизмы обеспечения безопасности на основе деятельности регионов, общественных организаций отдельных социальных групп (экологические, гражданские инициативы) и отдельных индивидов;
- в-пятых, изменилось роль регионов в обеспечении экологической безопасности на основе принципа «экологического федерализма», что приводит к «диффузии» механизмов обеспечения экологической безопасности на государственном и региональном уровне.



ГЛАВА 4

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ

4.1. Концепция формирования и развития предпринимательской среды

Потенциал малого предпринимательства в решении социально-экономических проблем страны задействован не полностью. Серьезными препятствиями для развития предпринимательской среды являются:

- необоснованные административные барьеры;
- недостаточный уровень предпринимательской культуры, активности и безопасности;
- низкий уровень взаимодействия предпринимательского сообщества с органами местного самоуправления по вопросам, касающимся предпринимательской деятельности и др.

Концепция развития предпринимательской среды в регионе представляет собой систему базовых принципов и критериев, основных закономерностей и моделей развития, основополагающих методических решений, совокупность которых позволяет органам государственной власти и общественным организациям предпринимателей региона эффективно участвовать в развитии предпринимательской среды.

Целями концепции являются:

- формирование критериев и систематизация принципов развития предпринимательской среды, обеспечивающих гармоничное и эффективное развитие предпринимательства;
- систематизация основных факторов риска, оказывающих влияние на развитие предпринимательской среды в сфере услуг региона;
- установление закономерностей и создание моделей развития малого предпринимательства в регионе;

- систематизация методических подходов, обеспечивающих процесс формирования и развития предпринимательской среды;
- систематизация направлений совершенствования формирования предпринимательской среды, строящейся на базовых принципах.

Реализация целей концепции позволяет предпринимательству адаптироваться к условиям жизнедеятельности региона. Ключевое положение настоящей концепции заключается в том, что именно обоснованный выбор методики и алгоритмов исследования, оценки и прогнозирования развития предпринимательской среды в регионе является эффективной гарантией правильного выбора будущих управленческих решений.

Концепция реализует системный подход и содержит следующие основные положения [39]:

1. Региональная предпринимательская среда сферы услуг элементом системы «Национальная предпринимательская среда сферы услуг»
2. Региональная предпринимательская среда сферы услуг является элементом системы «Предпринимательская среда региона»
3. Региональная предпринимательская среда сферы услуг формируется в результате взаимодействия следующих основных групп факторов:
 - *Спрос* (платежеспособный спрос, получение дохода, прибыли, повышение благосостояния);
 - *Предложение* (субъекты предпринимательства, конкуренция);
 - *Факторы, обеспечивающие развитие отрасли* (инвестиции, инфраструктура, природные ресурсы, транспорт, связь, профессиональные кадры);
 - *Государственное регулирование* (социальная, политическая, экономическая ситуация в стране и регионе, нормативно-правовое обеспечение, административные барьеры, господдержка);
 - *Случайные факторы* (например, глобальные экономические кризисы);
 - *Уровень безопасности предпринимательской среды.*
4. *Уровень безопасности предпринимательской среды* определяется:
 - факторами «риска»;
 - факторами угрозоактивности среды;
 - методами нападения на бизнес;
 - методами защиты бизнеса от нападения.

Для формирования должного уровня безопасности предпринимательской среды необходимо:

1. для обеспечения безопасности предпринимательской среды учитывать доминирующие в сфере услуг региона факторы «риска»;

2. для обеспечения безопасности предпринимательской среды учитывать в сфере услуг региона факторы угрозоактивности;
3. при выборе методов защиты в регионе и отрасли учитывать их эффективность в отражении доминирующих в регионе и отрасли методов нападения.

С помощью принципов и критериев можно оценить силу воздействия факторов влияния в регионе на условия для развития предпринимательства. Как известно, благоприятность предпринимательского климата обратно пропорциональна величине различного рода барьеров на пути его формирования. Все принципы развития предпринимательской среды можно разделить на основные, принципы предпринимательского права и специфические.

I. Основные принципы обеспечивают гармоничное развитие предпринимательства :

1. *принцип* *разделения труда*;
2. *принцип единства цели и руководства*;
3. *принцип соотношения централизации и децентрализации*;
4. *принцип власти и ответственности*;
5. *принцип цепи*.

II. Принципы предпринимательского права.

Принципы предпринимательского права – это правила общего характера, определяющие основу построения и развития предпринимательских правоотношений. Они сформулированы на основе познания объективных закономерностей развития и функционирования предпринимательства как вида социальной деятельности. Ряд принципов предпринимательского права закреплен в Конституции РФ [1].

Принципы предпринимательского права – это основополагающие начала, пронизывающие весь массив правовых норм, безусловно необходимые для формирования благоприятной предпринимательской среды. Генеральными принципами предпринимательского права являются следующие:

1. Принцип *свободы предпринимательской деятельности* получил свое закрепление в ст. 8, 34 Конституции РФ: «Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности».
2. Конституционный принцип *признания многообразия форм собственности, юридического равенства форм собственности и равной их защиты* закреплен в ст. 8 Конституции РФ: «В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности».
3. Принцип *единого экономического пространства*, т.е. «свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств» на всей тер-

ритории Российской Федерации, также относится к числу конституционных (ст. 8, 74 Конституции РФ).

4. Принцип *поддержания конкуренции и недопущения экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию* (ст. 8, 34 Конституции РФ). Важная роль в поддержании конкуренции, борьбе с недобросовестными формами ее проявления и монополистической деятельностью отводится Закону РФ от 22 марта 1991 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» – первому в истории России антимонопольному законодательному акту [5].
5. Принцип *государственного регулирования предпринимательской деятельности*. Такое регулирование экономики, предпринимательства осуществляется в любом государстве. Его различные формы и методы определяются политическими условиями, уровнем экономического и социального развития, историческими традициями, национальными особенностями и другими факторами.
6. Принцип *законности* является общеправовым, и воплощение его в жизнь – основа построения правового государства. Некоторые меры по обеспечению законности предусмотрены действующим законодательством. Так, ст. 13 ГК РФ [2] определяет условия и порядок признания недействительным акта государственного органа и органа местного самоуправления. В области нормативного регулирования укреплению законности способствует введение правила регистрации актов федеральных органов исполнительной власти.

III. Специфические принципы формирования благоприятной предпринимательской среды.

1. *принцип кооперирования крупных и малых предприятий* (не подавляя малые фирмы, а взаимно дополняя друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках);
2. Стимулировать кооперацию малого и крупного бизнеса можно только путем разум очень важно, чтобы крупные компании включали их в свои технологические цепочки [15].
3. *принцип обеспечения равными правами* малых и более крупных предприятий в конкурентном рыночном соревновании;
4. *принцип создания равных возможностей* для малых и более крупных предприятий (в том числе минимизация разрыва между ними) ведения предпринимательской деятельности в условиях свободы выбора ее форм и методов проявления самостоятельности и предприимчивости;

5. *принцип государственной поддержки* в форме создания экономических и правовых условий, стимулов для саморазвития и конкурентоспособности малых предприятий с учетом отраслевых, географических, национальных, исторических особенностей и традиций, а также зарубежного опыта;
6. *принцип предоставления особых льгот* предприятиям, создаваемым в отсталых областях со слабо развитой промышленностью;
7. *принцип экономической целесообразности*. Следует организовывать защиту только тех объектов, затраты на защиту которых меньше, чем потери от реализации угроз этим объектам. Здесь также должны учитываться финансовые возможности фирмы по организации системы экономической безопасности;
8. *сочетание превентивных и реактивных мер*. Превентивные – меры предупредительного характера, позволяющие не допустить возникновения или реализации угроз экономической безопасности. Реактивные меры, предпринимаются в случае реального возникновения угроз или необходимости минимизации их негативных последствий.

Отбор критериев оценки развития предпринимательской среды произведен исходя из *принципов объективности, достоверности, доступности, актуальности и сопоставимости*.

Мониторинг деятельности субъектов предпринимательства в РФ проводится по следующим *критериям*:

- количество МП (и по основным видам экономической деятельности);
- итоги работы МП по основным видам экономической деятельности;
- численность занятых на МП;
- отгружено товаров, выполнено работ и услуг МП;
- оборот МП;
- фонд начисленной заработной платы работников МП;
- среднемесячная заработная плата работников МП.

Учитывая необходимость выполнения принципов объективности, достоверности, доступности, актуальности и сопоставимости, целесообразно выбрать *основными критериями развития предпринимательской деятельности* следующие[40]:

1. основные экономические показатели деятельности предприятий;
2. доля МП в основных экономических показателях РФ;
3. количество предприятий по регионам и отраслям экономики;
4. выпуск продукции (работ, услуг) предприятиями по регионам;
5. среднесписочной численности работников.

Для характеристики уровня благоприятности предпринимательской среды следует вести дополнительные основные критерии:

6. показатели распределения по финансовым результатам:

- коэффициент1 ($K1 = \sum \text{убытка} / \sum \text{прибыли}$);
- коэффициент2 ($K2 = \sum \text{число убыточных предприятий} / \sum \text{число прибыльных предприятий}$).

Все выше перечисленные показатели рассматриваются в сравнении с аналогичными показателями: других отраслей региона; лидеров отрасли; среднеотраслевыми по стране; в динамике.

Такой сравнительный анализ позволяет выявлять (ранжировать) регионы по уровню состояния предпринимательской среды для развития сферы услуг, а анализ в динамике позволяет оценить тенденцию развития предпринимательской среды.

Для изучения взаимосвязей и обработки результатов исследования был применен такой набор алгоритмов:

- горизонтальный (трендовый) анализ – позволяет изучить динамику отдельных показателей во времени и определить тренд;
- вертикальный (структурный) анализ – позволяет изучить динамику структуры отдельных показателей;
- взвешивание и ранжирование факторов и приёмов по результатам анкетирования, выявление среди них доминирующих;
- аналитические группировки – дают возможность визуальным путем определить характер и тесноту взаимосвязи. В аналитических группировках для образования групп и определения величины интервала использовалась формула Стерджесса:

$$I = (x_{\max} - x_{\min}) / n \quad (4.1)$$

где $x_{\max}$ – наибольший показатель;

$x_{\min}$ – наименьший показатель.

- матрица SWOT-analysis – позволяет определить характер сильных и слабых сторон предприятия (отрасли), возможности развития и угрозы развитию;
- математическое ожидание рассчитывается по формуле:

$$\bar{x} = (\sum x_i) / n \quad (4.2)$$

- среднее квадратическое отклонение факторного признака x_i от общей средней $\bar{x}$:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}} \quad (4.3)$$

- *регрессионный анализ* – используют для выбора типа модели (формы связи), устанавливающие степень влияния независимых переменных.
- *корреляционный анализ* – позволяет установить наличие связи, ее тесноту между факторами и изменение, определить наиболее значимые факторы в результативном признаке. Связь признаков проявляется в их согласованной вариации, при этом одни признаки выступают как *факторные*, а другие – как *результативные*. Причинно-следственная связь факторных и результативных признаков характеризуется по степени: тесноты; направлению; аналитическому выражению. Теснота связи при линейной зависимости измерялась с помощью *линейного коэффициента корреляции*.

К простейшим показателям тесной связи относятся:

- линейный коэффициент корреляции К. Пирсона;
- коэффициент детерминации;
- коэффициенты корреляции знаков (для оценки тесноты связи качественных признаков) непараметрические методы, Г. Фехнера, К. Спирмэна, М. Кэндала.

При оценке связи между признаками использовались рекомендации (табл. 4.1)

Таблица 4.1

Оценка связи на основе шкалы Чеддока

Значение r	Характер связи
$r = 0$	Отсутствует
$0 < r < 0,2$	Очень слабая
$0,2 \leq r < 0,3$	Слабая
$0,3 \leq r < 0,5$	Умеренная
$0,5 \leq r < 0,7$	Заметная
$0,7 \leq r < 0,9$	Сильная
$0,9 \leq r < 1$	Весьма сильная
$r = 1$	Функциональная

Или $r < 0.3$ – малая связь; $0.3 < r < 0.6$ – средняя связь; $r > 0.6$ – существенная связь. Кроме того, $0 < r < 1$ – прямая связь; $-1 > r > 0$ – обратная связь.

4.2. Факторы, влияющие на формирование предпринимательской среды

Для развития предпринимательства вообще и малого в частности необходимы благоприятные условия. Существуют различные наборы этих факторов, но большинство исследователей придерживается такой класси-

фикации: факторы внешней среды организации (прямого воздействия и косвенного воздействия), факторы внутренней среды организации. Рассмотрим факторы внешней среды организации.

Факторы среды прямого воздействия (субъекты среды непосредственно влияющие на деятельность организации): поставщики, законы и госорганы, потребители, конкуренты, собственники, инвесторы. Поставщиков делят на группы – поставщики материалов, капитала, трудовых ресурсов. Важное значение приобретают в современных условиях и различные ассоциации и объединения потребителей, оказывающих влияние не только на спрос, но и на имидж фирм.

К основным *факторам среды косвенного воздействия* относятся: технологические, экономические, социокультурные, политические, международные, географические. На организацию влияют государственные постановления, частое перезаключение договоров с профсоюзами, несколько заинтересованных групп влияния, многочисленные конкуренты и ускоренные технологические изменения. Технология является одновременно внутренней переменной и внешним фактором большого значения. В качестве внешнего фактора она отражает уровень научно-технического развития, который воздействует на организацию.

Внешняя среда не постоянна, в ней все время происходят изменения. Многие исследователи указывали, что окружение современных организаций изменяется с нарастающей скоростью.

Факторы внутренней среды организации.

Существует множество вариантов группировки факторов влияния внутренней среды организации, например:

1. *Функциональные* (снабжение, производство, сбыт, персонал, финансы); *производственные* (предметы труда, средства труда, труд); *управленческие*;
2. *Цели, персонал, культура и структура организации, технология, материальные ресурсы.*

Главным фактором, определяющим успех бизнеса, выступает способность понять предпочтения клиента (и тенденции их развития) и удовлетворить его запросы.

В частности, это отмечено в трудах О. Вериловой [14], В.Л. Иноземцева [24], Б.Н. Чернышёва [52] и т.д. Особенности факторов влияния в сфере услуг активно последовательно исследуются в работах российских ученых (Н.Г. Агеевой, Л.И. Ерохиной, Э.С. Минеевой, Н.Н. Скорниченко, Е.Е. Спиридоновой и других), а также зарубежными специалистами: А. Аббата-Дага, Н. Акуилано, Э.С. Баффа, Н. Гайтер, Р. Джонсон, Дж.Б. Куинн, Р.Дж. Мёрдик, Р.С. Рассел, Б. Рендер, Р. Сарин, К.Хаксвер, Р.Б. Чейз и др.

Для формирования малого бизнеса необходимы определенные, специфические экономические, социальные, правовые и другие факторы.

Экономические факторы. К экономическим условиям относятся:

- предложения товаров и спрос на них;
- виды товаров, которые могут приобрести покупатели;
- объемы денежных средств, которые могут быть истрачены на покупки;
- избыток или недостаточность рабочих мест, рабочей силы, влияющие на уровень заработной платы работников, то есть на их возможность приобретения товаров.

На малый бизнес существенно влияют наличие и доступность денежных ресурсов, уровень доходов на инвестированный капитал, а также величина заемных средств, необходимых предпринимателям для финансирования своих деловых операций, которые готовы предоставить им кредитные учреждения.

Всем этим занимается множество организаций, составляющих *инфраструктуру рынка*, с помощью которой предприниматели могут устанавливать деловые взаимоотношения и вести коммерческие операции.

К таким организациям относятся:

- банки, оказывающие финансовые услуги;
- поставщики, организующие снабжение сырьем, материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, энергией, машинами и оборудованием, инструментом и др.;
- оптовые и розничные продавцы, предоставляющие услуги по доведению товаров до потребителя;
- специализированные фирмы и учреждения, оказывающие профессиональные юридические, бухгалтерские, посреднические услуги;
- агентства по трудоустройству и подбору рабочей силы;
- учебные заведения, обучающие рабочих и специалистов-служащих;
- прочие агентства – рекламные, транспортные, страховые и т.п.;
- средства связи и передачи информации.

Социальные факторы. Это стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде. На разных этапах потребности могут меняться. Существенную роль в формировании потребностей играют нравственные и религиозные нормы, зависящие от социально-культурной среды. Социальные условия влияют на отношение отдельного индивидуума к работе, что в свою очередь влияет на его отношение к величине заработной платы и к условиям труда, предлагаемым бизнесом. От предпринимательской деятельности предприниматель должен получать удовлетворение. Он участвует в решении социальных вопросов, касающихся его сотрудников (охраны их здоровья, сохранения рабочих мест и

др.). Важную роль в формировании предпринимательства играет подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала.

Политические факторы. Это в первую очередь наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, создающих наиболее благоприятные условия для ее развития. Сюда входят и создание региональных центров поддержки малого предпринимательства, усовершенствование методов учета и форм статистической отчетности.

Правовые нормы должны обеспечивать:

1. упрощенную и ускоренную процедуру открытия и регистрации МП;
2. защиту предпринимателей от государственного бюрократизма;
3. совершенствование налогового законодательства в направлении мотивации производственной предпринимательской деятельности, развития совместной деятельности предпринимателей России с предпринимателями зарубежных стран.

Некоторые аспекты политической обстановки (настроения администрации, законодательных органов и судов в отношении бизнеса) представляют для руководителей организации особое значение. Эти настроения влияют на налогообложение доходов корпорации, установление налоговых льгот или льготных торговых пошлин, требования в отношении практики найма и продвижения представителей национальных меньшинств, законодательство по защите потребителей, контроль цен и заработной платы, соотношение силы трудящихся и управляющих фирмой.

Государство в рыночной экономике оказывает на организации как косвенное влияние, прежде всего через налоговую систему, государственную собственность и бюджет, так и прямое – через законодательные акты.

Государственные органы. Эти органы обеспечивают принудительное выполнение законов в соответствующих сферах своей компетенции, а также вводят собственные требования, зачастую также имеющие силу закона. Неопределенность правового поля проистекает из того факта, что требования одних учреждений вступают в противоречие с требованиями других, и в то же время за каждым стоит авторитет федерального правительства, позволяющий принудительно обеспечивать выполнение таких требований. Влияние государственных органов столь велико, что воздействие этого фактора породило такое явление как административные барьеры. Административные барьеры возникают как на входе и на выходе, так и в процессе существования на рынке.

Предпринимательская среда – это сложная система, подверженная влиянию *различных внешних и внутренних факторов риска*. Практически каждый внешний и внутренний фактор влияния является источником риска. *Риск* – это возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий. Согласно ст. 2 ГК РФ, предпринимательская деятельность – самостоятельная, осу-

ществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке.

Риск – элемент современного стиля социального управления в условиях неопределенности и неоднозначности обстановки. Неопределенность носит как объективный, так и субъективный характер. К конкретным типам неопределенности, имеющим объективный характер, относятся: техническая, социально-политической обстановки, экономических оценок затрат на будущие мероприятия, из-за неоднозначности поведения людей, статистическая. Субъективные факторы связаны с недостаточным уровнем развития общественных наук, несовершенством методов прогнозирования, с отсутствием времени и средств для проведения конкретных исследований [18, с. 28].

В России *особого внимания среди основных факторов влияния на формирование благоприятной предпринимательской среды заслуживают следующие*: государственная поддержка, уровень безопасности предпринимательской среды.

Рассмотрим подробнее доминирующие факторы, влияющие на развитие предпринимательской среды в регионе. Выше уже указывался перечень этих факторов, теперь рассмотрим их *специфические* особенности для региона и структуры сферы услуг, влияние на бизнес и последствия. Результаты исследования показали, что *основными факторами, влияющими на развитие бизнеса в России являются*:

- налогообложение и законодательство 55,7 %;
- конкуренция 32 %;
- кадровые проблемы 35 %;
- криминогенная обстановка 17 %;
- инвестиции 33,8 %;
- аренда и содержание помещений 29,9 %;
- госрегулирование и поддержка 31,3 %;
- приобретение ресурсов 7,5 %;
- платежеспособность населения и контрагентов 14,4 %.

Начинающийся экономический кризис напомнил, что хотя политическая и экономическая ситуации в стране и мире (в том числе и инфляция) являются элементами среды косвенного воздействия, но его «удары» на сферу бизнеса порою носят сокрушительный мощный характер.

В стандартном наборе факторов наиболее значимыми для формирования благоприятных условий развития бизнеса сферы услуг в исследуемом регионе являются: *госрегулирование и степень экономической безопасности*. Рассмотрим этапы развития МП в России (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Этапы развития МП в России

Нормативный акт	Дата	Основное содержание	Последствия
Закон СССР «О кооперации и СССР»	26.08.1988	Привилегированные условия для кооперативов	Отток рабочей силы с госпредприятий
«Положение об организации деятельности малых предприятий» (заседание № 6 Комиссии по совершенствованию хозяйственного механизма)	06.06.1988	Упрощение создания и регистрации МП, статус юридического лица, самостоятельность в хозяйственной деятельности и распределении хозрасчетного дохода	Создание МП в различных отраслях промышленности и регионах страны
Закон СССР «О предприятии в СССР»	04.06.1990	Равенство организационно-правовых форм предприятий любой формы собственности	Рост предприятий различных форм собственности
Постановление СовМина СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий»	08.07.1990	Документы и двухнедельный срок госрегистрации МП, льготы по налогообложению, амортизации и др.	Развитие МП различных форм собственности
Постановление СовМина РСФСР «О мерах по поддержке малых предприятий»	18.06.1991	Направления государственной поддержки малого бизнеса в России	Развитие малого бизнеса в стране
Закон РСФСР «О налоге на прибыль предприятий и организаций»	27.12.1991	Дополнительные льготы для предприятий малого бизнеса	Усиление господдержки МП
Постановление Правительства РФ «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в РФ»	11.05.1993	Приоритеты развития малого бизнеса	Повышение эффективности МП
ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»	12.05.1995	Признаки субъекта малого предпринимательства, инфраструктура поддержки и развития МП	Повышение эффективности деятельности МП
ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»	08.12.1995	Замена региональных и местных налогов и сборов единым налогом, исчисляемым по результатам хозяйственности предприятий и организаций	Дальнейшее развитие малого бизнеса в стране
ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля»; «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О государственной регистрации юридических лиц»	08.08.2001	Подходы к контролю за деятельностью предприятий, сокращение числа лицензируемых видов деятельности, упрощение процедуры лицензирования, условий регистрации юридических лиц	Устранение административных барьеров, препятствующих предпринимательской деятельности или ограничивающих ее
Федеральные и региональные программы поддержки	1994	Всесторонние конкретные меры по развитию МП	Создание условий для развития МП
ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» №209-ФЗ	24.07.2007	Новые типы предприятий, разграничение полномочий и ответственности уровней власти, принципы господдержки	Повышение эффективности деятельности МП

За последние два года государство приняло несколько нацпроектов, изыскало сотни миллиардов рублей на эти цели, объявило ОЭЗ, инвестфонды и корпорации под нанотехнологии и инновации, приняло закон № 209-ФЗ от 24.07.2008 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Минэкономразвития подготовило комплекс законодательных и административных мер по поддержке малого бизнеса. Если его удастся реализовать, то издержки предпринимателей на преодоление *административных барьеров сократятся втрое* (Эти затраты сейчас, по данным совместных исследований «ОПОРЫ России» и ВЦИОМ, составляют не менее 10 % от выручки предприятия. По данным других исследований, во всех «теневых» выплатах малого бизнеса доля, расходуемая на чиновничество, доходит до 54 % [31]).

Новая программа содействия ставит своей целью:

- увеличение доли малого бизнеса в инновационной сфере (в 10 раз), в сфере социальных услуг (в 5 раз), в сфере коммерческих услуг (в 2 раза);
- полностью запретить плановые проверки МП, отменить практику контрольных закупок;
- запретить выписывать штрафы в случае первого нарушения;

Это должно найти отражение в отраслевых стратегиях развития. Также необходимо разработать специальный комплекс мероприятий на 2008-2010 гг., предусматривающий содействие развитию малого предпринимательства в различных отраслях экономики.

Основными целями правительства РФ до 2020 г. стали:

- сокращение относительного числа малых предприятий, занятых в сфере торговли – до 25 % (в 2 раза по сравнению с 2007 г.);
- рост числа предприятий, занятых в сфере услуг – до 30 % (в 2 раза по сравнению с 2007 г.);
- увеличение числа предприятий, занятых в сфере науки и информационных технологий – в 5 раз (с 2 % в 2006 г. до 10 % к 2020 г.);
- увеличение числа малых предприятий, занятых в здравоохранении и сфере социальных услуг – в 5 раз (с 1 % в 2006 г. до 5 % к 2020 г.).

Эти цели достигаются решением следующих задач:

1. облегчить доступ МП к финансовым ресурсам;
2. облегчить доступ к инфраструктуре;
3. оказать помощь действующим предпринимателям в повышении образовательного уровня, популяризация предпринимательской деятельности, особенно среди молодежи;
4. стимулировать использование венчурного капитала в малом бизнесе;
5. внести коррективы в государственное регулирование малого бизнеса;

6. разработать новый федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Для решения этих задач правительство РФ наметило:

- ЦБ РФ скорректировать требования к коммерческим банкам по резервированию средств в случае предоставления кредитов МП,
- создать региональные гарантийные фонды и таким образом повысить уровень надежности кредитов МП;
- разработать поправки в ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» по оплате приобретаемого на торгах арендованного имущества в рассрочку и уменьшению размера задатка;
- внести в Думу законопроект по созданию региональных и муниципальных перечней целевого имущества для аренды МП;
- обеспечить оказание комплексной поддержки МБ в первые годы деятельности через систему бизнес-инкубаторов;
- повысить квалификацию предпринимателей, используя возможности Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства и инфраструктуры;
- создать региональные венчурные фонды с целью финансирования малого бизнеса в научно-технической сфере;
- изменить порядок контроля и надзора за ведением бизнеса;
- расширить публичность механизма присоединений к электросетям и выплаты субсидий за счет средств федерального и региональных бюджетов;
- обеспечить равный доступ предпринимателей к поддержке;
- создать механизм учета мнения представителей предпринимателей при принятии нормативных актов.

Ожидается, что будут достигнуты следующие показатели: доля населения, занятого в малом и среднем бизнесе, составит не менее 50 %; доля в ВВП – не менее 40 %.

Кабинет министров рассмотрел дополнительные меры государственной поддержки МБ в условиях экономического кризиса. Объем бюджетного финансирования возрастет в несколько раз, причем МП обещали помочь федеральным имуществом. Льготы для субъектов малого бизнеса в области налогообложения являются значимым и действенным способом стимулирования МП, тем более в условиях грядущего кризиса. Поправки уже внесены в Налоговый кодекс РФ, они коснулись НДС (изменены льготы, расчеты по предоплате и СМР, по возмещению, добавлены преференции экспортерам), налога на прибыль (ставка уменьшена на 4 %, авансовые платежи заменены на перечисление его с фактической суммы), спецрежимов (при упрощенной системе установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15 %), утверждена амортизации

онная премия в размере 30 % для основных средств со сроком использования от 3 до 20 лет.

В настоящее время существуют две *федеральные программы*:

1. осуществляет Минэкономразвитие, софинансируется регионами, направлена на создание региональных и муниципальных бизнес-инкубаторов, технопарков, региональных венчурных фондов, а также на формирование фондов гарантирования, которые помогают МП получать кредиты без залогов и обеспечения, получение грантов начинающим предпринимателям;
2. реализует Российский банк развития, предусматривая систему кредитования МБ через 64 кредитных учреждения и создание условий, при которых ставки кредитования останутся доступными для малого бизнеса.

В этом году принят Закон о создании целевых фондов помещений на уровне регионов для аренды площадей предприятиями малого бизнеса. МЭР проводит мониторинг этой ситуации и рассматривает возможность использовать для нужд малых компаний федерального имущества. В целом же, по оценке премьер-министра В.Путина, объем государственной помощи малому бизнесу в следующем году увеличится в разы [76].

В начале деятельности большинство МП испытывают трудности получения кредита; с арендой, недостаток площадей, офисов; информации, культуры, опыта; кадровые проблемы; несовершенство банковской системы. Многие МП угадают в самом начале своей деятельности.

По мнению председателя Комитета Совета Федерации по промышленной политике классический набор предпринимательских рисков в мире за последние 10-15 лет не изменился. Но беда российских предпринимателей заключается в том, что они по сравнению с их западными коллегами находятся под двойным прессом:

- сохраняется традиционно сильное с социалистических времен влияние государства на предприятия;
- добавились риски, характерные для рыночной экономики, которых раньше не было.

Ситуация в бизнес – среде по-прежнему остается весьма динамичной и все еще далекой от совершенства. Очень серьезной проблемой является *криминализация хозяйственной жизни*.

При исследовании факторов влияния на безопасность и развитие бизнеса, особенно малого, выявлено, что *рейдерство* значимый, постоянно присутствующий в бизнес среде и недостаточно изученный фактор. История современного рейдерства восходит к началу 90-х годов прошлого века. Существуют крайне « оригинальные » мнения, например: «НК «Юкос» – это пример рейдерства со стороны государства». Иные считают, что рейдеры это: миноритарные акционеры, подавшие в суд на основного

собственника, ущемлявшего их права; инвесторы, которые покупают акции на рынке; мошенники, которые незаконно присваивают чужое оборудование.

Основной причиной нападения рейдера на компанию является ее экономическая привлекательность. Захватываются любые активы. Размеры не играют определяющего значения. Для рейдеров важна *рентабельность операции*: соотношение предполагаемого дохода и вложенных средств или возможной ответственности (однако, если на бизнес есть заказ и покупатель, то рейдеры могут им заняться). В настоящее время чрезвычайно привлекательна *недвижимость*.

За последние годы предотвращен захват свыше 20 предприятий Петербурга. Стоимость их активов оценивается в \$ 1млрд. Численность персонала свыше 6 тысяч человек. Оперативные службы ГУВД провели анализ рейдерских захватов, на основе которого разработана методика борьбы с ними. Установлено, что создать «коллектив» для такого преступления трудно: требуются специалисты разного рода (в том числе представители регистрационных и правоохранительных органов). Тем не менее, только в 2006 году в Петербурге рейдеры стабильно совершали *10 атак в месяц*, из которых, девять достигали своей цели (в той или иной степени).

Рейдерство набирает силу и изменяется – способы становятся все более агрессивными и изощренными. В процессе захвата рейдеры не стесняются в средствах и методах. Так, например, 10 АЗС «Балттрейд» были проданы временным управляющим одного из совладельцев сети ЗАО «Норд Вест Ойл». Покупателем стала компания Sphinx Corporation AG, которую связывают с известным предпринимателем Александром Сабадашем. Конфликт в «Балттрейде» сопровождался силовыми акциями охранных структур и установкой бетонных заграждений [17].

Не останавливает их даже оборонное и стратегическое назначение предприятий. В НИИ «Электромера», 51 % акций которого находится в федеральной собственности, частью акционеров и, возможно, иными лицами была предпринята попытка захватить государственный актив: вывести с баланса денежные средства и распродать имущество. Это притом, что НИИ «Электромера» является стратегическим предприятием, 70 % деятельности которого приходится на оборонный заказ.

Рейдерство наносит огромным ущерб еще и тем, что большое количество трудоспособного населения остается без работы. Так, ООО «Информтехнология», стоимость активов которого оценивается в 35 млн. долл., ничего не производит и более 500 человек остались без работы. Конфликт возник в 2003 г., когда руководство завода решило воспользоваться кредитом Алекскомбанка в размере 350 млн. руб., и, в результате, было отстранено от управления.

Практически каждое обладающее ценными активами предприятие, где нечетко прописана структура собственности и управления, оказывается в ситуации передела собственности. Время *относительно* «законных» захватов закончилось:

1. За период с 2000 по 2005 года в России произошло около 5 тысяч незаконных захватов собственности. Только в 2005 году рейдеры захватили бизнес на общую сумму 200 миллиардов рублей.
2. В РФ в настоящее время возбуждено 346 уголовных дел, связанных с рейдерством и незаконным захватом компаний. Об этом сообщил первый заместитель председателя комитета экономического развития, промышленной политики и торговли правительства Петербурга Юрий Раков. По его словам, 22 уголовных дела возбуждены по Санкт-Петербургу.
3. В городе есть несколько основных группировок, активно занимающихся рейдерством (По словам вице-губернатора Петербурга Михаила Осеевского). Ими были организованы наиболее продуманные и сложные рейдерские захваты. За последнее время рейдерским атакам подвергались 11 городских предприятий: ЗАО «Трест 37 Ленинград-спецстрой», ОАО «Светоч», ООО «Электон», ЗАО «ПО «Парус», ОАО «НИИ Электромера», ООО «Информтехнология», ЗАО «УНР-310», ЗАО «Маяк», ЗАО «РАКАД», ОАО «Арсенал», ОАО «Кулон», которые обращались в комиссию с жалобами по вопросам недружественного поглощения, скупки акций и других вариантов акционерных конфликтов [79].
4. Генеральная прокуратура России расследует уголовное дело о незаконном захвате организованной преступной группой собственности в Санкт-Петербурге, сообщил генпрокурор страны Юрий Чайка. Ею были захвачены 13 предприятий. По данным прокуратуры, в планах рейдеров был захват еще около 40 объектов со стоимостью активов порядка миллиарда долларов. Это небольшие предприятия, площадью в 100-200 метров, кафе или магазины в престижных местах и крупные предприятия (в частности Петербургский нефтеналивной терминал, стоимость активов которого оценивается в 600 миллионов долларов).
5. МВК по экономической безопасности по итогам 2006 г. отметила «пик рейдерства» в Петербурге. Всего за 2006 год в комиссию поступило 183 обращения. Правда, число конфликтных ситуаций, изученных комиссией, было несколько меньше – 140, поскольку многие обратившиеся в МВК направляли заявления по два, три и даже шесть раз [76].
6. Межведомственные комиссии по вопросам предотвращения противоправных действий в ходе корпоративных конфликтов на тер-

ритории Петербурга в 2006 г. рассмотрели заявления компаний: фабрика ЗАО «Большевичка», ЗАО «Строительный трест 35 «Ижорстрой», два ателье по пошиву женской одежды – ООО «Лик» и ООО «Каприз», салон красоты на Каменноостровском пр. ООО «Фея», а также охранный фирму ООО «Дары моря», ОАО «Стройдеталь», ЗАО «Союзхозторг», ЗАО «Ленотделстрой» и ЗАО «ТВЭЛ-Пэкс»[17].

7. Прейскурант на услуги по захвату предприятий (из материалов парламентских слушаний):
 - арест имущества «жертвы» – 5-20 тыс. долларов;
 - запрет решения общего собрания акционеров – 5-15 тыс. долларов;
 - запрет голосовать пакетом акций – 15-30 тыс. долларов;
 - запрет (полностью или в какой-либо части) осуществления органами управления общества исполнять свои функции – 3-20 тыс. долларов;
 - признание недействительным решения органа управления общества – 2-20 тыс. долларов;
 - признание недействительными хозяйственных сделок общества – 5-20 тыс. долларов;
 - иски о нечинении препятствий для осуществления «вновь избранным» органам управления своих функций – 5-15 тыс. долларов;
 - иски об истребовании печатей и документов (учредительских, хозяйственных) общества – 5-10 тыс. долларов.
8. Из обратившихся в комиссию 140 петербургских предприятий:
 - промышленные предприятия – 34,3 % ,
 - строительные организации – 18 % ,
 - торговые организации – 14,5 % ,
 - организации бытового обслуживания – 14 % ,
 - транспортные организации – 4,7 % ,
 - гаражные кооперативы – 1,7 % ,
 - компаний других различных видов деятельности – 12,8 % .

Всего на МВК рассмотрено 145 обращений (с учетом повторных). Пробелы в законодательстве позволяют рейдерам ускользать от правосудия. Главным фактором, определяющим вероятность захвата, является способность руководства адекватно реагировать на посягательства.

В основе мер противодействия рейдерству следующая законодательная база [1, 3, 9]. С тех пор появилось множество законодательных актов, регламентирующих различные аспекты деятельности предприятий [2, 4, 6-8, 10].

Общественно-политические силы с *антирейдерской направленностью* недостаточно тесно взаимодействуют. И Законодательное собрание и полпредство, и Общественный совет по малому предпринимательству при губернаторе Петербурга, стремятся создать собственную комиссию по рейдерству. Возникает опасность конфликта мнений антирейдерских комиссий. Петербургские власти обратили внимание на борьбу, которая ведется вокруг предприятий города, в конце 2005 года:

- в 2005 г. создан *Центр общественных экспертиз по вопросам экономической безопасности при полпредстве Президента РФ в СЗФО*;
- в декабре 2005 года была создана профильная *комиссия по экономической безопасности Законодательного собрания города*;
- 1 февраля 2006 года в Санкт-Петербурге была создана *Межведомственная комиссия по вопросам предотвращения противоправных действий в ходе корпоративных конфликтов* на территории Петербурга;
- при Санкт-Петербургской Торгово-промышленной палате действует *Комитет по безопасности и правовому сопровождению предпринимательской деятельности*, который возглавляет Василий Платонов;
- защитой интересов малого бизнеса с 2006 года занимается *Комиссия по экономической безопасности при Общественном совете по малому предпринимательству*, которую возглавляет Валентин Боцвин [77].

Комиссия по экономической безопасности при Общественном совете по малому предпринимательству работает по трем основным направлениям:

- огласка проблемы (и в СМИ) – рейдеры боятся шумихи вокруг себя;
- работа с заявителями. Комиссия проводит заседания раз в две недели, и за это время появляется до 10 новых заявлений от предпринимателей;
- разработка рекомендаций и предложений для бизнес-среды в ЗАКС;
- поиск противоядия от стандартных схем захвата.

«Антирейдерская» комиссия Смольного впервые рассмотрела дело иностранца. В 2006 году голландский предприниматель потерял в России цветочный бизнес, оборот которого оценивался в 500 тысяч евро в месяц. ЗАО «Санкт-Петербург Флора Интернейшнл», занималось оптовой торговлей цветочной продукцией. 100 % акций владел бизнесмен Март Ван Дейл. Без ведома собственника по поддельным документам ЗАО было продано. Дело Ван Дейла было рассмотрено на межведомственной комиссии по экономической безопасности и принято решение: «Сделать ничего

уже нельзя. Активы компании выведены, сама она ликвидирована, доказать что-либо невозможно».

Рейдерство организовывается как бизнес. Для защиты от рейдерства надо знать его виды, формы и способы; текущее состояние и прогнозы развития. И учесть региональные особенности. Явление рейдерство многообразно. И при этом отсутствует его четкая классификация. Новые виды появляются постоянно. Можно выделить такие виды рейдерства, как: «черное», «серое», «белое», «васильковое», гринмэйл – по степени незаконности применяемых методов приобретения чужой собственности:

1. *Белая* схема считается легальной. Суть ее в приобретении контрольного пакета акций в результате атаки на акционерный капитал. Получив требуемый пакет, на собрании акционеров рейдеры избирают «ручной» совет директоров. «Белые» рейдеры – это опытные юристы, умело использующие пробелы в корпоративном законодательстве себе во благо.
2. *Серые* схемы основываются на информации о нарушениях законодательства (в этом случае рейдеры говорят о своей якобы «санитарной функции»). Серая схема захвата предполагает самые разные способы в зависимости от фантазии захватчика. *Например:*
 - «внедрение» в предприятие в качестве менеджера для изучения работы компании;
 - сбор компромата (особенно у уволенных сотрудников);
 - установление подслушивающих устройств;
 - выплата зарплаты «в конвертах» (намеренное занижение налогооблагаемой базы, что является аргументом для шантажа руководства с целью принудительной продажи акций);
 - приемы увеличения доли одной из сторон в «голосующих» акциях;
 - получение судебного запрета противоборствующей стороной не голосовать на общем собрании акционеров;
 - иные препятствия для участия в собрании акционеров представителям другой стороны;
 - сдача площади в аренду по намеренно заниженной в договоре сумме арендной платы.

Рейдер, получает договор по намеренно заниженной в договоре сумме арендной платы (арендодатель получает основную часть с арендатора «черным налом»). Под видом потенциального арендатора просит оценщика определить реальную стоимость аренды помещения. Он же, приобретя 1 % акций предприятия, подает в суд на управляющий орган. Руководство якобы неэффективно использует собственность и наносит ущерб акционерам: недополучена прибыль и дивиденды. Одновременно следуют обращения в

правоохранительные и налоговые органы. Результат – захват предприятия.

3. *Черная* схема представляет собой силовой захват предприятия, основанный на фальсификации документов и коррупционных связях. Захватчиков сегодня интересует не бизнес, а активы, принадлежащие предприятию: земля и недвижимость. К «черным» приемам относятся проведение «мусорных» собраний, то есть изготовление протоколов собраний, не основанных на решениях акционерного общества, или силовой захват предприятия, вообще не подкрепляемый какими-либо правдоподобными документами.
4. *«Васильковское» рейдерство* – основной объект интереса право собственности или аренды (особенно если объект в центре города). В зоне риска находятся салоны красоты, небольшие магазины, кафе, ателье.
5. *Гринмэйл* – совокупность как «белых», так и «черных» методов. Гринмэйл это корпоративный шантаж, не этичный, но высокодоходный. Популярность его растет. Предпосылки этому:
 - недостаточная правовая и экономическая грамотность акционеров;
 - нежелание акционерных обществ платить дивиденды;
 - злоупотребление служебным положением руководства предприятия.

Все эти факторы формируют крайне благоприятную среду для агрессивных действий и создают саму их возможность.

Прежде чем рассмотрим основные формы и способы рейдерства заметим, что в любом хозяйственном обществе есть три основные «болевы точки»:

- акционерный капитал (акции, реестр акционеров);
- управление (генеральный директор, совет директоров);
- имущество (движимое и недвижимое).

Итак, *основные формы и способы рейдерства:*

1. «Простейшая форма».

Субъекты – директора фирм и посторонние заинтересованные лица.

Объект интереса – акции сотрудников для сколачивания собственного контрольного пакета.

Способы:

- финансовый, административный и силовой ресурс (нередки были случаи, когда владельцам акций напрямую угрожали).
- новые владельцы контрольных пакетов меняли по своему усмотрению руководство предприятием.

Первыми жертвами этого «нового русского» рейдерства становились, как правило, торговые предприятия, чьи площади после захвата новые собственники с выгодой для себя начинали сдавать в аренду.

2. «Толлинговая форма».

Субъект – приход на предприятия с помощью рейдеров посторонних крупных инвесторов (например, вследствие конфликта между двумя группами крупных акционеров).

Объект интереса – сегменты товарного или производственного рынка.

Способы: приобретение сырья и сбыт продукции замыкался на дочерние структуры «пришельцев»

Это проявилось в первую очередь в нефтегазовой и металлургической отраслях.

3. Форма «Недружественное поглощение».

Субъект – в роли рейдеров выступают специально созданные структуры.

Объект атаки – активы предприятий

Способы – скупка акций, дополнительная эмиссия, исполнительный лист из суда какого-нибудь отдаленного региона, арестовавшего имущество, и т.д.

Целый ряд московских торгово-промышленных и финансовых групп были созданы именно таким путем. В Петербурге слияния и поглощения долгое время считались «спорами хозяйствующих субъектов» (даже с применением захватнических технологий).

По мнению одного из ведущих аналитиков СПб А. Колбасова, «сегодня захваты происходят в тех отраслях, где еще нет стратегического инвестора. Так, в алюминиевой и угольной промышленности, в черной металлургии уже есть хозяева, там идет, в общем, рутинная работа. Но есть и неразвитые рынки, где имеется потенциальная возможность получить рентабельность выше обычной, там-то и происходит перетекание капитала». В современных мегаполисах (СПб, Москва) недвижимость и земля стоят баснословно дорого. И являются вожаемыми объектами захвата. В результате *многие отраслевые научно-исследовательские институты и промышленные предприятия в центре городов погибли*. Там, где раньше были заводы, сегодня стоят рынки, в целом ряде научно-исследовательских институтов размещены торговые центры. В Санкт-Петербурге *уничтожены мощнейшие предприятия*: Станкозавод им. Свердлова, Завод им. Ильича, Завод скоростных и прецензионных электропроводов (относился к числу уникальных наравне с американской фирмой «Браянд»). Страна теряет технологическую и оборонную безопасность.

4. Форма «Недружественное поглощение среднего и малого бизнеса».

Субъект – в роли рейдеров выступают специально созданные структуры.

Объект атаки – не сам бизнес, а недвижимость ему принадлежащая.

Самыми последними жертвами рейдеров стали Фрунзенская плодово-овощная база, располагающаяся рядом с трассой КАД, а также целый ряд предприятий в историческом центре города: ресторан «Петербургский уголок», магазин продовольственных товаров «Смольнинский» (оба на Невском проспекте). Именно эти три случая подтолкнули городские власти к созданию «чрезвычайной» комиссии [78]. В зоне риска находятся салоны красоты, небольшие магазины, кафе, ателье. Очень много обращений от представителей малого бизнеса, работающих на Васильевском, Крестовском острове, Московском проспекте [54].

5. Форма «Пробелы в законодательстве»

В законах «Об акционерных обществах», «О нотариате», в различных инструкциях и распоряжениях, позволяющих безнаказанно регистрировать неправомерные изменения, заверять неправомерные доверенности, договоры и т.д. УПК – неэффективен, УК РФ – неоднозначен и условен. При «вале» мошеннических захватов объектов коммерческой и жилой недвижимости к регистрации в ГБР принимаются документы без оригинала свидетельства о собственности, правоохранительные органы отвечают на запросы выдаются в течении месяца, а приближенным агентствам недвижимости – в течении часа, и т.д.

Иногда (по мнению Эдуарда Кучерова, руководителя департамента налогов и права ООО «Бейкер Тилли Русаудит») хорошие отношения правоохранительными органами и судами могут обеспечить оперативное реагирование на незаконные действия рейдеров. Так, Нижегородскому масложировому комбинату поддержка местных правоохранительных органов и администрации области помогла отбить попытку захвата предприятия.

Рассмотрим *вариант* данной формы рейдерства, использующий не сбалансированное законодательство об аренде.

Объект атаки – право аренды земельных участков и помещений.

Способы – помещения сдаются в субаренду по ставкам в несколько раз выше среднерыночных.

Даже если предприниматель не является собственником, а всего лишь арендатором, это не убережет его от возможной атаки. После завершения срока действия договора аренды, предпринимателю приходится заново обходить все инстанции и заключать новый договор, без преимущественных прав.

В Петроградском, Василеостровском и Центральном районах появились некие ООО «Лидер», «Союз» и «Орбита», зарегистрированные по одному адресу, на одного человека. Эти предприятия претендовали в целом почти на 300 мест [54]. В Петроградском районе было подано 102 заявки на передачу прав аренды, в Василеостровском – 91. Эти компании

не собираются сами работать на арендованных площадях: они практикуют субаренду по ставкам, которые в 4 раза выше средних», – информирует Алексей Третьяков, член Общественного совета.

Способы захвата рейдеров находятся на грани закона (и переступают эту грань). Используются в основном арбитражные и гражданско-правовые схемы. Рассмотрим подробнее *типичную схему рейдерской атаки*:

1. *фальсификация нотариусами доверенностей* от имени владельцев предприятий на предоставление их интересов членами организованной преступной группы (ОПГ);
2. *внесение изменений в ЕГРЮЛ путем предоставления фальсифицированных заявлений, договоров и протоколов* после получения по указанным доверенностям документов в ИФНС;
3. *фальсификация договоров продажи или дарения акций в пользу членов ОПГ* с дальнейшим оформлением других необходимых для отчуждения собственности документов;
4. непосредственно *физический захват предприятий, документов, печатей* и т.д. с уничтожением «ненужных» документов, которые могут стать доказательствами преступной деятельности.

4.3. Закономерности развития предпринимательской среды

Исходя из описанной выше [14, 38-40] концепции, используя принципы, критерии, алгоритмы исследовалось развитие малого бизнеса по России в целом и по регионам [41-44].

Было установлено, что малое предпринимательство постепенно начинает занимать определенное место в экономике страны. По состоянию на конец 1996 года в России насчитывалось 841,7 тысячи малых предприятий. Последующие изменения представлены в табл. 4.3.

Таблица 4.3.

Число МП в России (тыс. шт.)

Показатель	1996	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Число МП	841,7	890,6	879,0	843,0	882,0	893,0	953,1	974,0	1330,0

Основные экономические показатели деятельности малых предприятий за исследуемый период претерпели изменения (табл. 4.4).

Следующим показателем, характеризующим развитие малого предпринимательства является доля малых предприятий в основных экономических показателях РФ (табл. 4.5).

В РФ число малых предприятий выросло на 12,8 %, а в расчёте на 10000 человек – на 16,9 %, объём продукции увеличился в 36 раз, среднесписочная численность – на 29,5 %, инвестиции в основной капитал возрос-

ли в 6 раз. Доля занятых в малом бизнесе в целом по РФ выросла на 38 %, а в общем выпуске продукции – в 4 раза.

Таблица 4.4

Динамика экономических показателей МП в РФ (%)

Показатель	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Число малых предприятий	100	102,6	101,3	97,1	101,6	102,6	109,8	112,8
Выпуск товаров и услуг	100	161,8	234,3	325,6	443,2	642,4	851,3	3678,3
Среднесписочная численность работников	100	104,5	106,3	104,4	116,3	119,7	125,8	129,5
Средняя численность внешних совместителей	100	90,2	86	84,5	70,1	76,1	84,7	115,4
Средняя численность работников по договорам	100	86,1	85,5	72,6	53,2	52,2	51,2	54,2
Инвестиции в основной капитал	100	92,7	154,4	225,4	257,5	309,3	514	624,3
Число МП на 10000 человек населения	100	103,4	103,4	100	103,4	105,1	111,8	116,9

Таблица 4.5

Динамика доли МП в экономических показателях РФ (%)

Показатель	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Среднесписочная численность (без внешних совместителей)	100	104,9	106,6	105,8	118,2	123,1	131,4	138,0
Средняя численность внешних совместителей	100	95,9	91,5	87,4	77,3	82	86,9	88,9
Средняя численность работников по договорам	100	86,5	82,9	72,5	58,8	62,1	60,4	62,6
Выпуск товаров и услуг	100	86,2	83,1	90,8	103,1	124,6	175,4	406,2
Инвестиции в основной капитал	100	57,4	55,1	61,7	59,6	57,4	74,4	72,3

По данным МЭРТ, сегодня в России среднегодовой прирост инвестиций малого бизнеса составляет 40 %. За последние полтора года в этом секторе экономике создано 600 тыс. рабочих мест, что для крупного бизнеса было бы просто неподъемно.

Анализ динамики и структуры малого бизнеса РФ демонстрирует следующие закономерности:

- численность растет быстрее числа предприятий (на 17 %);
- инвестиции растут еще быстрее (уже в 5 раз);
- объем выпуска продукции (работ, услуг) – в 30 раз.

Очевидно, что инвестиции в малый бизнес рентабельны, производительность труда растет высокими темпами. Тем не менее, *доля инвестиций* в основной капитал малых предприятий после резкого падения в 1998 году в 2 раза (последствия кризиса) имеет колебательно растущую тенденцию.

По оценке Минэкономразвития, средний уровень рентабельности малого бизнеса в России составляет 1,8 %, тогда как уровень рентабельности крупных и средних предприятий – 13,2 %. Это следствие и эффекта мас-

штаба, и стратегии вертикального интегрирования, как правило, недоступных малым предприятиям.

За исследуемый период установлено снижение убыточности малых предприятий в таких отраслях как здравоохранение, промышленность, оптовая торговля, непроизводственные виды бытового обслуживания и ЖКХ. И наоборот, увеличение убыточности – финансы и страхование, транспорт.

Меньше всего убыточных малых предприятий в сельском хозяйстве. Причем эта стабильность прослеживается на протяжении всего исследуемого периода. Уменьшение числа убыточных предприятий наблюдается в сферах здравоохранения, операций с недвижимым имуществом, промышленности, транспорта, образования и ЖКХ, а увеличение – финансы и страхование, розничная торговля и общественное питание, непроизводственные виды бытового обслуживания и оптовая торговля. Такая неустойчивая динамика снижения и роста числа малых предприятий свидетельствуют о том, что в стране еще не созданы стабильные условия для существенного роста числа малых предприятий до такой величины, которая отвечала бы потребностям экономики и была бы близка к показателям промышленно-развитых стран Европы, Азии и США.

В развитых странах на долю производства малых предприятий приходится более половины всей продукции, например:

- в США действует 19 млн.300 тысяч малых и средних компаний и их доля в ВВП составляет 50-52 %;
- в Японии действует 6 млн. 500 тысяч малых и средних компаний и их доля в ВВП составляет 52-55 %;
- в Германии действует 3 млн.300 тысяч малых и средних компаний (это почти 90 % от общего числа всех предприятий в стране, на которых занято 70 % всех работающих). Доля их в ВВП страны более 60 %.

Совершенно иная картина в России: в стране с населением в 1,7 раза больше, чем в Германии, действует немного более 1 млн. предприятий малого и среднего бизнеса, которые создают 12-13 % национального дохода, а доля занятых в нем составляет 10-12 %.

Согласно докладу «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2006 году», подготовленному НИСИПП, малые предприятия (МП) в России по таким показателям, как объемы оборота, численность работников, налоговые поступления, имеют достаточно хорошие результаты. Количество предприятий увеличивается – так, за 2006 год число зарегистрированных МП увеличилось на 36,5 %.

В последние пять лет наблюдается рост по всем показателям. Увеличение числа МП в среднем за год составляет 38,5 тыс., а персонала – на

78,9 тыс. человек. Падающий тренд развития МП сменился восходящим, этому способствовали (по мнению НИСИПП) следующие факторы:

- в 2001 году были приняты три закона, уменьшившие административные барьеры в области надзора, лицензирования и регистрации МП;
- введены упрощенная система налогообложения и ЕНВД.

В период 2002-2006 гг. (названный периодом подъема из-за роста количества МП):

- рост численности занятых на МП вызван исключительно ростом их количества (см. динамику средней численности занятых на МП);
- постоянный абсолютный прирост количества МП и численности занятых на них означает замедленный относительный прирост;
- отсутствует рост социальной эффективности МП (период неэффективного, экстенсивного развития).

Несмотря на общую положительную тенденцию, по регионам малые предприятия сосредоточены крайне неравномерно.

Эксперты НИСИПП сопоставили расчеты и результаты с целями принятой в государстве Концепции развития МП («формирование среднего класса – базы политической стабильности», «повышение темпов развития малого предпринимательства как одного из стратегических факторов социально-экономического развития...»). Их прогноз развития МП (при условии стабильности внешней среды) не очень оптимистичен, они считают, что радикально ничего не изменится: на конец 2006г. число МП составило 1032,8 тыс., к 2010-му достигнет 1137,1 тыс., численность занятых вырастет от 8,6 до 9,4 млн. чел.

Закономерно постоянное внимание государства к проблемам развития сферы услуг, предпринимательской среды и малого бизнеса. За последние два года государство приняло несколько нацпроектов, изыскало сотни миллиардов рублей на эти цели, объявило о нескольких открытых экономических зонах, создало инвестфонды и корпорации под нанотехнологии и инновации, приняло закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». По мнению «ОПОРЫ РОССИИ» этот Закон не совершенен и имеет свои плюсы и минусы [25].

Плюсы:

1. Четко определил деление предприятий на группы по численности персонала и выручки;
2. Устранил существующие неравенства хозяйствующих субъектов (ранее ИП и фермеры оставались малыми и средними независимо от этих критериев).

Минусы:

1. Критерий «оборот» применяется впервые и введен как инструмент влияния;

2. Не пресекает возможность лжепредпринимательства (открытие предприятия, состоящее из одного человека и использование преференции для малого бизнеса);
3. Отсутствует норма о нераспространении на малый бизнес (в течение первых 4-х лет) изменений в законодательстве ведущих к увеличению совокупной налоговой нагрузки;
4. Возможность лоббирования интересов «любимых» предприятий, т.к. для получения господдержки нужно соответствовать определенным критериям, которые самостоятельно разрабатывают и реализуют субъекты РФ и органы местного самоуправления;
5. Формирует правовое поле не для деятельности малых предприятий, а для властной «инфраструктуры» их поддержки.

Закономерным является и то, что льготы для субъектов малого бизнеса области налогообложения являются наиболее значимым и *действенным способом стимулирования* малых предприятий. Комплекс мероприятий по поддержке и развитию малого предпринимательства обеспечивает такие меры как:

- введение ускоренной амортизации;
- кредитование субъектов МБ на льготных условиях;
- страхование малых предприятий на льготных условиях;
- упрощенный порядок регистрации, ведения статистической и бухгалтерской отчетности.

В настоящее время в России сложились и функционируют *три системы налогообложения предприятий малого бизнеса*.

1. *Общественная система*, при которой малые предприятия и индивидуальные предприниматели платят те же налоги, что и другие налогоплательщики (налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, налог на имущество, ЕСН, акцизы и др.).

2. *Упрощенная система* (с 01.01.2003 г. регулируется гл. 26.2 НК РФ) Она предусматривает замену уплаты совокупности установленных законодательством РФ федеральных, региональных и местных налогов и сборов уплатой *единого налога*, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за отчетный период (совокупный доход или валовая выручка). Действие этой системы распространяется на ИП и организации с предельной численностью работающих до 100 человек независимо от вида осуществляемой ими деятельности, предельным доходом от реализации не более 60 млн.руб. и остаточной стоимостью основных средств и НМА не выше 100 млн.руб. Объектом признаются либо *доходы* (ставка 6 %), либо *доходы уменьшенные на сумму расходов* (ставка 15 %).

3. *Единый налог на вмененный доход* для определенных видов деятельности (с 01.01.2003 г. регулируется гл. 26.3 НК РФ), перечень которых является исчерпывающим и не подлежит расширенному толкованию.

Объектом налога здесь признается потенциально возможный (*вмененный*) доход, исчисленный на единицу физического показателя, который корректируется повышающими (понижающими) коэффициентами. Ставка налога 15 %.

4. *Единый сельскохозяйственный налог* (с 01.01.2004 г. регулируется гл. 26.1 НК РФ) для организаций и ИП, производящих сельхозпродукцию и (или) выращивающих рыбу, осуществляющие последующую ее переработку и реализацию. Объектом налога признаются *доходы* уменьшенные на величину *расходов*. Ставка налога 6 %.

Право выбора системы налогообложения, учета и отчетности, включая переход к новой или возврат к принятой ранее системе, предоставляется субъектам малого предпринимательства на добровольной основе. Малый бизнес сегодня нуждается не столько в льготах, сколько в *нормальных условиях деятельности*. Это:

- выравнивание конкурентных условий, преимуществ наряду с крупным бизнесом;
- радикальное упрощение системы отчетности;
- понимание хрупкости и неустойчивости малого бизнеса.

По утверждению руководства Минэкономразвития в ближайшее время малый бизнес может рассчитывать на:

1. создание «бизнес-инкубаторов», помещений площадью 1,5-2 тыс. кв. м, в которых будут размещаться МП. Бизнес-инкубаторы будут служить бизнес-школой (консалтинговые услуги, бухгалтерские, юридические);
2. поддержку экспортно-ориентированного малого бизнеса (или субсидирование процентной ставки, или помощь при выходе на внешний рынок);
3. поддержку микрофинансовых организаций (кредитных кооперативов). Ожидается рост сети кредитных кооперативов. Из них могут вырасти крупные розничные банки;
4. поддержку инновационных МП. МЭРТ вместе с регионами создаст несколько фондов для инвестирования жилищных, производственных и социальных инновационных МП.

В настоящее время в России определены *приоритетные направления* развития малого бизнеса. Это:

- производство и переработка сельскохозяйственной продукции;
- производство продовольственных, промышленных товаров, товаров народного потребления;
- производство лекарственных препаратов и медицинской техники;
- оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг;
- строительство объектов;

- организация специальных служб по оказанию консультационных услуг;
- финансовое и информационное обеспечение исследовательских работ.

Сегодня выделяют пять направлений решения проблем МБ:

1. поменять отношение власти к МБ (не весь МБ не платит налоги и принадлежит «серой» экономике);
2. реформирование и упрощение налогообложения.
3. внести ясность в акты купли-продажи имущества;
4. решить вопрос с землей;
5. стимулировать инвестиции населения в малый бизнес.

По мнению президента «ОПОРА РОССИИ» законодательной основой предпринимательства должна стать *Конституция малого бизнеса*. Этот нормативный акт даст систему принципов, ограничивающих развитие законодательства РФ, ее субъектов и нормотворчество органов местного самоуправления. Определит систему положений, дающим судам право и возможность не применять какой-либо закон или постановление, отменить или признать недействующим чей-либо приказ или распоряжение на том основании, что они противоречат Конституции малого бизнеса [16].

При исследовании предпринимательской среды Лужского района (ЛР) установлено, что *основные экономические показатели* деятельности МП за исследуемый период претерпели изменения, динамика их представлена в табл. 4.6

Таблица 4.6

Динамика экономических показателей МП по ЛР(%)

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Число малых предприятий	100	90,4	110,9	136,5	123,1	157,7	120,5
Выпуск товаров и услуг	100	103,4	124,9	126,2	216,9	360,9	292,6
Среднесписочная численность работников	100	120,2	121,7	101	116	125,4	102,1
Число МП на 10000 человек	100	90,3	110,8	136,4	123,1	150,6	120,4

В целом по РФ объем продукции увеличился в 36 раз (в Лужском районе почти в 3 раза), списочная численность – на 29,5 % (в Лужском районе на 2,1 %) , число малых предприятий – на 12,8 % (в Лужском районе в 20,5 %). В Лужском районе малый бизнес развивается в основном количественно, а его результативность в 12 раз меньше, чем в целом по РФ. Так, в РФ средний объем продукции одного малого предприятия увеличился почти в 6 раз, а в Лужском районе в 2,4 раза.

Рассмотрим *долю малых предприятий* в основных экономических показателях по Лужскому району (табл. 4.7).

Следует отметить, что доля занятых в малом бизнесе в целом по РФ выше (38 %), чем в Лужском районе (35,7 %) и в общем выпуске продукции

в целом по РФ (в 4 р.) больше, чем в Лужском районе (всего лишь 10,8 %). Таким образом, с помощью этого показателя подтверждается ранее сделанный вывод: результативность малого бизнеса Лужского района растет медленнее, чем в РФ.

Таблица 4.7

Динамика доли МП в экономических показателях ЛР (%)

Показатели	Динамика доли МП в экономических показателях						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Среднесписочная численность работников	100	119,7	125,5	110,6	124,6	128,0	135,7
Выпуск товаров и услуг	100	84,2	92,2	79,2	106,5	110,7	110,8
Отношение (2:1)	1	0,70	0,73	0,72	0,85	0,86	0,82

Средняя численность работников малого бизнеса на 1 предприятие за последние годы сократилась на 15 %. Это также как рост производительности труда, вызвано крайней необходимостью выживания в современных условиях.

В Лужском районе с целью поддержки малого бизнеса организованы: муниципальный Фонд поддержки развития экономики и предпринимательства «Социально-деловой центр»; отдел по экономическому развитию при районной администрации.

Составлена *Программа поддержки предпринимательства* Лужского муниципального района и план ее реализации на 2007-2008 гг. Она соответствует региональной целевой программе «Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области на 2006-2008 годы» [11]. Анализ федеральных, региональных и муниципальных программ показывает, что в большинстве случаев они представляют собой план мероприятий, для которого характерны:

- нечеткость определения конечной цели,
- неполнота мер, предусматриваемых для достижения желаемого результата;
- неопределенность ожидаемых результатов мероприятий, нечеткость определения ответственности за реализацию различных мер;
- нескоординированность мер поддержки, осуществляемых по разным направлениям;
- необоснованность сроков реализации мер и несогласованность логически связанных мер по срокам выполнения;
- нереалистичность программ из-за их ресурсной необеспеченности.

Концепция Программы поддержки предпринимательства Лужского муниципального района *предусматривает:*

1. консультационную, информационную и организационную поддержку;

2. предоставление льготных займов МП, осуществляющим деятельность в приоритетных для Лужского района сферах развития малого предпринимательства (бытовые услуги, туризм, ЖКХ, здравоохранение, физическая культура, соцобеспечение);
3. подготовку предпринимателей для получения на конкурсной основе стартовых пособий для занятий предпринимательской деятельностью;
4. участие в конкурсе между муниципальными образованиями на получение субсидий для развития существующей инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
5. содействие субъектам малого предпринимательства в получении заказов от государственных и муниципальных учреждений;
6. организацию встреч, круглых столов, конференций и семинаров по организационно-правовым, торгово-экономическим, социальным и другим вопросам с участием представителей МБ, общественных организаций, органов исполнительной власти;
7. организацию конкурса молодежных инвестиционных проектов;
8. подготовку и выпуск печатных информационно-справочных, методических и презентационных материалов, посвященных вопросам развития малого предпринимательства на территории района;
9. участие в совместных международных проектах:
 - российско-финская программа «Развитие депрессивных территорий»: предполагала реализацию дизайнерских проектов на территории Лужского района в п.Дзержинского и п.Осьмино по восстановлению ландшафта главной усадьбы и парка. Участники программы – студенты СПбГАУ и университета финского города Роралия совместно с молодежью местных школ. В рамках программы проводились семинары по развитию туризма, была организована поездка в Финляндию для обмена опытом по развитию депрессивных регионов;
 - программа SPRILO «Борьба с бедностью»: в рамках этой программы на базе СДЦ проводились семинары по различным направлениям – создание новых социальных предприятий, служб, форм и видов услуг; осуществлялось обучение работников органов соцзащиты;
 - проект DEX «Создание успешных центров поддержки»: в рамках этого проекта осуществлялось изучение инфраструктуры СДЦ финского города Ювяскюле.

В ходе реализации мероприятий Программы на территории Лужского муниципального района в 2007 году были направлены и освоены средства в сумме 250 тыс. руб., на 2008 год бюджетом района предусмотрены средства в сумме 330 тыс. руб.

Одним из самых значимых результатов работы социально-делового центра (СДЦ) в ходе реализации региональной Программы явилось обеспечение доступа организаций и предпринимателей к финансовым ресурсам – *получение стартовых пособий, возможность получения займов и компенсации процентной ставки*. В течение последних двух лет на базе СДЦ было подготовлено из числа молодежи и социально-незащищенных слоев населения 7 человек, получивших стартовые пособия больше 500 тыс. руб., что позволило им открыть предпринимательство в сфере бытовых услуг, сельского туризма и торговли в депрессивных сельских поселениях.

При оказании консультационной, организационно-методической и информационной поддержки Фонда за 2007 год более 50 субъектов малого предпринимательства открыли свое дело. С декабря 2006 года центром были получены субвенции на общую сумму 2250 тыс. руб., что позволило выдать 77 займов на сумму 8913 тыс. руб. Из общей суммы – 45 % выданных займов составляют предприятия и ИП, предоставляющие бытовые услуги, 30 % – розничная торговля в депрессивных сельских поселениях, 17 % – услуги общественного питания, 12 % – производство, более 6 % – развитие сельского туризма.

С каждым годом расширяется ассортимент и характер услуг, предоставляемых специалистами Фонда. Ежегодно увеличивается количество предпринимателей, обращающихся по различным вопросам ведения бизнеса. Компенсации бесплатных услуг за 3 года составили 604 тыс. руб., из них в 2005 г. – 198 т.р.; 2006г. – 271 т.р.; 2007 г. – 135 т.р.

Эту программу и план ее реализации не удалось обнаружить на сайтах местной администрации и СДЦ. Не опубликована она и в СМИ.

Существуют и специфические региональные *проблемы развития предпринимательской среды*. В Лужском районе таковыми являются:

- недостаток энергомощностей;
- высокая плата за подключение к электросетям и оплата по нерегулируемым тарифам;
- отсутствие свободных для аренды помещений и земельных участков в городской черте для инвестиций;
- сокращение численности населения и низкий уровень его доходов основная причина сдерживания развития малого предпринимательства в отдаленных и малонаселенных пунктах;
- практически полное отсутствие бытовых услуг на селе;
- обременительная, финансово-затратная, долговременная, организационно-сложная процедура согласования и получения разрешений и лимитов на размещение отходов и выбросов;
- необоснованная кадастровая оценка стоимости земли по району;
- отсутствие подвижного консультационного пункта при СДЦ Лужского района и др.

Постановлением Правительства Ленинградской области от 29.12.07 № 356 утверждена кадастровая оценка земель населенных пунктов, в результате чего стоимость ее многократного увеличилась (в 20-80 раз). Это создало крайне неблагоприятные условия для развития торговли, общественного питания, бытовых услуг и туризма, поскольку оценка в разрезе населенных пунктов в сельской местности является необъективной. Стоимость земли в отдаленных деревнях без дорог и инфраструктуры *выше*, чем в административных центрах поселений (табл. 4.8).

Такая ситуация сдерживает развитие малого предпринимательства на потребительском рынке и в сфере туризма. Только половина действующих предприятий малого бизнеса Лужского района охвачена статистическим учетом, поскольку статистическое наблюдение за деятельностью малого бизнеса ведется выборочно. Из 869 зарегистрированных субъектов малого бизнеса (включенных в ЕГРЮЛ) действуют 360, а сдают отчетность в городской отдел статистики только 188. Не все субъекты малого бизнеса, применяющие специальные режимы налогообложения, ведут бухгалтерский учет и составляют балансы, поэтому они освобождены от сдачи статистической отчетности. Индивидуальные предприниматели и вовсе не охвачены статистическим учетом, а их 1658 чел.

Таблица 4.8

Кадастровая стоимость земель Лужского района

Населенный пункт	Численность населения	Инфраструктура	Кадастровая стоимость земли (руб./м ²)	
			Объектов торговли, общепита, бытовых услуг	гостиниц
<i>Ям-Тесово (адм.центр)</i>	1650	<i>имеется</i>	1005	1290
Чолово – пос.	88	имеется	897	1290
Чолово – дер.	5	отсутствует	1558	1290
<i>Осьмино (адм.центр)</i>	1600	<i>имеется</i>	1231	1290
Самро – дер.	75	отсутствует	1558	1290
Чудиново	28	отсутствует	1558	1290
<i>Заклинье (адм.центр)</i>	3300	<i>имеется</i>	1457	1290
Слапи – дер.	180	отсутствует	1558	1290
Замошье – дер.	9	отсутствует	1558	1290
<i>Скреблово (адм.центр)</i>	1370	<i>имеется</i>	1239	1290
Чайково – дер.	0	отсутствует	1559	1290
Репьи – дер.	7	отсутствует	1558	1290
<i>Серебрянский (адм.центр)</i>	1600	<i>имеется</i>	1230	1290
Смерди – дер.	64	отсутствует	1393	1290
<i>Волошово (адм.центр)</i>	1200	<i>имеется</i>	840	1290
Заклинье – дер.	6	отсутствует	1558	1290

4.4. Модели формирования и развития предпринимательской среды

Подавляющее большинство предприятий в сфере услуг – это предприятия малого и мелкого бизнеса. Впрочем, следует отметить устойчивую тенденцию последних лет – «укрупнение» бизнеса. В настоящее время в России ещё не создана идеальная модель малого бизнеса, решающая задачу повышения конкурентоспособности страны. На сегодняшний день порядка 50 % юридических лиц в сфере малого бизнеса функционирует в торговле. В мировом контексте это модель неразвитого малого предпринимательства. Модель бизнеса в России постоянно трансформируется под влиянием многих факторов, в том числе и модели социально-экономической развития России.

Для анализа развития предпринимательской среды исследовалась динамика следующих ее моделей [40]:

- отраслевая модель;
- региональная модель;
- модель по формам собственности.

Каждая модель в динамике отдельных элементов и структурных изменений показывает направления развития предпринимательской среды, смену ее состояния и развития в регионах, отраслях, формах собственности. В ходе исследования *отраслевой модели* изучалось развитие основных отраслей экономики: промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, транспорт, связь, строительство, торговля и общественное питание, ЖКХ, здравоохранение, МТС, сбыт и заготовки, образование, культура и искусство, операции с недвижимостью и др. с помощью таких критериев как *доля бизнеса и динамика его развития* в разрезе отраслей экономики. Доля может быть представлена долей в общем объеме выпуска продукции (работ, услуг), в общей численности персонала и т.д.

Для построения *региональной модели* развития предпринимательской среды использовался такой показатель как *доля бизнеса и динамика его развития* в различных регионах РФ, а именно: ЦФО, СЗФО, Московская, Новгородская, Ленинградская и Псковская области, город Москва и Санкт-Петербург.

При изучении развития бизнеса *по формам собственности* и построении модели использовался показатель *доля бизнеса и численности предприятий, динамика развития предпринимательства в разрезе различных форм собственности*: частная, государственная и муниципальная, иностранных и малых предприятий, общественных и благотворительных организаций, смешанная форма.

Малый бизнес ориентируется, прежде всего, на потребности местного рынка, объем и структуру локального спроса, поэтому именно он должен

стать основным фактором оптимизации структуры региональной экономики. Модель распределения малых предприятий по экономическим районам России на конец 2005 г. представлена в табл. 4.9. В табл. 4.10 представлена динамика модели малых предприятий по регионам РФ.

Таблица 4.9

Динамика региональной модели выпуска продукции МП в РФ (%)

Регионы	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ЦФО	100	101,3	101,7	108,9	105,9	108,4	110,9
Московская область	100	104,3	104,3	104	84,8	90	94,3
г. Москва	100	102,2	103,4	107,5	108,4	111,7	113,9
СЗФО	100	99,1	77,5	84	86,3	97,6	103,6
Ленинградская область	100	98,4	77	94,3	100	102,6	96
Новгородская область	100	100	100	96,7	86,7	90	83,3
Псковская область	100	103,7	103,7	137	170,3	140,7	140,7
г. Санкт-Петербург	100	100,5	72,3	82,4	82,6	97,2	105,3
Всего	100	100,5	93,5	100,4	99,2	182,9	189,5

Таблица 4.10

Региональная модель числа МП в РФ (%)

Регионы	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ЦФО	34,2	35	36,7	37,5	36,2	34,6	34,5
СЗФО	17,7	17,8	14,5	15	15,3	16,1	16,7
другие округа	48,1	47,2	48,8	47,5	48,5	49,3	48,8
Всего по РФ	100	100	100	100	100	100	100

Половина предприятий малого бизнеса РФ сосредоточены в двух округах: в Центральном Федеральном округе и Северо-Западном округе (51,2 %). Если в среднем по России в расчете на 100 тыс. населения зафиксировано 719,9 организации, то в Северо-Западном федеральном округе – 1183 предприятия на 100 тыс. человек, Центральном – 940, Дальневосточном – 679. Средние показатели у Приволжского и Сибирского ФО, меньше всего МП зарегистрировано в Южном ФО – 490 [78]. В крупных городах и в центральной части России малый бизнес развивается хуже, чем на северо-западе. Однако в Санкт-Петербурге обозначились явные проблемы. Таковы главные выводы доклада Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП) о динамике развития малых предприятий в 2006 году.

Рост объёма продукции в целом по РФ составил 22,7 раза. Лидером среди регионов является г. Москва (рост почти в 48 раз). В Ленинградской области ниже – в 17 раз, а в Санкт-Петербурге только в 11,5 раз (табл. 4.11).

Выросла средняя численность работников МП в г.Москва, Московской и Новгородской областях, в СПб удельный вес ее снизился на 1,6 %, во Псковской и Ленинградской областях роста нет (табл. 4.12).

Таблица 4.11

Выпуск продукции МП в РФ по регионам (%)

Регион	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
РФ	100	144,8	201,3	274,0	397,1	526,2	2273,6
ЦФО	100	129,8	212,7	268,6	387,6	573,7	3189,0
Московская область	100	129,4	129,2	195,0	331,6	448,4	1565,3
Москва	100	117,3	270,6	311,4	411,6	686,9	4791,8
СЗФО	100	135,5	157,2	260,3	385,4	436,9	1330,9
Ленобласть	100	114,4	208,1	343,7	503,4	658,2	1695,4
Новгородская область	100	167,1	191,2	266,1	609,1	642,6	1351,1
Псковская область	100	135,2	230,4	382,7	454,8	551,7	1649,0
Санкт – Петербург	100	133,6	140,0	264,6	385,2	369,4	1153,9

Отраслевая модель малого бизнеса России не удовлетворительна. Так, рост числа малых предприятий произошел главным образом за счет торговли и общественного питания. К предприятиям данных отраслей относятся почти половина (46,3 %) малых предприятий. При этом торговля и сфера услуг дают более 72 % оборота всех малых предприятий, промышленность и строительство – 13,6 % и 7 %, другие отрасли – менее 10 %. Существенно возросло также число малых предприятий в отрасли операций с недвижимым имуществом (в 7,5 раз, с 3,9 тыс. до 30,5 тыс.), в оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения (в 1,7 раза, с 14,6 тыс. до 25,7 тыс.). В ведущих отраслях экономики – промышленности и строительстве – число малых предприятий и их удельный вес в общем итоге. В ведущих отраслях экономики – промышленности и строительстве – сократилось число малых предприятий и их удельный вес в общем итоге.

Таблица 4.12

Региональная модель среднесписочной численности МП в РФ (%)

Регионы	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Российская Федерация	100	100	100	100	100	100	100
ЦФО	34,9	36,3	36,6	38,8	37,7	36,1	36,6
Московская область	3,2	3,8	3,6	3,6	4,4	4,4	5,1
г. Москва	20,4	21,3	22,3	23,7	22,8	21,8	21,8
СЗФО	15,5	15,6	16	14,2	14,5	14	14,4
Ленинградская область	1,7	1,8	1,8	1,7	1,6	1,6	1,7
Новгородская область	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Псковская область	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
г. Санкт-Петербург	9,5	9,5	9,7	8,6	8,4	7,9	7,9

Рассмотрим модель малого предпринимательства РФ по отраслям экономики. Количество предприятий увеличилось в следующих отраслях: операции с недвижимостью (почти в 3 раза и это определило значительный рост их доли), оптовая торговля (почти в 2 раза), информационно-техническое обслуживание (в 1,6 раз). В некоторых отраслях число малых

предприятий сократилось: ЖКХ (на 1/3), образование (на 2/3), финансы и кредит (на 8 %).

Наибольший удельный вес объема продукции (работ, услуг) произведенной малыми предприятиями РФ в торговле и общественном питании – 29,8 %, в строительстве – 23,9 %, в промышленности – 23,2 %. Наименьший удельный вес (0,1 %) объема продукции (работ, услуг) наблюдается в образовании. О динамике изменения отраслевой модели МП за последние годы свидетельствуют данные Госкомстата России, приведенные в табл. 4.13. В динамике средняя численность работников одного предприятия выросла в промышленности, строительстве, транспорте, информационно-вычислительном обслуживании, ЖКХ, науке. При этом снижение произошло в сельском хозяйстве, связи, образовании и др. (табл. 4.14).

Количество предприятий с численностью работников менее 20 человек увеличилось: в розничной и оптовой торговле примерно в 2 раза, в сфере информационно-технического обслуживания и операций с недвижимостью в 1,2 раза, рыболовство – в 1,3 раза. А в сфере финансов, страхования и строительства этот показатель сокращается.

Модель малого предпринимательства по отраслям экономики США и России в 2001 г. имели достаточно слабую корреляционную связь (коэффициент корреляции $r = 0,264$), но уже в 2003 г. увеличился ($r = 0,286$), а в 2005 г. вырос до 0,335. Итак, модель малого бизнеса в России «дрейфует» к образцу стран с развитой рыночной экономикой.

Таблица 4.13

Динамика отраслевой модели МП в РФ (%)

Отрасль	Годы					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
промышленность	100	100,94	98,59	97,44	97,74	85,77
сельское хозяйство	100	68,76	75,43	60,64	67,85	61,19
строительство	100	96,45	96,55	95,85	98,58	86,62
связь	100	108,52	119,71	127,95	136,07	126,31
торговля и общепит	100	106,32	114,84	116,79	119,75	113,72
оптовая торговля продукцией ИТН	100	101,6	220,14	193,16	192,57	176,58
операции с недвижимостью	100	150,26	246,21	263,63	296,31	285,67
деятельность по обеспечению функционированию рынка	100	105,52	117,26	118,96	126,71	117,19
Жилищно-коммунальное хозяйство	100	53,32	56,08	67,01	69,74	67,77
непроизводственные виды бытового обслуживания населения	100	108,06	118,27	117,76	125,18	112,33
здравоохранение, физкультура и соц. обеспечение	100	99,08	107,59	111,02	115,92	92,26
образование	100	60,27	53,26	52,01	42,83	32,27
культура и искусство	100	91,91	98,71	106,53	112,98	112,63
наука и научное обслуживание	100	89,85	82,09	77,28	72,77	62,91
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	100	78,91	69,77	74,14	72,09	92,62

Таблица 4.14

Численность работников МП в РФ по отраслям (чел.)

Отрасли	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Всего	9	9	9	9	9	9
промышленность	12	12	12	13	14	14
сельское хозяйство	13	13	13	12	12	11
строительство	12	13	13	13	15	14
транспорт	11	12	12	13	13	13
связь	11	12	9	10	10	8
торговля и общепит	6	6	7	7	6	7
оптовая торговля продукцией производственно – технического назначения	8	8	8	6	7	7
операции с недвижимостью	7	7	7	6	7	6
общекommerческая деятельность по обеспечению рынка	6	6	7	6	6	6
жилищно-коммунальное хозяйство	8	16	15	12	12	13
непроизводственные виды бытового обслуживания населения	9	10	12	11	9	8
здравоохранение, физкультура и соцобеспечение	7	7	8	6	7	7
образование	9	9	9	6	6	6
культура и искусство	7	7	7	7	8	8
наука и науч. обслуживан.	6	6	6	7	11	10
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	6	6	6	7	4	5

Малый бизнес в США развит намного мощнее, чем в России. При этом в США удельный вес больше в отраслях: финансы и страхование (в 12,5 раз), здравоохранение (в 4 раза), образование (в 2,5 раза), оптовая торговля (в 2 раза), информационно-техническое обслуживание и операции с недвижимостью (в 1,8 раза). В России удельный вес больше в отраслях: электроэнергетика (в 6,5 раз), сельское хозяйство и рыболовство (в 5,5 раз), розничная торговля (в 3,3 раза), строительство (в 1,4 раза).

Оценивая ситуацию и выявленные тенденции, делаем вывод, что *наиболее перспективными* отраслями развития для бизнеса России являются: *финансы и страхование, здравоохранение, образование.*

При исследовании *предпринимательской среды Лужского района* (за последние 6 лет) установлено:

1. Увеличилось количество действующих предприятий по отраслям экономики: по операциям с недвижимостью, в строительстве, в ЖКХ и в транспорте – почти в 2 раза; в здравоохранении – в 1,5 раза; в лесном хозяйстве, МТС и сбыт – в 2,5 раза; значительно – в 5 раз – в образования (скачок в 2002-2003 гг).
2. Количество действующих предприятий в сельском хозяйстве и в непроизводственных видах бытового обслуживания сократилось на 1/4. Самые низкие темпы роста в торговле и культуре, в промышленности.

3. *Модель предпринимательской среды по форме собственности предприятий* претерпела значительные изменения:
- появились иностранные предприятия (доля их всего 2 %, но растёт);
 - растёт частная собственность (количество предприятий выросло на 2 %, а их доля уменьшилась на 8,2 %);
 - количество предприятий государственной и муниципальной собственности снизилось (на 9 % и доля сократилась на 4 %);
 - количество малых предприятий выросло (на 20,5 %);
 - количество общественных и религиозных организаций выросло в 2,5 раза. Это следствие *роста социальной активности населения с одной стороны и перспектив развития малого предпринимательства*
4. Количество предприятий *малого бизнеса Лужского района (по отраслям экономики)* (см. табл. 4.15) выросло за последние 6 лет: в МТС, сбыте и заготовках – в 2,5 раза; операциях с недвижимостью, лесном хозяйстве, образовании – в 2 раза; ЖКХ, сельском хозяйстве – в 1,5 раза; строительстве, культуре и непродовольственных видах бытового обслуживания – в 1,3 раза; промышленности и торговле – в 1,1 раза. Интересно то, что в целом по РФ удельный вес малых предприятий в промышленности почти в 2 раза меньше, чем в Лужском районе.
5. Динамика модели *выпуска продукции (работ, услуг) предприятиями* различных форм собственности за последний год такова: выпуск продукции (работ, услуг), произведенный негосударственными предприятиями в 12,6 раз (а малыми – в 3,1 раза) опережает предприятия государственной и муниципальной собственности (7,8 р.). Однако, темпы роста выпуска продукции (работ, услуг) за последние 6 лет снижаются у всех: частные (2,2 р.), государственные и муниципальные предприятия (в 2,5 раза), малые предприятия – в 3,6 раза, однако темпы роста выше всех остальных.
6. *Численность работников предприятий Лужского района* за эти годы резко выросла на предприятиях смешанной формы (в 13 раз) и малого бизнеса (на 2,1 %). При этом *модель численности работников по формам собственности* предприятий изменилась значительно (в 2000-2005 гг. $r = 0,63$). Следует особо отметить сокращение численности работников в частном бизнесе на половину и в общественных и религиозных организациях на 21 %.
7. *Производительность труда выросла на предприятиях*: малых – почти в 3 раза, государственных и муниципальных предприятиях – в 2,8 раза, частной формы собственности – в 4,5 раза. Производительность труда на предприятиях малого бизнеса и частной

формы собственности соизмерима и отличается незначительно. А на государственных и муниципальных предприятиях этот показатель *ниже в 10 раз и более.* Так как выпуск продукции (работ, услуг) оценивается по выручке от реализации, то *производительность труда на предприятиях негосударственной формы собственности еще выше.*

Таблица 4.15

**Динамика элементов отраслевой модели действующих
предприятия малого бизнеса в Лужском районе ЛО**

Отрасли	Темпы роста (снижения) в % по годам						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Промышленность	100	87,5	102,5	132,5	120	147,5	112,5
Сельское хозяйство	100	91,7	100	133,3	66,7	41,67	150
Лесное хозяйство	0	0	0	0	100	200	200
Транспорт и связь	100	100	116,7	150	183,3	183,3	83,3
Строительство	100	90	110	140	170	185	135
Торговля и общественное питание	100	91,7	112,5	137,5	97,9	129,2	104,2
МТС, сбыт и заготовки	100	100	100	100	600	350	250
Операции с недвижимостью	100	87,5	112,5	137,5	125	187,5	187,5
ЖКХ	100	100	100	100	50	150	150
Непроизводственные виды бытового обслуживания населения	100	100	66,7	100	33,3	133,33	133,3
Здравоохранение	100	33,3	66,7	100	33,3	266,7	100
Образование	100	100	100	100	100	800	200
Культура и искусство	100	100	100	100	133,3	66,67	133,3
Прочие	100	100	200	200	162,5	287,5	62,5

В РФ на долю торговли, общественного питания и строительства приходится 54 % всего объема продукции малых предприятий, а в Лужском районе – 40 %. Наименьший удельный вес (0,1 %) объема продукции (работ, услуг) в РФ в сфере образования. И в Лужском районе тот же аутсайдер.

Модель динамики развития малого бизнеса показал, что в Лужском районе число малых предприятий растет более высокими темпами (20,5 %), чем в ЦФО (10,9 %), СЗО (3,6 %) и ЛО (-4 %). Для предприятий малого бизнеса Лужского района отрасли: МТС, сбыт и заготовки, операции с недвижимостью, лесное хозяйство, образование *наиболее перспективны.*

Корреляционный анализ модели МБ в Ленинградской области показал, что модель малого бизнеса Ленинградской области ближе к модели малого бизнеса США (= 0,46). Связь эта более тесная, чем между США и Россией в целом (= 0,335). И больше, чем в Лужском районе и США (= 0,317). Наиболее перспективными отраслями развития для Ленинградской области является промышленность, образование, наука, информационные технологии.

Выводы:

1. На основе анализа состояния проблемы формирования предпринимательской среды в сфере услуг сформулированы основные направления и методы ее решения.
2. Установлено, что любая предпринимательская деятельность подвержена влиянию различных внешних и внутренних факторов риска. Практически каждый внешний и внутренний фактор влияния является источником риска. Формирование предпринимательской среды осуществляется в условиях противоречивости интересов государства и предпринимательства в условиях риска и неопределенности.
3. Выявлены основные проблемы развития предпринимательской деятельности сферы услуг в регионе: проблема отношений предпринимательства и государства; уровень безопасности в предпринимательской среде.
4. Уточнена концепция развития предпринимательской среды региона, а именно:
 - сформулированы группы факторов, влияющие на формирование региональной предпринимательской среды сферы услуг;
 - разработана модель уровня безопасности предпринимательской среды.
5. Уточнены общие принципы развития и разработаны специфические принципы формирования предпринимательской среды сферы услуг в современных условиях (в т.ч. и доминирующего в этой сфере малого бизнеса).
6. Выявлены закономерности и основные факторы, влияющие на формирование предпринимательской среды сферы услуг в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.
7. Разработаны методы совершенствования формирования предпринимательской среды (основополагающим является информированность бизнес-среды об ожидающих рисках, приемах нападения и приемах защиты и их мониторинг). Своевременная и достоверная информация создает предпринимателю выгодные условия для принятия оперативного решения и получения эффективного результата.



ГЛАВА 5

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА ТРУДА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Степень развития рынка труда оказывает непосредственное влияние на процессы, происходящие в обществе. Рынок труда очень важный и сложный элемент рыночной экономики. Именно через механизм рынка труда устанавливаются уровни занятости и оплаты труда. Существенное следствие процессов, происходящих на рынке труда, – безработица, – практически неизбежное явление общественной жизни. Рынок труда как неотъемлемый элемент рыночной системы хозяйствования выполняет важнейшие функции в системе воспроизводства рабочей силы, распределения ее между отраслями и секторами экономики, регулирует объемы спроса и предложения, придает действенный импульс профессиональной и территориальной мобильности.

Как представляется, рынок труда – это система правовых, социально-экономических и трудовых отношений, в рамках социального мира и согласия, возникающих между работодателями и наемными работниками с участием государственных и общественных организаций, на основе спроса и предложения, по поводу оплаты и условий труда, социальных гарантий, социальной защиты и поддержки и т.п. Необходимо отметить, что отношения на рынке труда не ограничиваются только актом купли-продажи, они затрагивают все, что связано с системой социального партнерства и защиты, образования, профессиональной подготовки и переподготовки кадров, с управлением занятостью на различных уровнях.

Представленное определение рынка труда может быть дополнено характеристикой основных элементов. К основным элементам рынка труда относятся субъекты рынка труда, правовые акты, правила и нормы, регламентирующие отношения субъектов на рынке труда, конъюнктура, спрос и предложение, конкуренция, гибкость и мобильность на рынке труда, инфраструктура рынка труда. Здесь под основными элементами понимается минимальное число компонентов и признаков, наличие и

взаимодействие которых необходимо для нормального функционирования рынка труда.

Субъектами рынка труда являются работодатели (объединения и союзы работодателей), наемные работники (профсоюзы, другие объединения работников) и государство в лице его уполномоченных органов власти различного уровня.

Для нормального функционирования рынка труда необходимы четкие нормы и правила, которые бы регулировали отношения между субъектами рынка труда, определяли их права, обязанности и гарантии. Такие нормы предусмотрены во Всеобщей декларации прав человека, Конституции Российской Федерации, конвенциях Международной организации труда, Трудовом кодексе Российской Федерации, Законе «О занятости населения в Российской Федерации», других законах и конкретизируются в указах Президента РФ, решениях правительства, генеральных, региональных, отраслевых тарифных соглашениях, коллективных договорах, программах содействия занятости населения и др.

Конъюнктура – это временная ситуация, характеризующая совокупность признаков, выражающих текущее состояние рынка труда в определенный период. Конъюнктура связана с соотношением спроса и предложения в разрезе всех составляющих рынка труда. Спрос складывается из числа вакансий и должностей работников, которым работодатель ищет замену. Предложение формируется из тех, кто, являясь незанятым, ищет рабочее место, из тех, кто имеет работу, но неудовлетворен ею, и, наконец, занятых, но рискующих потерять работу. Количественно спрос и предложение на рынке труда характеризуются показателями части экономически активного населения и численности занятых и свободных рабочих мест.

Важный элемент рыночного механизма – конкуренция. Конкуренция на рынке труда представляет собой наличие большого числа независимых работодателей и наемных работников, возможность для них свободно бороться за престижные рабочие места и квалифицированных работников, свободно входить на рынок и покидать его.

Гибкость рынка труда, будучи многоплановым понятием, затрагивает интересы всех сторон трудовых отношений и предоставляет новые возможности субъектам отношений занятости. Со стороны работодателя гибкость рынка труда в первую очередь связана со снижением расходов на наем, увольнение рабочей силы, а также на поддержание стабильности занятости и повышения эффективности деятельности предприятия. Со стороны занятых более гибкий рынок труда влечет за собой изменчивость форм и системы оплаты труда, режимов рабочего времени и форм занятости, которые способствуют оптимизации структуры их жизнедеятельности. Необходимо отметить, что гибкость рынка труда может приводить к ослаблению социальной защиты работников. К основным направлениям

гибкости рынка труда относят, прежде всего, реорганизацию рабочего времени, нестандартные формы занятости, изменение системы найма и увольнения, а также совершенствование процедур определения и изменения оплаты труда [53, с. 145-146]. Наибольшая гибкость рынка труда может быть достигнута как путем сужения внутренних рынков труда, так и путем изменения механизма его действия в сторону больших изменений условий, интенсивности, содержания труда, режимов рабочего времени, а также большей мобильности на рынке труда.

Мобильность на рынке труда – это процесс перемещения рабочей силы на новые рабочие места. Переход на новое рабочее место может сопровождаться изменением вида занятости (профессии), территории, работодателя. То есть мобильность на рынке труда отражает готовность занятого и безработного населения изменять свой статус, вид занятости, работодателя, профессиональную принадлежность и место работы, в том числе и в связи с изменением места проживания. Мобильность на рынке труда связана с миграцией. Мобильность на рынке труда выступает основной миграции, хотя миграция может происходить и по другим причинам, а смена рабочего места уже является миграционным процессом.

Инфраструктура рынка труда – это государственные учреждения содействия занятости, кадровые службы предприятий и организаций, коммерческие и некоммерческие биржи труда, агентства по подбору персонала и др., которые занимаются вопросами профориентации, повышения квалификации, подготовкой и переподготовкой, а также трудоустройством незанятых граждан, их социальной защитой и поддержкой.

В настоящее время идет активный процесс формирования рынка труда в России. И хотя рынок труда в окончательном, развитом виде еще не сформирован, на наш взгляд имеются все его основные элементы. Формирование российского рынка труда происходит под воздействием большого количества разнообразных факторов, оказывающих влияние на тенденции и условия его развития. Эти факторы различаются по уровню функционирования, по своему характеру, степени и направлениям воздействия на рынок труда. Так, например, рабочая сила в России отличается чрезвычайно низкой территориальной мобильностью, порожденной многими факторами: особенностями менталитета, институциональными препонами, неразвитым рынком жилья и др. Территориальные различия в природных условиях и ресурсах, демографической базе и экономическом потенциале определяют характерные черты формирования рынка труда в том или ином регионе. Таким образом, можно выделить три уровня системы различных факторов: макроуровень, мезоуровень и микроуровень.

На макроуровне действуют следующие группы факторов:

- 1-я группа – демографические факторы (уровень рождаемости и смертности населения в целом, естественный прирост, миграци-

онные процессы, половозрастная структура населения, режим воспроизводства, соотношение городского и сельского населения и др.);

- 2-я группа – экономические факторы (изменение структуры экономики, инфляционные процессы, ценовая политика, формирование потребительского рынка, уровень инвестиционной активности, внешнеэкономическая деятельность и др.);
- 3-я группа – социальные факторы (уровень доходов населения, включая трудовые доходы, уровень социального обеспечения и социальной защиты населения, развитие социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство), функционирование системы социального партнерства и др.);
- 4-я группа – организационно-технические факторы, характеризующие степень развития материально-технической базы производства, уровень организации труда, производства и управления, организация работы государственной службы занятости и негосударственных служб по трудоустройству, подготовке, переподготовке населения и т.п.;
- 5-я группа – национально-этнические факторы (распределение населения по национальному признаку, соотношение национальных групп и др.);
- 6-я группа – административно-правовые факторы (развитие законодательной базы, в том числе законов, регулирующих условия найма и увольнения, режимы труда и отдыха, занятость и миграцию, соблюдение конституционных прав и свобод граждан, степень защиты трудовых и иных прав и др.).

Второй уровень системы факторов – мезоуровень, который в свою очередь может подразделяться на уровне федеральных округов и отдельных регионов. Особенности этого уровня заключаются в том, что многие из факторов, действующих на макроуровне, оказывают влияние и на формирование регионального рынка труда. Вместе с тем на этом уровне существенна роль таких факторов, как географическое расположение, природно-климатические условия, развитие основных отраслей экономики и их специализация, инвестиционная политика региона, уровень диверсификации, характеризующий отраслевую структуру экономики региона, демографическая ситуация, развитие региональных комплексов (территориально-производственных, например) и др.

Микроуровень обусловлен формированием внутреннего рынка труда на уровне отдельного предприятия (организации). Здесь можно выделить следующие основные группы факторов:

- а) технико-технологические (состояние основных производственных фондов, степень механизации и автоматизации труда, уро-

- вень и качество технологической оснащенности рабочих мест, степень использования технологического оборудования и т.д.);
- б) организационно-экономические (финансовое состояние предприятия, прогрессивность форм организации труда, производства и управления, профподготовка работников и т.д.);
 - в) факторы условий и охраны труда (уровень оплаты труда, травматизм и профзаболеваемость, санитарно-гигиенические условия, содержание, характер труда и т.д.);
 - г) психологические факторы (поведение отдельного индивида, поведение группы людей).

Необходимо отметить, что анализ характера спроса и предложения на рынке труда в экономической литературе описывается с помощью ряда моделей: модель конкуренции, модель монополии, модели с учётом профсоюзов, модель двусторонней монополии [27, с. 158-168]. В зависимости от степени конкуренции устанавливаются определенные ставки заработной платы. Однако не все работы одинаковы, они могут отличаться условиями, местом, степенью и формами. То есть у каждой работы помимо заработной платы есть достоинства и недостатки, делающие ее более или менее привлекательной для возможных работников. Значит, работник не только выбирает работу по заработной плате, но и принимает во внимание различные характеристики работы.

Развитие рыночных отношений предполагает исследование возникающих проблем, в том числе и на рынке труда, с позиций государственной стратегии и региональной политики. Это особенно важно в условиях такого государства, как Российская Федерация, с его значительными внутрирегиональными различиями, которые могут повлиять на формы проявления тех или иных принципов рыночной экономики и возможности обеспечения межрегионального взаимодействия при размещении производства и формировании региональных рынков. Поэтому назрела необходимость рассмотрения рыночных отношений в их региональных формах и созданных на их основе региональных рынков различного объема и масштаба. Существует достаточно много определений понятия «регион». Как представляется, регион – это часть территории, обладающей общностью природных, социально-экономических, исторических, национальных, культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории субъектов Российской Федерации либо объединять территории нескольких субъектов. В любом случае данная территория должна характеризоваться целостностью, комплексностью, специализацией и управляемостью.

В целом характер формирования и функционирования региональных рынков зависит от разных факторов и условий, взаимосвязанных между собой. К ним, прежде всего, относят:

- демографические факторы, влияющие преимущественно на развитие потребительского рынка и рынка труда;
- климатические и природно-ресурсные факторы, которые создают большой диапазон вариантов формирования и функционирования региональных рынков, в значительной степени формируют структуру, емкость рынка и схемы товародвижения как важнейшие параметры рынокообразования, определяют как потребительский рынок, так и рынок средств производства;
- хозяйственно-экономические факторы – хозяйственная, отраслевая специализация региона, экономическая структура, инвестиционная активность, транспортные коммуникации и др.

Экономическая структура отдельной региональной системы влияет на характер и потребления, и производства. От нее зависит роль регионального производства в формировании ресурсов для потребительского рынка и для рынка средств производства. Существенное воздействие экономическая структура оказывает на процесс формирования рынка капитала, рынка труда, рынка информации и знаний. Транспортный фактор связан в первую очередь с расселенческой схемой, поскольку от него в большей степени зависит разрешение противоречий между географией производства и потребления. Система региональных рынков представляет собой совокупность рынков различного типа, связанных между собой главной целью – обеспечение эффективного развития и функционирования регионального воспроизводства.

Рынок труда – важнейший элемент в системе региональных рынков, обеспечивающих реализацию целевой направленности регионального воспроизводственного процесса. Региональный рынок труда находится в тесном взаимодействии с другими рынками региональной системы, прежде всего с рынком финансово-кредитных ресурсов, поскольку последние служат источником расширения сети рабочих мест, а также в состоянии стимулировать вовлечение высвобождаемых работников в сферу бизнеса. Через денежно-финансовые потоки в процессе формирования и перераспределения денежных доходов населения и их реализации в сфере обращения рынок труда взаимодействует с рынком потребительских товаров. Тесная связь наблюдается и с рынком информации и знаний, призванным обеспечивать заблаговременную подготовку и переподготовку кадров с учетом динамики развития производства, структурных сдвигов и новых технических характеристик рабочих мест. Воспроизводственные циклы с высоким уровнем локализации – основа социально-экономического развития региона. Они обеспечивают условия для взаимодействия всех звеньев, участвующих в рыночных отношениях. Выделение этих циклов имеет большое значение для обоснования системы региональных рынков и особенностей их функционирования. Каждый такой воспроизводственный цикл может рассматриваться как относительно самостоятельная

структура со своими целями. При этом важно учитывать его роль в рыночных отношениях, его взаимодействие с другими циклами, т.е. его место в системе рынков, обеспечивающих воспроизводство производительных сил и производственных отношений. Наиболее тесные связи существуют между рынками труда и интересами предприятий по укомплектованию рабочих мест кадрами. Как воспроизводственным циклам, так и региональным рынкам присущи определенные пространственно-временные параметры. Так, для подготовки специалистов различной квалификации – рабочих массовых профессий, среднетехнического персонала и инженерно-технических работников – нужны разные сроки. Необходимо отметить, что процессы, связанные с кадровым обеспечением предприятий, происходят параллельно: в одно и то же время осуществляется подготовка, трудоустройство и использование кадров. При этом первая стадия (подготовка кадров) является задельной по отношению к третьей (использование кадров); наступает время, когда определенная часть работающих достигает границ рабочего возраста и уходит на пенсию, возникает потребность в создании новых рабочих мест. Поэтому региональный рынок труда очень чувствителен к этому процессу и активно участвует в регулировании экономических отношений с учетом динамики спроса и предложения.

Необходимо отметить, что для современной России характерны достаточно большие различия в развитии региональных рынков труда. Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 ноября 2000 г. № 875 были утверждены Правила отнесения территорий с напряженной ситуацией на рынке труда, в соответствии с которыми отнесение субъектов Российской Федерации к территориям с напряженной ситуацией на рынке труда осуществляется на основании статистических данных о занятости и безработице за два предыдущих года по следующим показателям: уровень занятости населения; уровень общей безработицы; уровень регистрируемой безработицы; доля безработных, ищущих работу 12 и более месяцев, в общей численности безработных; доля работающих неполное рабочее время и находящихся в административных отпусках по инициативе администрации; коэффициент напряженности на рынке труда, исчисленный как отношение численности безработных к количеству вакансий. С использованием метода ранжирования территорий по значениям каждого из этих показателей рассчитывают для каждой территории общий показатель и сопоставляют его с общим показателем по России. Если общий показатель по территории превышает общий показатель по Российской Федерации более чем в 1,5 раза, то эта территория считается территорией с напряженной ситуацией на рынке труда. После проведения соответствующих расчетов значительное число регионов с напряженной ситуацией на рынке труда принадлежит Южному федеральному округу (ЮФО).

Характеризуя региональную специфику рынков труда Юга России, необходимо отметить ряд особенностей, которые определяют существенное их отличие от других рынков труда Российской Федерации. Это прежде всего демографическая ситуация и отраслевая структура экономики Южного федерального округа. Необходимо отметить, что за последнее время в результате последовательной совместной работы органов государственной власти, службы занятости населения, общественных организаций и работодателей достигнуты определенные результаты в реализации государственной политики занятости в округе. В целом по ЮФО наблюдается рост количества занятого населения. Однако характерной особенностью некоторых регионов ЮФО является низкий уровень занятости и высокий уровень безработицы. Основной сферой приложения труда в регионах является сельскохозяйственное производство, доля занятых в котором превышает среднероссийский показатель. Проблема занятости сельского населения усугубляется продолжающимся сокращением числа рабочих мест в сельскохозяйственном производстве. Высокий уровень естественного прироста населения и его перемещение из города в сельскую местность при дефиците рабочих мест продолжают формировать застойную безработицу. Наименьший показатель уровня безработицы Южного федерального округа в Краснодарском крае. Причем это относится как к уровню общей безработицы (рассчитанной по методологии МОТ) – 5,3 % в III квартале 2008 года, так и к уровню регистрируемой безработицы – 0,9 % к концу 2008 года [45, с. 171, 176].

Краснодарский край расположен на юге европейской части России и входит в состав Южного федерального округа. Он занимает территорию 75,5 тысяч квадратных километров, или 0,44 процента всей территории России. Самая северная точка отстоит от самой южной точки на 372 км, самая западная от самой восточной – на 380 км. Расстояние от Краснодара до Москвы составляет 1539 км. Естественными границами края являются: на юго-западе – воды Черного моря, а на северо-западе – Азовского. Из общей протяженности границы – 1540 км, 740 проходят вдоль моря. На северо-востоке край граничит с Ростовской областью, на востоке – со Ставропольским краем, на юго-востоке – с Карачаево-Черкесской Республикой, на юге – с Грузией. Общая площадь лесов края составляет свыше 1,2 млн. гектаров. На территории края расположен крупнейший в Европе Азово-Кубанский бассейн пресных подземных вод. В недрах Кубани открыто более 60 видов полезных ископаемых.

На 1 декабря 2008 года, численность проживающего на его территории постоянного населения составила 5140,6 тыс. человек (3,6 % населения России) из которого 2700,0 тыс. (52,5 %) – горожане и 2440,6 тыс. человек (47,5 %) – сельские жители [45, с. 185]. Краснодарский край занимает третье место в Российской Федерации по численности населения

после г. Москвы (10470,3 тыс. человек) и Московской области (6672,8 тыс. человек). Административный центр края – город Краснодар; в нем проживает 780,6 тыс. человек, или 15,2 % населения края. Свыше 100 тыс. жителей – в городах Сочи, Новороссийске и Армавире. В 13 городах проживает более 50 тыс. человек в каждом. Площадь территории Краснодарского края составляет 75,5 тыс. кв. км, или 0,44 % площади территории России. Край является одним из самых густонаселенных регионов страны: плотность населения на 1 января 2008 года составила 67,9 человек на один кв. км. и превысила среднероссийский показатель в 8,2 раза.

Административно-территориальное деление на начало 2008 года: в состав края входят 38 районов, 15 городов краевого и 11 городов районного подчинения, 12 поселков городского типа, 399 сельских административных округов, 1723 сельских населенных пункта. По состоянию на 1 января 2008 года в крае учтено 426 муниципальных образований, в том числе 10 городских округов и 37 муниципальных районов, в состав которых входят 27 городских и 352 сельских поселения.

Основу экономического потенциала края составляют агропромышленный комплекс, топливно-энергетический, транспортный, курортно-рекреационный комплексы, машиностроение, деревообработка и мебельное производство, промышленность строительных материалов.

Динамичное развитие агропромышленного комплекса края обеспечивает продовольственную безопасность страны:

- край обладает богатейшими ресурсами сельскохозяйственных земель, в том числе черноземами, площадь которых составляет 4805 тысяч гектаров (это более 4 процентов российских и около 2 процентов мировых запасов);
- край занимает первое место среди субъектов Российской Федерации по объему производства зерна, сахарной свеклы, плодов и ягод, второе – по производству семян подсолнечника и меда;
- край занимает второе место среди субъектов Российской Федерации по производству яиц, мяса скота и птицы (в живом весе), третье место – по производству молока.

Транспортный комплекс обеспечивает реализацию внешнеполитических и экономических интересов России в зоне черноморского и средиземноморского экономического сотрудничества, вносит существенный вклад в повышение «связности» территории страны. Морские порты края обеспечивают прямой выход через Азовское и Черное моря на международные внешнеторговые пути и перерабатывают более 35 процентов внешнеторговых российских и транзитных грузов морских портов России, обслуживают около трети российского нефтеэкспорта. По территории края проходят важнейшие железнодорожные маршруты федерального значения, которые ориентированы в сторону морских международных

портов края и курортов Черного и Азовского морей. Трубопроводный транспорт представлен международным нефтепроводом «Тенгиз-Новороссийск» и газопроводом «Россия-Турция» («Голубой поток»). Воздушный транспорт Краснодарского края представлен четырьмя аэропортами, два из которых являются международными (г. Краснодар, г. Сочи).

Уникальные для России природно-климатические условия края, наличие передовых медицинских учреждений и технологий, исторических достопримечательностей создают потенциал для развития высокоэффективного, конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса международного уровня, формирующего позитивный имидж страны на международной арене и обеспечивающего растущие потребности населения в услугах, связанных с отдыхом, лечением и туризмом:

- климат в крае – один из наиболее благоприятных в России для проживания и деятельности человека. Краснодарский край – самый теплый регион России, средняя продолжительность времени, когда в светлое время суток на территории края наблюдается солнечная погода, составляет 2300 часов в год;
- благодаря сочетанию благоприятных климатических условий и наличия месторождений минеральных вод и лечебных грязей Краснодарский край является самым популярным курортно-туристическим регионом России и фактически единственным в России приморским бальнеологическим и курортно-рекреационным центром;
- в период максимального развертывания ежедневная емкость курортов края достигает 450-480 тысяч мест;
- потенциал санаторно-курортного и туристского комплекса края реализуется за счет создания на территории края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа.

Краснодарский край является одним из регионов России, самостоятельно обеспечивающих свои текущие бюджетные расходы, и при этом вносит существенный вклад в федеральный бюджет. Краснодарский край является одним из основных лидеров среди регионов Российской Федерации по уровню инвестиционной активности и стабильно занимает первое место в Южном федеральном округе и пятое – в России. Край занимает десятое место в стране по количеству специалистов, выпущенных высшими учебными заведениями, и четвертое место – по количеству специалистов, выпущенных средними специальными учебными заведениями.

За последние годы в крае под воздействием, прежде всего, экономических и демографических изменений возникли новые тенденции в динамике численности и составе рабочей силы.

Необходимо отметить, что в период с 1992 по 1999 годы наблюдалось снижение занятости и увеличение масштабов безработицы. Число занятых

уменьшилось с 2104 тыс. до 2040 тыс. человек (на 3 %), число безработных увеличилось с 143 тыс. человек до 367 тыс. (в 2,6 раза). При этом наибольших размеров общая численность безработных достигла в 1997-1999 годы. Уровень общей безработицы к экономически активному населению увеличился за этот период с 6,4 % до 15,3 %. Максимальный уровень общей безработицы приходился на 1997 год – 16,6 %. Сравнивая уровень общей безработицы с общероссийским следует заметить что он превышал показатели по России (за исключением 2002 года). Начиная с 2003 года, отмечается рост численности занятых и снижение численности безработных.

Таблица 5.1

Динамика показателей, характеризующих ситуацию на рынке труда [48]

Показатель	2000	2001	2003	2005	2006	2007	2008
Экономически активное население, тыс. человек	2419,4	2365,6	2342,8	2422,2	2470,4	2553,1	2628,4
занятые в экономике тыс. человек	2110,9	2108,4	2104,9	2239,4	2288,8	2386,7	2502,2
Общая численность безработных, тыс. человек	308,5	257,2	237,9	182,8	181,6	166,4	126,2
Уровень общей безработицы, в % к экономически активному населению	12,8	10,9	10,2	7,5	7,4	6,6	5,1
Численность безработных, зарегистрированных в службе занятости на конец года, тыс. человек	14,5	15,6	16,8	20,4	19,6	19,0	22,7
Уровень регистрируемой безработицы на конец периода, %	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9

В 2006 году по сравнению с 2000 годом численность экономически активного населения увеличилась на 51 тыс. человек, или на 2,1 %. Это увеличение было обусловлено ростом численности занятого населения на 8,4 %. Прирост численности экономически активного населения приходится на женщин, численность которых увеличилась в 2006 году на 59,4 тыс. человек, или на 5,1 %, численность мужчин уменьшилась на 8,4 тыс. человек или на 5,1 %.

В 2007 году по сравнению с 2000 годом численность экономически активного населения увеличилась на 133,7 тыс. человек. Это увеличение было обусловлено ростом численности занятого населения на 8,4 %. Уровень экономической активности в 2006 году составил 62,4 % и увеличился по сравнению с 2005 годом на 1 %.

В 2008 году по сравнению с 2000 годом численность экономически активного населения увеличилась на 209 тыс. человек. В составе экономически активного населения края 92,8 % составляют лица в трудоспособном возрасте (мужчины в возрасте 16-59 лет, женщины в возрасте 16-54 года). В общей численности экономически активного населения 1332,8 тыс. чело-

век, или 54 % составляют городские жители. В составе экономически активного населения 49,4 % составляют женщины. Уровень экономической активности женщин в возрасте от 15 до 72 лет на 11,6 процентного пункта ниже, чем у мужчин.

Таблица 5.2

Динамика уровня экономической активности населения в возрасте 15-72 лет [36, с. 9; 48, с. 18]

	Уровень экономической активности (в процентах)		
	всего	мужчины	женщины
2000	62,5	68,9	56,7
2001	60,8	67,6	54,7
2002	62,2	67,8	57,2
2003	59,6	65,1	54,7
2004	61,1	67,3	55,6
2005	61,4	67,6	56,0
2006	62,4	67,2	58,1
2007	64,1	70,3	58,7
2008	65,6	72,6	59,4

За анализируемый период наиболее высокий уровень экономической активности населения наблюдался в 2008 году – 64,1 %, а наиболее низкий в 2003 году – 59,6 %. За последний год уровень экономически активного населения увеличился на 1,5 процентный пункт.

В 2006 году наиболее высокий уровень экономической активности наблюдался у мужчин в возрастной группе 35-39 лет – 92,2 %, наиболее низкий – у мужчин в возрастной группе 65-72 лет – 13,9 %. Среди женщин наиболее высокий уровень экономической активности в возрастной группе 35-39 лет – 86,3 %, %, наиболее низкий – у женщин в возрастной группе 65-72 лет – 10,7 %.

В 2007 году наиболее высокий уровень экономической активности наблюдался у мужчин в возрастной группе 25-29 лет – 95,6 %, наиболее низкий – у мужчин в возрастной группе 65-72 лет – 14,5 %. Среди женщин наиболее высокий уровень экономической активности в возрастной группе 45-49 лет – 85,7 %, %, наиболее низкий – у женщин в возрастной группе 65-72 лет – 12,1 %.

В 2008 году наиболее высокий уровень экономической активности наблюдался у мужчин в возрастной группе 30-34 лет – 95,7 %, наиболее низкий – у мужчин в возрастной группе 65-72 лет – 16,7 %. Среди женщин наиболее высокий уровень экономической активности в возрастной группе 45-49 лет – 88,7 %, %, наиболее низкий – у женщин в возрастной группе 65-72 лет – 11,6 %.

Таблица 5.3

**Уровень экономической активности населения
по возрастным группам в 2008 году (в процентах) [36, с. 9]**

Возрастная группа	Всего	из них			
		мужчины	женщины	город	село
Всего	65,6	72,6	59,4	66,2	64,9
в том числе:					
от 15 до 19 лет	18,2	20,2	16,3	14,2	23
от 20 до 24 лет	59,4	66,1	52,6	56,4	62,8
от 25 до 29 лет	84,4	92,3	76,5	84,5	84,2
от 30 до 34 лет	90,6	95,7	85,7	92,2	88,4
от 35 до 39 лет	90,6	94,7	86,8	93,9	87
от 40 до 44 лет	90,6	93,3	88,1	91,1	90
от 45 до 49 лет	90,9	93,3	88,7	91,6	90
от 50 до 54 лет	85,7	89,8	82,3	87,9	83,9
от 55 до 59 лет	58,5	75,8	44,8	62,1	54
от 60 до 64 лет	33,5	47,5	23,6	37,6	28,1
от 65 до 72 лет	13,5	16,7	11,6	14,7	12,3

Таблица 5.4

**Динамика уровня занятости населения
в возрасте 15-72 лет [36, с. 17; 48, с. 39]**

Год	Уровень занятости населения, %		
	всего	мужчины	женщины
2000	54,5	59,7	49,9
2001	54,2	60,2	48,9
2002	57,5	63,3	52,2
2003	53,6	58,8	48,9
2004	55,7	61,2	50,8
2005	56,8	62,7	51,6
2006	57,8	62,4	53,7
2007	60,0	65,8	54,8
2008	62,4	69,5	56,3

Данные обследования населения по проблемам занятости показали, что за 2006 год уровень занятости женщин увеличился на 2,1 процентных пункта, мужчин снизился на 0,3 процентных пункта. Уровень занятости городского населения селения составил 59,3 % (не изменился), сельского – 56,1 %, и увеличился на 2,3 процентных пункта. За 2007 год уровень занятости женщин увеличился на 2,1 процентных пункта, мужчин увеличился на 3,4 процентных пункта. Уровень занятости городского населения селения составил 63,1 % увеличился на 4,2 процентных пункта, сельского – 56,4 %, и увеличился на 0,3 процентных пункта. За 2008 год уровень занятости женщин увеличился на 1,5 процентных пункта, мужчин увеличился на 3,7 процентных пункта.

Таблица 5.5

**Распределение численности занятых в экономике
по уровню образования (в процентах) [36, с. 16; 48, с. 40]**

Год	Всего	в том числе имеют образование						
		высш. профес- сион.	неполн профессион.	средн. профес- сион.	нач. профес- сион.	среднее полное (общее)	основ- ное общее	начальное об- щее или не имеют основно- го общего
2000	100	18,2	3,4	29,6	6,4	30,5	9,6	2,3
2001	100	21,4	2,1	30	8	29	8,2	1,3
2002	100	22,2	2,2	28,7	9,2	28,1	7,9	1,7
2003	100	21	1,3	26,7	13	30	7,4	0,6
2004	100	22,2	1,5	24,8	13,5	30,1	7,3	0,6
2005	100	22	2,1	27,1	14,7	26,4	7,1	0,6
2006	100	22,3	1,6	24,7	14,7	30,2	5,7	0,8
2007	100	25,3	1,7	25,2	14,9	26,2	6,1	0,6
2008	100	24,6	0,9	25,2	16,5	26,6	5,5	0,7

В общей численности занятых 50,7 % имели высшее или среднее профессиональное образование. Среди женщин доля лиц, имеющих высшее или среднее профессиональное образование, составила 56,2 %, среди мужчин – 41,4 %. В общей численности занятых 14,9 % имели начальное профессиональное образование. Причем среди мужчин доля занятых с начальным профессиональным образованием снизилась на 0,7 %, а среди женщин выросла на 1 процентный пункт.

Распределение рабочих мест по видам деятельности характеризуется более высокой долей рабочих мест в сельском и лесном хозяйстве (14,3 %), оптовой и розничной торговле; ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (16,2 %), обрабатывающих производствах (10,8 %).

Преобладающая часть занятого населения по месту основной работы трудится на предприятиях и в организациях различных форм собственности, на их долю приходится 78,3 % общей численности занятых (включая работающих владельцев предприятий), в фермерских хозяйствах занято 1,6 % работающих, Около 57,7 тыс. человек (2,5 % занятых) занимались предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и 225,2 тыс. человек (9,8 %) работали по найму у физических лиц. Лица, занятые предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и работающие по найму у физических лиц, отличаются по возрасту. Их средний возраст составил, соответственно, 40 и 36 лет. Средний возраст населения, работающего на индивидуальной основе без привлечения наемного труда, составил 40 лет.

Из числа работающих не по найму (261,0 тыс. человек) наиболее высокий уровень образования имели работодатели, т.е. лица, осуществляющие свою деятельность с привлечением наемных работников. Среди них

41,1 % имели высшее образование и 18,2 % – среднее профессиональное образование.

Таблица 5.6

**Численность занятых в неформальном
секторе экономики по типу занятий [33-37]**

Год	Всего	в том числе занятые				Занятые в неформальном секторе в % к общей численности занятого населения
		только в неформ. секторе	в неформальном секторе и вне его	из них		
				с основной работой в неформальном секторе	с дополн. работой в неформ. секторе	
2005	625,8	544,1	81,7	0,7	81,0	27,9
2006	537,0	462,8	74,2	2,3	71,9	23,5
2007	584,3	530,0	54,3	1,0	53,3	24,5
2008	631,6	546,7	84,9	1,9	83,0	25,2

Как видно из табл. 5.6 в 2008 году в неформальном секторе экономики было занято 631,6 тыс. человек из них для 83,0 тыс. человек работа в неформальном секторе являлась дополнительным занятием. Численность занятых в неформальном секторе по сравнению с 2007 годом увеличилась. Неформальный сектор охватывает 23,5 % общей численности занятого населения, в т. ч. среди городских жителей – 18,0 %, среди сельских – 30,1 %.

Неформальный сектор отличается более высокой долей занятой молодежи в возрасте от 15 до 19 лет. Удельный вес этой категории лиц в численности занятых в неформальном секторе составляет 3,0 % (среди занятых в формальном секторе – 1,8 %), в том числе среди мужчин – 2,1 %, среди женщин – 3,8 %. Доля лиц в возрастных группировках от 30 до 39 лет среди занятых в неформальном секторе на 1,9 % выше, чем среди занятых в формальном секторе, в возрасте от 60 лет и старше – в 3,3 раза выше.

Размеры и структура по видам деятельности в неформальном секторе подвержены влиянию сезонных факторов. Наибольшие размеры занятости в неформальном секторе отмечаются в весенние и летние месяцы, что определяется, прежде всего, сезонным характером работ в сельском хозяйстве.

Большинство занятых в неформальном секторе (90,7 %) не имели работы вне рамок этого сектора. Наибольший удельный вес работающих только в неформальном секторе наблюдается в следующих видах деятельности: в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 98,6 %, в строительстве – 93,0 %, на транспорте и связи – 91,6 %.

В численности занятых в неформальном секторе женщины составляют 44,1 %. В отдельных видах деятельности неформального сектора процент женщин довольно низок: в строительстве – 8,7 %, на транспорте и связи – 13,0 %.

Неформальный сектор городских жителей представлен преимущественной долей занятых в основном, в оптовой и розничной торговле; ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования торговле и общественном питании, сельских жителей – преимущественной занятостью в сельском хозяйстве.

Степень вовлечения в неформальный сектор населения различных возрастных групп имеет широкий диапазон значений. Более половины занятого населения в неформальном секторе составляют лица в возрасте от 30 до 49 лет.

Значительно меньше охват неформальным сектором занятого населения в возрастных группах 15-19 лет и самой старшей группе (60 лет и более) – соответственно 3,0 % и 8,6 %.

По данным проведенного обследования населения по проблемам занятости, численность лиц, не имеющих работы или доходного занятия, активно его ищущих и готовых приступить к работе, которые в соответствии с методологией МОТ классифицируются как безработные, в 2008 году в крае составила 126,2 тыс. человек или 5,1 % экономически активного населения.

Общая численность безработных с 2000 по 2002 годы уменьшается на 122,8 тыс. человек, в 2003 году увеличивается по отношению к 2002 году на 52,2 тыс. человек, после чего отмечается ее снижение. Уровень безработицы по сравнению с 2000 годом снизился на 7,7 процентных пункта и в 2008 году составил 5,1 %.

Таблица 5.7

**Безработные по образованию, полу и виду поселения
в 2008 году (в процентах) [36, с. 23]**

Уровень образования	Всего	из них			
		мужчины	женщины	город	село
Всего	100	100	100	100	100
в том числе по уровню образования:					
высшее профессиональное	9,2	5,5	12,6	13,6	5,9
неполное высшее профессиональное	1,6	-	3	2,4	0,9
среднее профессиональное	19,2	16,4	21,7	19,4	19
начальное профессиональное	17,8	24	12,2	22,5	14,2
среднее (полное) общее	37,6	42,8	32,9	30,6	42,9
основное общее	12,4	9	15,5	9	15,1
начальное общее или не имеют начального общего	2,2	2,3	2,1	2,5	2

Около 30 % безработных имеют высшее или среднее профессиональное образование. Наиболее высокий удельный вес высвобожденных с предприятий (37,0 %) отмечается в возрасте 50-59 года, уволившихся по собственному желанию (25,5 %) – среди безработных в возрасте 30-39 лет.

Таблица 5.8

**Структура безработных по причинам незанятости,
полу и виду поселения в 2008 году (в процентах) [36, с. 27]**

Причина незанятости	Всего	из них			
		мужчины	женщины	город	село
Всего	100	100	100	100	100
в том числе по обстоятельствам незанятости:					
высвобождение, сокращение штатов	17,4	17,3	17,6	16,3	18,3
ликвидация предприятия, собственного дела	0,5	1,1	-	-	0,9
увольнение по собственному желанию	18,5	20,2	17	21,6	16,2
окончание срока временной, сезонной работы, работы по контракту	9,6	14,8	4,8	10,5	8,8
выход на пенсию, в отставку	4,6	5,3	4	7,2	2,6
перемена места жительства	3,3	3,7	2,9	3,8	2,9
по состоянию здоровья	3,1	3,4	2,9	2,1	3,9
по личным семейным причинам	11,7	5	17,7	12,9	10,7
увольнение из Вооруженных сил	0,6	1,3	-	-	1,1
другое	4,3	4,3	4,3	7,6	1,8
не имеют трудового опыта	26,4	23,6	28,8	18	32,8

Среди безработных, имеющих предыдущий опыт работы, более 20 % составляли работники оптовой и розничной торговли, 16 % – сельского хозяйства. Подавляющее число безработных (94,8 %) хотели иметь работу по найму и только 5,2 % выразили желание заниматься собственным делом.

С 2003 года наблюдается тенденция к уменьшению численности экономически неактивного населения. По сравнению с предыдущим годом численность экономически неактивного населения уменьшилась на 61,5 тыс. человек (4,2 %). Количество лиц в нетрудоспособном возрасте увеличилось на 11,3 тыс. человек (1,7 %), а в трудоспособном возрасте – уменьшилось на 43,0 тыс. человек (5 %). Среди экономически неактивного населения в трудоспособном возрасте 26,1 тыс. человек – лица, которые выразили желание работать, ищут ее, но не готовы приступить к ней (т.е. не отвечающие категории готовности к работе, и по этой причине не отнесенные к безработным), и 35,3 тыс. человек – лица, отчаявшиеся найти работу и отказавшиеся от ее поисков из-за ее отсутствия, из которых более половины мужчины. В численности экономически неактивного населения в трудоспособном возрасте 600,6 тыс. человек (73,2 %) составляют лица, которые не выразили желания иметь работу, из них студенты, учащиеся дневной формы обучения составляют 46,5 %, лица, ведущие домашнее хозяйство – 13,4 %; мужчины – 280,0 тыс. человек, женщины – 320,6 тыс. человек. В структуре населения за последние десять лет наметилась негативная тенденция существенного снижения доли населения моложе трудоспособного возраста и увеличения доли населения в трудоспособном возрасте и старше трудоспособного. Такая ситуация не может не вызвать серьезные проблемы с воспроизводством рабочей силы и на-

грузкой на каждого занятого в сфере экономики (если сейчас на каждые 100 работающих приходится 133 неработающих, то к 2020 году эта нагрузка может возрасти в 1,5-2 раза).

Недостаток трудовых ресурсов частично восполняется за счет внешней трудовой миграции. Так, по данным органов миграционной службы число иностранных граждан, привлекаемых на работу в Краснодарский край, за период с 2000 по 2006 годы возросло 2,6 раза и достигло 22,5 тыс. человек.

Для расширения возможностей трудоустройства граждан и оказания услуг работодателям в подборе работников в соответствии с постановлением главы администрации Краснодарского края от 18.03.2004 г. № 258 «Об утверждении положения о предоставлении работодателями информации о наличии вакантных рабочих мест (должностей) в органы службы занятости населения Краснодарского края» и Законом Краснодарского края от 27.09.2007 г. № 1332-КЗ «О внесении изменений в Закон Краснодарского края «Об административных правонарушениях» органы службы занятости края ведут работу по пополнению банка вакансий. В течение 1 полугодия 2008 года сведения о потребности в рабочей силе сообщили более 15,6 тыс. предприятий (1 полугодие 2007 г. – 13,8 тыс. предприятий). Для выбора вариантов трудоустройства клиенты краевой службы занятости населения могли использовать информацию о 223,6 тыс. вакансий, это на 24,5 % больше, чем в 1 полугодии 2007 года. По формам собственности на предприятия государственного сектора приходилось 14,4 % от общего количества вакансий, заявленных в течение отчетного периода (1 полугодие 2007 г. – 17,8 %), на негосударственный сектор – 85,6 % вакансий (1 полугодие 2007 г. – 82,2 %).

Структура вакансий по видам экономической деятельности за 1 полугодие 2008 года имеет следующий вид: обрабатывающие производства – 17,0 %, строительство – 15,3 %, здравоохранение и предоставление социальных услуг – 11,7 %, оптовая и розничная торговля – 11,3 %, сельское хозяйство, охота и рыболовство – 10,2 %, операции с недвижимым имуществом – 7,3 %, транспорт и связь – 5,8 %, образование – 5,5 %, государственное управление и обеспечение военной безопасности – 4,4 %, гостиницы и рестораны – 4,0 %, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 2,0 %, финансовая деятельность – 1,6 %, предоставление прочих услуг – 3,9 %.

По состоянию на 1 июля 2008 года в краевом банке вакансий зарегистрировано 77,3 тыс. вакансий, что на 12,9 тыс. вакансий или на 20,1 % больше, чем на 1 июля 2007 года. В среднем на одного незанятого гражданина, обратившегося в органы службы занятости за предоставлением государственных услуг, на 1 июля 2008 года приходится 3,5 вакансии (в среднем по России – 0,8 вакансии). Наибольшее число вакансий на одного

незанятого гражданина зарегистрировано в городе Анапа – около 12 вакансий, в городах Краснодаре и Сочи – по 11 вакансий, в городе Новороссийске – 6 вакансий, Геленджике – вакансий.

Анализ спроса на рабочую силу в профессионально-квалификационном разрезе показал, что экономика края, в 1 полугодии 2008 года испытывала большую потребность:

- в работниках без специальной подготовки с низким уровнем заработной платы: разнорабочие – 5,1 тыс. вакансий, рабочие (зеленого хозяйства, кухонные рабочие, подсобные рабочие консервных цехов, рабочие сельского хозяйства, других профессий) – 14,8 тыс. вакансий, грузчики – 3,2. тыс. вакансий, сторожа – 2,4 тыс. вакансий, уборщики – 6,3 тыс. вакансий, санитары – 1,8 тыс. вакансий, горничные – 2,0 тыс. вакансий, дворники – 1,0 тыс. вакансий, мойщики посуды – 1,3 тыс. вакансий и т.д.
- в рабочих профессиях: водитель (различных категорий) – 10,4 тыс. вакансий, слесарь (различной специализации) – 7,3. тыс. вакансий, продавец товаров (продовольственных и непродовольственных) – 4,6 тыс. вакансий, тракторист – 2,7 тыс. вакансий, механизатор – 0,5 тыс. вакансий, электромонтер – 1,9 тыс. вакансий, электромонтажник – 0,7 тыс. вакансий, электросварщик – 0,4 тыс. вакансий, электрогазосварщик – 2,6 тыс. вакансий, официант – 3,1 тыс. вакансий, повар – 2,9 тыс. вакансий, штукатур – 2,8 тыс. вакансий, маляр – 1,1 тыс. вакансий, плотник – 2,8 тыс. вакансий, каменщик – 1,9 тыс. вакансий и многие другие строительные профессии. Отмечен спрос на швей в количестве 1,6 тыс. работников и операторов (котельной, ЭВМ и т.д.) – 2,8 тыс. человек.
- в специалистах и служащих: охранник – 2,5 тыс. вакансий; медицинская сестра (различных специализаций) – 2,7 тыс. вакансий, бухгалтер – 2,8 тыс. вакансий, инженер (различных специальностей) – 3,1 тыс. вакансий, врач (различных специализаций) – 1,9 тыс. вакансий, фельдшер – 0,5 тыс. вакансий, агент (страховой, и т.д.) – 1,9 тыс. вакансий, менеджер (различных специализаций) – 1,9 тыс. вакансий, кассир – 0,7 тыс. вакансий, мастер – 1,0 тыс. вакансий, учитель и преподаватель – 1,0 тыс. вакансий, воспитатель – 1,5 тыс. вакансий, и т.д.

Средний размер оплаты труда по вакансиям, заявленным в органы службы занятости населения, по состоянию на 1 июля 2008 года составил 7262 рубля, что на 25,5 % больше, чем на 1 июля 2007 г. (5786 рублей). Наибольшая заработная плата по видам экономической деятельности: «добыча полезных ископаемых» – 12407 рубля, «строительство» – 11603 рубля, «операции с недвижимым имуществом» – 8477 рублей, «транспорт и связь» – 7892 рубля. Доля вакансий с заработной платой ниже прожи-

точного минимума в крае, равного 4360 рублей, в 1 полугодии 2008 г. составила 29,5 %. Значительная доля вакансий с оплатой труда ниже прожиточного минимума зарегистрирована в учреждениях образования и здравоохранения.

По данным департамента государственной службы занятости населения Краснодарского края в январе 2009 г. за содействием в поиске подходящей работы обратилось 19,7 тыс. граждан, что в 1,4 раза больше, чем в январе 2008 г., из них незанятых трудовой деятельностью 17,8 тыс. человек (в 1,5 раза). На конец января 2009 г. в органах государственной службы занятости состояло на учете 41,5 тыс. не занятых трудовой деятельностью граждан, из них 25,9 тыс. человек имели статус безработного. Пособие по безработице получали 23,0 тыс. граждан. В январе 2009 г. признано безработными 5,9 тыс. человек (в 2,0 раза больше, чем в январе 2008 г.), снято с учета 2,7 тыс. безработных (на 26,6 % меньше, чем в январе 2008 г.)

Численность трудоустроенных безработных в январе 2009 г. на 2,7 % меньше (на 30 человек), чем в январе 2008 г. и составила 1,1 тыс. человек, по сравнению с предыдущим месяцем уменьшилась на 6,3 %. На конец января 2009 г. заявленная организациями потребность в работниках составила 40,3 тыс. человек, что на 21,5 % меньше, чем на конец января 2008 г. В среднем на одного незанятого, состоящего на учете, приходилось около 1 вакансии.

Таблица 5.9

Динамика потребности организаций в работниках, заявленной в органы государственной службы занятости (на конец месяца) [49]

Месяц	Потребность организаций в работниках, заявленная в службы занятости, тыс. человек	Нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения на одну заявленную вакансию		
		человек	в % к	
			предыдущему месяцу	соответствующему месяцу предыдущего года
2008				
январь	51,3	0,56	101,8	80
февраль	55,7	0,36	64,3	46,2
март	62	0,46	127,8	73
2009				
январь	40,3	1,03	131,9	183,8

На конец января 2009 г. нагрузка незанятого населения, состоящего на учете в органах службы занятости, на одну заявленную вакансию составила 1,0 человека, и увеличилась по сравнению с соответствующим периодом 2008 г. в 1,8 раза.

Численность работников списочного состава на конец января 2009 года по обследуемому кругу организаций составила 441,9 тыс. человек и по сравнению с предыдущим месяцем уменьшилась на 7,6 тыс. человек или на 1,7 %.

В январе 2009 года принято на работу 9,6 тыс. человек, по сравнению с предыдущим месяцем наблюдается снижение принятых на 36,3 %, из них 0,6 тыс. человек – на дополнительно введенные рабочие места. Наибольшее число принятых работников в организациях, занимающихся «строительством» – 3,0 тыс. человек (31,3 % от общего числа принятых по краю) и «оптовой и розничной торговлей; ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий» – 2,2 тыс. человек (23,0 %).

Число вакантных рабочих мест (требуемых работников) увеличилось по сравнению с декабрем 2008 года на 440 мест и составило 9,0 тыс. человек (2,0 % списочной численности). Больше всего вакантных мест в организациях «транспорта и связи» – 3,4 тыс. человек (3,0 % списочной численности вида деятельности), «обрабатывающих производств» – 1,9 тыс. человек (1,5 %), из них в предприятиях, занимающихся производством пищевых продуктов, включая напитки и табака – 1,2 тыс. человек (2,0 %) и «производства и распределения электроэнергии, газа и воды» – 1,2 тыс. человек (2,3 %).

Необходимо отметить, что структура спроса на рынке труда отличается от имеющегося предложения рабочей силы по квалификационному, гендерному и возрастному признакам. В экономике края сохраняется дефицит рабочих кадров. На конец 2008 года 73,2 % всех заявленных в службу занятости населения вакансий составляют рабочие профессии, причем большинство из них предназначены для мужчин, тогда как в составе безработных преобладают женщины. Среди специалистов наиболее востребованы врачи различной специализации, медсестры, инженеры-конструкторы, инженеры-электрики, инженеры-строители, менеджеры и управленцы среднего звена, имеющие опыт работы и определенную квалификацию, учителя, воспитатели. В то же время значительная часть предложения рынка труда приходится на граждан, ранее не работавших, ищущих работу впервые, либо имеющих длительный (более одного года) перерыв в работе.

В сложившихся условиях приоритетными направлениями действий на региональном рынке труда в ближайшей перспективе являются:

- развитие различных форм социального партнерства, совершенствования координации действий территориальных органов службы занятости, органов местного самоуправления, работодателей, учреждений профессионального образования;
- обеспечение в разрабатываемых краевых и отраслевых программах разделов, предусматривающих сохранение и создание рабочих мест и других мер, влияющих на ситуацию на рынке труда;
- поддержка малого бизнеса и предпринимательства;
- консолидация финансовых средств для реализации мероприятий по содействию занятости населения и повышению эффективности их использования;

- увязка объемов подготовки рабочих и специалистов в системе профессионального образования с потребностями экономики края;
- повышение эффективности деятельности службы занятости.

Критерием эффективности работы службы занятости следует считать, прежде всего, возрастание ее роли в организации и регулировании рынка труда на территории, повышение степени удовлетворения спроса на рабочие места со стороны не занятых трудовой деятельностью граждан и заявок предприятий на рабочую силу.

В качестве показателей деятельности службы занятости целесообразно использовать:

1. удельный вес численности незанятых граждан, трудоустроенных по направлению центра занятости, в общей численности принятых на работу или в общей численности незанятых трудовой деятельностью, обратившихся в центр по вопросу трудоустройства (чем выше показатель, тем эффективнее деятельность службы занятости населения);
2. удельный вес безработных, трудоустроенных по направлению центра занятости и оформленных на досрочную пенсию в общей численности снятых с учета безработных;
3. удельный вес безработных, не работающих в течение срока, превышающего определенное количество месяцев;
4. уровень предотвращения безработицы, рассчитываемый как отношение количества сохраненных и созданных рабочих мест к экономически активному населению;
5. уровень удовлетворения заявленной в службу занятости потребности в работниках – доля трудоустроенных с помощью центра занятости в общем количестве заявленных вакантных мест.

Кроме этих основных показателей можно использовать и дополнительные: своевременность предоставления в вышестоящий орган отчетов и других материалов информационного характера, отсутствие обоснованных жалоб. Компенсировать некоторые недостатки перечисленных показателей помогут экспертные оценки.

При оценке деятельности службы занятости можно использовать показатели социальной и экономической эффективности политики занятости (при расчете автором внесены определенные изменения) [37, с. 29-31]. Социальная эффективность в регионе (в расчете за год) может быть определена по следующей формуле:

$$СЭДСЗ = ЧБСУ / ЧБк \quad (5.1)$$

где $СЭДСЗ$ – социальная эффективность деятельности службы занятости в регионе в определенном календарном году;

ЧБСУ – численность безработных, снятых с учета по всем основаниям в течение календарного года, чел.;

ЧБК – численность безработных, стоявших на учете на конец календарного периода, чел.

Показатель социальной эффективности характеризует степень возможного прироста уровня безработицы в регионе. В случае если бы органы занятости в регионах не снимали безработных с учета (что является результатом их работы), то все они оставались бы включенными в число зарегистрированных безработных, и социальная эффективность деятельности оказалась бы равной нулю. Увеличение значения данного показателя свидетельствует о повышении социальной эффективности политики занятости. Также следует иметь в виду, что значительная часть безработных снимается с учета по другим причинам, а это при расчете показателя не принимается во внимание. Во многих случаях это не является заслугой службы занятости, но тем не менее исключить таких безработных из общей численности снятых с учета неправомерно, поскольку при соответствующей социальной напряженности снижение уровня регистрируемой безработицы оценивается как положительное явление.

Экономическая эффективность деятельности службы занятости в регионе (за год) может быть определена двумя способами.

Первый предполагает расчет величины затрат на условную единицу социальной эффективности, т. е. определение цены последней. Чем ниже значение данного показателя, тем выше экономическая эффективность политики занятости. Расчет проводится по формуле:

$$\text{ЭЭДСЗ} = \text{ЗСЗ} / \text{СЭДСЗ} \quad (5.2)$$

где *ЭЭДСЗ* – экономическая эффективность деятельности службы занятости в регионе в календарном году, р. / коэффициент;

ЗСЗ – затраты (расходы) службы занятости в регионе за календарный период, р.;

СЭДСЗ – социальная эффективность деятельности службы занятости, коэффициент.

Второй вариант для оценки экономической эффективности государственной политики занятости предполагает использование показателя годовых затрат (расходов) службы занятости в расчете на безработного, снятого с учета в течение отчетного периода. В этом случае формула для расчета экономической эффективности следующая:

$$\text{ЭЭДСЗ} = \text{ЗСЗ} / \text{ЧБСУ} \quad (5.3)$$

Как и в предыдущем случае, чем больше расходы в расчете на снятого с учета безработного, тем ниже экономическая эффективность.

Необходимо отметить, что в настоящее время нужна всесторонняя оценка эффективности функционирования службы занятости, которая может быть дана на основе использования системы взаимосвязанных показателей, характеризующих конечные результаты ее работы (ежеквартально, нарастающим итогом). При этом соответствующая методика должна строиться на следующих принципах:

- охвате всех направлений деятельности службы занятости, по которым достигнутые результаты отражаются в конкретных показателях;
- ограниченности количества принятых для оценки показателей, исключающих их дублирование;
- сквозном характере оценочных показателей, обеспечивающих возможность сравнительного анализа и оценки деятельности служб занятости различного уровня;
- комплексности и едином подходе к расчету показателей, однозначности их толкования;
- полной адекватности и объективности оценочных показателей;
- использовании действующих форм учета и отчетности.

Итак, в настоящее время существуют значительные различия в развитии рынков труда в субъектах Российской Федерации вследствие дифференциации экономического развития регионов и низкой трудовой мобильности населения. И поэтому, как уже отмечалось, существует настоятельная необходимость рассмотреть рыночные отношения в их региональных формах с позиций государственной стратегии и управления. Это особенно важно, так как в последнее время наблюдается рост регионализации социально-экономических процессов и все в большей степени функции управления и регулирования этих процессов переходят от федерального уровня к региональному, поскольку большие различия в российских регионах практически исключают общего подхода и требуют проведения гибкой региональной политики, в том числе и в вопросах регулирования рынка труда. Важнейшей задачей как общегосударственной, так и региональной политики является включение проблем рынка труда, занятости населения и безработицы в состав важнейших приоритетов социально-экономической политики. Особое место необходимо уделять мерам активной политики, нацеленной на повышение конкурентоспособности граждан и улучшение результатов функционирования рынка труда. Приоритет должен отдаваться мерам направленным не на прямое финансирование создания новых рабочих мест, а на развитие потенциала работника и их адаптацию к реальным потребностям экономики.

При разработке конкретных мер по регулированию регионального рынка труда следует учитывать не только количественные различия в уровне социально-экономического развития. Необходимо учитывать и

основные факторы, обусловившие эти различия, а также наличие у региона внутренних резервов для перелома социально-экономической динамики. Чтобы рыночные отношения и региональный рынок труда были в состоянии обеспечить эффективное развитие и функционирование воспроизводственного процесса, необходимы определенные элементы и соответствующие социально-экономические условия. Естественно, что наличие упомянутых элементов и создание соответствующих условий в первую очередь зависят от стартового уровня развития региональной экономики и функционирования локальных воспроизводственных циклов, определяющих пространственно-временной характер формирования тех или иных региональных ресурсов. Большое значение при этом имеет проблема формирования адекватной складывающейся в регионе экономической ситуации политики на рынке труда, являющейся неотъемлемой частью региональной социально-экономической политики.



ГЛАВА 6

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ

Для России, учитывая огромную территорию, неизбежна регионализация рынка труда. Рынок труда даже теоретически не может характеризоваться полной конкуренцией. Он наиболее деформирован и далеко не во всех случаях функционирует по общим законам рыночной экономики. И это особенно характерно для российского рынка труда.

На трудовые отношения в рамках отдельных регионов, помимо общих для всей страны законов и норм, значительное воздействие оказывают: особенности исторического развития, этнодемографические особенности, традиционные виды занятий населения. На уровне региона возникают и накапливаются проблемы социального, экономического, экологического, демографического характера. К региональным факторам могут быть отнесены экономико-географическое положение региона, уровень развития, специализация и структура хозяйства региона. Специфика рынка труда характеризуется условиями спроса и предложения труда, механизмом включения работников в процесс труда и условиями оплаты труда. Конкретная модель функционирования рынка труда включает в себя факторы, присущие данному региону, вытекающие из этого конкретные функции спроса и предложения труда и конкретные механизмы формирования заработной платы как цены труда. Отличительной чертой любой конкретной модели функционирования рынка труда является участие государства в форме тех или иных методов государственного регулирования.

Как на любом другом рынке, на рынке труда специалистов в регионе взаимодействуют два субъекта с противоположными интересами. Спрос на труд предъявляют хозяйствующие субъекты, размещенные на территории региона. Предложение труда формирует экономически активное население, обладающее специальными знаниями, полученными через систему высшего и среднего профессионального образования или на основе практического опыта.

Спрос на труд специалистов определяется потребностью региональной сферы производства в труде, являющейся производной от функции спроса на производимые товары и услуги. Однако, рост спроса на труд не адекватен росту спроса на продукцию, отстает от него. Увеличение спроса на труд может быть достигнуто при условии, если спрос на продукцию будет опережать рост цены, а повышение цены будет происходить в пределах конкурентоспособности товаров.

Поскольку труд выступает в форме товара, то к нему применимы все условия товарного производства и общественного воспроизводства. Общественное воспроизводство принято представлять в виде четырех фаз: производство – распределение – обмен – потребление. Рынок – сфера распределения и обмена всех видов ресурсов, в том числе и труда. Данное обстоятельство важно в том, что определяет объективный характер рынка труда, то есть безусловное участие рабочего населения в удовлетворении потребностей общества в целом.

По нашему мнению, работодатели являются своеобразными посредниками, в своей массе реализующими потребности всего общества в материальных и духовных благах. Они заполняют те ниши в производстве товаров и услуг, которые продиктованы общим развитием производительных сил и увеличением потребностей общества. На это обстоятельство указывают факты банкротства одних предприятий, тогда как возникают новые предприятия, что обеспечивает общее социально-экономическое развитие общества. Высказанному положению не противоречат и факты сокращения числа занятых под давлением экономического кризиса, структурных изменений в экономике, конкуренции и других обстоятельств, следствием которых может быть уход с рынка труда и самих работодателей. Работодатели привносят в рынок труда отдельные, частные коррективы, касающиеся конкретных производств.

Экономический интерес работодателей сводится главным образом к эффективной деятельности производства. Экономически предприятие заинтересовано в работнике до тех пор, пока его работа приносит прибыль, то есть пока предельная производительность его труда превышает издержки предприятия на этого работника. В противном случае предприятие начнет субсидировать работника, что противоречит основной цели предприятия – увеличению собственного капитала.

То, сколько каждый работник приносит предприятию, зависит от трех факторов – его индивидуальной производительности, цены на его труд, а также от уровня рыночных цен на изготавливаемую им продукцию. Труд определяет прибыльность предприятия, его успех на рынке.

Наемные работники заинтересованы в получении за свой труд средств к существованию, достаточных для жизнеобеспечения как их самих, так и членов их семей. Практика многочисленных социологических исследований показывает, что уровень притязаний работников к получаемой зара-

ботной плате практически не выходит за рамки так называемой «социальной нормы» заработной платы. Понижение уровня оплаты труда не влечет за собой адекватного расширения спроса на труд, действует ряд ограничивающих факторов.

Наличие спроса на труд – объективно необходимое условие воспроизводства. Цена труда специалистов должна отражать стоимость воспроизводства. Спрос на труд регламентируется договором. Каждая из сторон по договору несет свои обязательства, оговаривается оплата труда, срок действия договора, условия его продления и расторжения. Для подавляющего числа специалистов условиями трудового договора являются: регламентация рабочего времени, занятие должности в соответствии с уровнем образования и опытом работы, а также формы и методы материального вознаграждения и ответственности. Рыночные отношения здесь проявляются в том, что специалисты авансируют работодателя на месяц вперед и только по его окончании могут определить стоимость своего труда.

В данном случае важно то, что в процессе создания товаров и услуг, то есть в процессе труда, совершается оборот труда как специфического товара, раскрывающего суть рынка труда изнутри. Работодатель покупает труд, но труд имеет вполне конкретные характеристики и они изменяются во времени по форме и содержанию. Имеют место различия в продолжительности труда в течение рабочего дня, недели и года, у одного и того же специалиста изменяются напряженность, тяжесть и вредность труда, наконец, возникают противоречия между интересами работодателей и интересами наемных работников. Все эти обстоятельства определяют содержание и характер рыночных отношений в сфере труда, поскольку имеют своим следствием размер оплаты такого товара как труд. Противоречия между количеством и качеством труда, с одной стороны, и размерами его оплаты, с другой стороны, а также методы их разрешения являются существенной стороной рынка труда, поскольку непосредственно влияют на весь ход воспроизводства рабочего населения, а в конечном счете – на все общественное воспроизводство.

Рынок труда специалистов полностью вписывается в изложенную конструкцию общественного рынка труда, как его сегментная составляющая, но имеет свою специфику, определяемую особой ролью специалистов в производстве. Из всего многообразия функций специалистов в общественном производстве мы выделяем следующие три:

- текущее обслуживание процесса общественного воспроизводства во всех сферах деятельности общества;
- подготовка условий для расширенного общественного воспроизводства во всех сферах;
- организация и управление расширенным общественным воспроизводством.

Первую группу функций выполняют специалисты, обеспечивающие нормальный ход процесса труда рабочих. Они осуществляют техническую, технологическую и экономическую подготовку производства, занимая должности инженеров, экономистов, программистов и пр. Для этой группы специалистов характерны свободный наем и увольнение, окладная система оплаты труда, возможность профессионального и должностного роста. Являясь самой представительной частью корпуса специалистов, эта группа во многом определяет и рынок труда специалистов. Для нее более всего характерны массовая сменяемость и текучесть персонала, изменения в продолжительности и оплате труда, необходимость в профессиональной переподготовке под влиянием требований технического прогресса. Следует также отметить широкую практику применения ненормируемого рабочего дня, в соответствии с которой специалист при одной и той же плате за труд обязан в случае необходимости затрачивать большее количество труда по сравнению с условиями строго регламентированного труда.

Второй группе специалистов присущ творческий характер труда. Именно от них зависят технический прогресс, экономический эффект и перспективы развития общественного производства, естественно, в рамках каждого хозяйствующего или научного образования. Можно считать данную группу элитой корпуса специалистов, которой присущ особо сложный характер труда и для которой складываются рыночные условия труда, несколько отличные от специалистов первой группы. В условиях жесткой конкурентной борьбы каждый работодатель заинтересован в усилении своих позиций на товарном рынке или в другой сфере деятельности. Поэтому для специалистов второй группы применяются более высокие ставки оплаты труда, что имеет своим следствием меньшую текучесть. Спрос на таких специалистов, как правило, превышает их предложение, поэтому на рынке труда в отношении них складывается конкуренция между работодателями, чего не наблюдается в отношении специалистов первой группы. Следует заметить, что разграничение специалистов на первую и вторую группы является условным, не отражающим их нахождение в том или ином подразделении предприятия, учреждения или организации. Элита специалистов формируется в недрах первой группы, заполняя естественную и другие формы убыли специалистов второй группы, а также увеличение их числа. Как правило, специалисты этой группы трудятся в условиях ненормируемого рабочего дня, от них ожидается, главным образом, конечный результат.

Третья группа специалистов может быть представлена менеджерами всех уровней организации процесса труда. Представителями этой группы, по нашему мнению, должны быть все руководители работников, начиная от руководителя определенной группы работников и заканчивая высшими

должностными лицами в государстве. Особенностью рынка труда в этой группе является не свободный найм и увольнение, а назначение и освобождение от должности по воле вышестоящих органов управления в данной сфере деятельности. Частными случаями подбора персонала на высшие руководящие должности являются выборы. Для менеджеров характерны высокие сложность и качество труда, соответствие этим требованиям отражается на результатах деятельности возглавляемого ими участка сферы производства, обращения или самого управления. Поэтому всем руководителям присущ ненормируемый рабочий день, а оплата труда осуществляется по особым ставкам, все более высоким в зависимости от должности, включая определенные льготы и формы стимулирования.

Автором выделены следующие, расширенные по сравнению с традиционными, основные признаки труда специалистов:

- для специалистов характерна преимущественно интеллектуальная деятельность, разработка организационно-технических и научных решений вопросов развития производства товаров и услуг на предприятиях и в учреждениях, управление трудовыми и технологическими процессами;
- специалисты отличаются высоким уровнем профессиональной подготовки, определяющим их квалификацию и способность решать сложные задачи развития производства в соответствующих отраслях народного хозяйства;
- подготовка специалистов является длительным процессом, требующим относительно высоких затрат, поэтому труд специалистов имеет более высокую стоимость и оплачивается по более высоким ставкам, чем труд рабочих;
- для специалистов характерно движение по служебной лестнице с повышением сложности и ответственности труда, а также перемещение по различным подразделениям в рамках одного и того же предприятия (учреждения) с соответствующими изменениями в условиях труда и его оплаты.

Традиционные признаки труда специалистов ограничены определением их функций в производстве, предложенные нами включают рыночный компонент.

Рынок труда представляет собой ресурсный рынок, а одна из характеристик ресурса – ограниченность, в силу которой спрос на труд специалистов весьма устойчив. Поэтому для рынка труда характерна концентрация спроса. Специалисты в свою очередь претендуют на вполне определенные рабочие места, не просто адаптируются к изменяющейся структуре занятости в регионе. На региональном уровне положение на рынке труда определяется двумя группами факторов: общим состоянием экономики региона и межрегиональными связями, в том числе географической мобильностью населения.

По данным статистики в целом по Ханты-Мансийскому автономному округу численность работающих вахтовым методом в 4,2 раза превышает численность безработного населения. Анализ состава специалистов, работающих вахтовым методом, выполненный Департаментом образования и науки администрации г. Сургута, показал, что по большинству специальностей (63 %) можно подготовить специалистов в учреждениях начального, среднего и дополнительного профессионального образования города. По остальным специальностям (37 %) учебно-материальная и кадровая база подготовки в городе отсутствует.

Устойчивая трудовая миграция привела к сегментации рынка труда и выделению видов работ, которыми преимущественно заняты мигранты. Это не престижные рабочие места, не требующие высокой квалификации, с тяжелыми условиями труда и низкой оплатой. Складывается отрицательный социальный имидж мигрантов.

Анализ ситуации на рынке труда региона свидетельствует о неоднозначности наметившихся тенденций, имеющих как положительную, так и отрицательную направленность происходящих в сфере занятости процессов.

Наиболее существенно на рынок труда в настоящее время влияют: общая экономическая динамика; структурные изменения; ситуация в кредитно-финансовой, инвестиционной сфере, сфере доходов. Следует отметить, что на конъюнктуру рынка труда оказывают влияние и факторы сугубо регионального характера, а именно, сложившаяся социально неориентированная структура занятости населения с преобладанием рабочих мест, предназначенных для мужского труда.

Экономика Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, будучи моноспециализированной, на 90 % зависит от конъюнктуры мирового нефтяного рынка. Представленные на территории округа вертикально-интегрированные нефтяные и газовые компании, в совокупности могут рассматриваться как кластерное образование. Кластер – достаточно гибкая структура, позволяющая входящим в нее компаниям преследовать собственные цели и одновременно координировать свои действия. Одним из основных активов в кластерных образованиях становится интеллект. Для того чтобы снизить сырьевую зависимость, максимально полно использовать имеющийся в округе потенциал, разработана инвестиционно-инновационная стратегия. Инвестиционно-инновационная программа ХМАО – Югры включает деревообработку, стройиндустрию, нефтегазохимию, разработку и продажу инновационных технологий.

Главными кластерами в Югре должны стать нефтехимический, лесопромышленный, горнорудный, электроэнергетический и рыбохозяйственный. Нефтехимический кластер предполагает глубокую переработку нефти и попутного нефтяного газа. На выходе ожидаются полимеры, комплексные химические удобрения, всевозможные растворители, метанол,

битум. До 80 % продукции планируется экспортировать за пределы округа. Лесопромышленный кластер предполагает глубокую переработку древесины и включает в себя лесозаготовительное, лесопильное и целлюлозно-бумажное производства. В настоящее время используется только восьмая часть этого потенциала, созданы деревообрабатывающие производства по выпуску пиломатериалов, ДСП, шпонируемого бруса.

Горнорудный кластер – это реализация мегапроекта «Урал промышленный – Урал Полярный». Проект предусматривает освоение рудных и углеводородных месторождений, строительство транспортной инфраструктуры и перерабатывающих производств. В недрах Приполярного Урала открыты месторождения бурого и каменного угля, бентонитовых глин, цеолитов, строительных песков и декоративного камня, выявлены запасы хромитовых и титановых руд, марганца, цинка, меди, свинца, обнаружены проявления редкоземельных металлов. Реализация проекта будет способствовать развитию, прежде всего, западных территорий Югры. Развитие электроэнергетического кластера позволит Югре обеспечивать собственные растущие потребности в электроэнергии, а также экспортировать ее в соседние энергодефицитные регионы. В правительстве округа уверены, что рыбный потенциал территории – один из самых перспективных в России. В будущем Югра может стать одним из мировых рыбопитомников, в значительной степени обеспечивая внутренние потребности рынка.

К числу перспективных процессов относится развитие малого предпринимательства.

Природные ресурсы – немобильный фактор производства, хотя их результат транспортабелен. Если месторождения природных ресурсов дают высокую ренту, то в регион притекают другие мобильные факторы производства (капитал и труд), которые необходимы для их эффективного использования. Во многом капитал и месторождения природных ресурсов взаимно дополняют друг друга. Профессиональное образование является условием привлечения в регион высоких технологий, способных сделать региональную экономику эффективной.

На величину совокупного спроса на труд влияют природно-климатические условия. Организация производства в округе требует высоких постоянных издержек работодателя на развитие бизнеса. В подобных регионах возникают предпосылки для монополистического рынка товаров, услуг и монополистического рынка труда. Решить производственные задачи в неблагоприятных условиях способны относительно крупные предприятия, которые становятся основными товаропроизводителями и покупателями труда – монополистами или олигополистами.

Неспособность рынка труда обеспечить передачу в цене труда полной информации о полезности труда, издержках продавцов и покупателей услуг труда является причиной для вмешательства государства в экономику.

Регулирующая функция государства состоит в том, чтобы максимально сблизить спрос на труд и предложение трудоспособного населения, причем не только по количеству работников и их качественной структуре, но и во времени и пространстве, на макро- и микроуровнях. Объектами микроуровня являются предприятие, как первичное звено экономики, и населенный пункт, как первичное звено территории, для жителей которой характерны общность интересов в реализации права каждого из них на трудовую деятельность в качестве наемного работника или предпринимателя. Таким образом, региональный рынок труда специалистов можно рассматривать на микроуровне с учетом влияния факторов макросреды на его функционирование.

По характеру действия факторы макросреды могут быть разделены на факторы прямого и косвенного действия. Правовые и экономические факторы для каждого из субъектов рассматриваемого рынка являются факторами прямого непосредственного действия. Эти факторы, во многом, заданы государством. Государственное регулирование рынка труда принимает разные формы. Это, прежде всего, антикризисная политика правительства, политика в области экспорта, импорта товаров, ввоза, вывоза капитала, иммиграции и эмиграции, содействия распространению научно-технического прогресса. Государство ограничивает свободу действий субъектов на рынке труда, устанавливая правила поведения (трудовое законодательство).

Для региональной экономики к факторам прямого действия могут быть также отнесены научно-технические и технологические факторы. Эти факторы определяют величину спроса на труд. Остальные факторы, такие как географические, демографические, национальные, социокультурные, экологические, политические и другие – факторы косвенного действия формируют структуру спроса на труд. В то же время демографические, социокультурные, географические, национальные, экологические и политические факторы являются факторами прямого действия для субъекта, представленного населением. А научно-технические и технологические факторы, как факторы косвенного действия, оказывают влияние на внутреннюю структуру субъекта.

Регион представлен хозяйствующими субъектами разных форм собственности, различными по отраслевой принадлежности, размерам, которые неравномерно размещены по территории. Спрос на труд дифференцируется также по формам занятости: неполный рабочий день, работа на дому. Сложившаяся в регионе совокупность рабочих мест подвержена структурным преобразованиям, происходящим в экономике. На наш взгляд, условием адаптации рынка труда является его реструктуризация. Главный ориентир – расширенное воспроизводство интеллектуального потенциала региона. Развитие общего, среднего специального и высшего образования,

укрепление фундаментальной науки, создание новых центров прикладных научных исследований – непереносимое условие перехода к новому технико-экономическому укладу хозяйства, от фондоемкого к фондосберегающему типу научно-технического прогресса. В условиях Севера только самые совершенные технологии могут быть экономически эффективными.

Технологические нововведения порождают новые отрасли, являются причиной исчезновения ранее существовавших или глубоких изменений в существующих отраслях. Инновационные процессы охватывают большинство сфер жизни современного общества, в результате появляются новые научно-технические возможности не только для удовлетворения разнообразных потребностей как индивидуальных, так и общественных, но и для создания условий внедрения инноваций, повышения образовательного и квалификационного уровня населения. В границах инновационного кластера изменения касаются, прежде всего, научно-технической сферы и к ним можно отнести следующие: активный рост наукоемких отраслей, поддержка компаний, производящих инновационную продукцию, развитие технопарков, международное научно-техническое сотрудничество. Инновационный кластер как основной тренд социально-экономического развития современного общества не только создает благоприятную инновационную среду, но и способствует формированию рациональной структуры экономики.

Первоначально экономический рост инициируется технологическими нововведениями в экспортном производстве региона, использующем природные ресурсы территории. Тем самым создаются полюс роста и экспортная база региона, что стимулирует развитие всего хозяйственного комплекса района. Расширение полюса роста благодаря мобильности факторов производства, агломерационному эффекту и процессу мультипликатора приводит к повышению темпов роста на менее развитых близлежащих территориях.

В каждый момент времени все трудоспособное население, в том числе и имеющее соответствующую специальную подготовку, оказывается разделенным на три группы:

- занятые, работающие в организациях региона, самостоятельные работники и предприниматели;
- безработные, неработающие, ищущие работу и готовые в любое время к ней приступить;
- незанятые, которые не предъявляют в данный момент спроса на рабочие места, в том числе: обучающиеся с отрывом от производства, находящиеся на военной службе, незанятые в силу других объективных или субъективных причин. При определенных обстоятельствах они выходят на рынок труда.

В особую группу могут быть выделены занятые в неформальном секторе экономики региона.

Люди постоянно переходят из одной группы в другую и обратно. Часть людей меняет место работы практически не прерывая своей трудовой деятельности. Другие оставляют свое место работы, желая трудоустроиться в другом месте, но не имея возможности осуществить это мгновенно, пополняют ряды безработных. Часть трудоспособных людей не желает больше трудиться и переходит в группу, представленную экономически пассивным населением.

В то же время у части добровольно неработающих появляется желание устроиться на работу, и это желание может осуществиться сразу или на поиск работы может потребоваться время. В свою очередь часть безработных в данный момент поступает на работу, а другая часть по каким-то причинам прекращает поиск работы, переходя в ряды экономически пассивного населения.

Интенсивность описанного перемещения людей между различными группами трудоспособного населения зависит от следующих факторов:

1. Демографические: темп прироста населения и его трудоспособной части, характер пополнения населения, его половозрастная структура, распределение по национальности, религиозной принадлежности.
2. Экономические: продолжительность рабочего времени, состояние пенсионного обеспечения, величина социальных пособий, в том числе по безработице, уровень безработицы, а также финансовые возможности, связанные с образованием и подготовкой кадров.
3. Политические: общая численность армии, продолжительность службы, введение контрактной службы.
4. Психологические: желание работать в качестве наемного работника или предпринимателя.
5. Социальные: престижные моменты.

Естественный прирост населения подвержен влиянию социокультурных, национальных, экологических и экономических факторов.

Падение доходов населения усилило давление на рынок труда тех, кто ранее не претендовал на рабочие места. Такие факторы, как возраст, пол, образовательный уровень и профессиональная квалификация начинают существенно влиять на возможность сохранить работу или найти новую.

Российский рынок труда характеризуется интенсивным движением. Ежегодно меняет место работы каждый пятый работник. Каждая разновидность труда, профессия, уровень квалификации, специальность, половозрастная характеристика имеют свой в определенной мере обособленный рынок.

Особенностью регионального рынка труда специалистов является то, что основная часть трудового потенциала формируется и используется на территории региона. В то же время подготовка части специалистов осуществляется за пределами региона. Подготовка специалистов рассматривается как важная составная часть процесса воспроизводства ресурсов труда, повышения их качества.

Планирование профессионального образования как задача государственных органов управления традиционно связывалась с планами подготовки специалистов для нужд экономики. В условиях становления рыночных отношений жестко регламентированный жизненный путь человека сменяется собственной стратегией личности, принимаемой в условиях выбора. Конкретный человек становится ответственным за свой жизненный путь, вынужден выбирать из нескольких возможностей наиболее предпочтительную субъективно, однако не всегда объективно лучшую для реализации его личности.

Человек, желающий получить какую-то профессию, является носителем не только этой потребности, но и членом общества, интересы которого представляет государство. С другой стороны, общество – носитель потребности в рабочей силе нового качества для нужд научно-технического прогресса. Состояние рынка труда специалистов изменяет сравнительную привлекательность профессий. Проблема обеспечения государственных учреждений специалистами может быть решена через создание экономического механизма мотивации труда (реализации накопленного потенциала), приведением цены труда в соответствие с общественно-необходимыми затратами на воспроизводство специалистов.

Сложную проблему представляет организация учета спроса и обеспечения предложения на рынке труда специалистов. Ее решение возможно только при участии государства, но с использованием рыночных условий подготовки специалистов. В соответствии с Всемирной декларацией прав человека «образование должно быть направлено к полному развитию человеческой личности». Следовательно, общая цель системы высшего и среднего профессионального образования может быть сформулирована как повышение уровня удовлетворения образовательных потребностей личности. На уровне региона общая цель системы трансформируется следующим образом:

Во-первых, это развитие образовательного потенциала региона.

Во-вторых, более прагматичная цель, обеспечение региональной экономики специалистами.

Рассматриваемая система функционирует как целое, представляющее собой единство взаимосвязанных частей. Связь элементов системы между собой и с внешней средой осуществляется с помощью соответствующих «входов» и «выходов». Через «входы» реализуется воздействие на данный

элемент других элементов системы и внешней среды, а через «выходы» этот элемент в свою очередь воздействует на них.

На «вход» системы поступают необходимые ресурсы, а «выходом» являются продукты. Основная «продукция» системы высшего и среднего профессионального образования – подготовленные ей специалисты – удовлетворяет соответствующие общественные потребности. Формируемые обществом цели и ограничения, а также поступающие от него ресурсы предопределяют качественные и количественные характеристики специалистов.

С учетом сказанного систему высшего и среднего профессионального образования можно рассматривать как преобразователь потока «абитуриент-специалист». Суть управления – в целенаправленном регулировании процесса подготовки специалистов. Оно осуществляется подсистемой, принимающей на себя соответствующие функции. Выступая как государственно-общественное, управление представлено федеральными и региональными органами.

Управляемая подсистема высшего и среднего профессионального образования представлена государственными и негосударственными учебными заведениями: университеты, институты, колледжи, техникумы, училища. Спрос на труд сильно волатилен, а временной горизонт прогнозирования должен быть синхронизирован с горизонтом системы профессионального образования. Подготовка профессионалов требует времени. А потому глубина предвидения должна быть как минимум не меньшей, чем продолжительность самого обучения.

Роль предпринимателей, исполнительных менеджеров и высококвалифицированного технического персонала в ускорении экономического развития регионов постоянно растет. Количество и качество предпринимателей в регионе определяют восприимчивость территории к инновациям, поступающим извне.

Миграции предпринимателей не подчиняются рыночной ориентации любого фактора перетекать в зоны высокого спроса на него. Даже более высокая заработная плата в другом регионе может быть менее привлекательной для бизнесмена в сравнении с выгодами предпринимательской деятельности в знакомом окружении региона проживания. Наиболее вероятный канал миграции менеджеров – через филиалы корпораций, в процессе диффузии инноваций. В то же время с развитием компьютерных сетей все меньшее значение имеет местонахождение менеджера в штаб-квартире компании или на дочернем предприятии. Предприниматели менее склонны к миграции, нежели исполнительные директора.

Рост издержек, связанных с приобретением и использованием любого фактора производства, существенно сокращает спрос на него. Исключение составляют люди с редкими профессиональными качествами. Затраты

на приобретение таких работников и их использование весьма значительны, но по сравнению с выгодами получаемыми с их помощью, незначительны.

Относительно низкая безработица специалистов дает определенное представление о ситуации на рынке труда специалистов, отличающейся от ситуации на рынке труда рабочих. Однако общие закономерности рынка труда как такового присущи обоим сегментам рынка, что иллюстрирует движение работников под влиянием цикличности общественного производства. Наблюдаются большие различия в динамике занятых по конкретным отраслям экономики. По этим данным можно судить о соответствующих тенденциях в движении специалистов на рынке труда, поскольку процессы спада и оживления производства в отдельных отраслях безусловно имеют своим следствием их вытеснение или привлечение в соответствующую сферу труда.

Циклическое перемещение квалифицированных работников в период спада вытесняет менее квалифицированных из вторичной сферы занятости. Первая сохраняет, таким образом, статус занятости за счет лишения работы представителей непривилегированных работников. В фазе подъема происходит переход к первичной сфере занятости, прежде всего, мужчин среднего и старшего возраста, владеющих специальностью. Циклический рост производства не только сопровождается ростом рабочих мест, улучшается их структура.

Специалисты заняты во всех отраслях экономики, наибольшая «концентрация» их характерна для непроизводственной сферы (органы управления, здравоохранение, наука и научное обслуживание). Динамика удельного веса специалистов в отраслях народного хозяйства отражает следующие тенденции: во-первых, более высокая закрепленность специалистов в производстве по сравнению с рабочими; во-вторых, перемещение специалистов из кризисных отраслей в более устойчивые отрасли; в-третьих, относительное повышение спроса на специалистов на рынке труда. Наибольшая закрепленность специалистов проявилась в отраслях непроизводственной сферы, таких как социальная сфера, наука, финансирование и страхование.

Конкуренция среди специалистов на рынке труда высокая, однако, ее уровень ниже, чем у рабочих. Она носит дифференцированно-избирательный характер, поскольку проявляется в рамках отдельного сегмента и стимулирует активность определенного контингента специалистов. Классификация товара «труд» для специалистов по типу спроса может быть представлена следующим образом:

- предварительного отбора. Набираемый персонал проходит через анкетирование – тестирование, собеседование. Кандидатов срав-

нивают между собой по показателям пригодности качества трудового потенциала;

- особого спроса. Работники, владеющие специфическими знаниями и навыками, ради которых значительная часть работодателей готова затратить дополнительные усилия и средства;
- пассивного спроса. Это специалисты, о найме которых работодатель обычно не задумывается.

С позиции работника уровень конкурентоспособности – это показатель устойчивости его положения на предприятии.

Теоретически работники как субъекты рынка труда могут иметь две стратегии:

1. работники могут стремиться к ограничению людей с определенной специальностью, пытаясь организовать и проконтролировать процессы обучения, создавая профессиональные монополии или профессиональные ассоциации;
2. работники могут организовываться в группы, которые отказываются конкурировать друг с другом, создавая профессиональные союзы.

Профессиональное движение условно можно назвать ограничительной и расширительной организацией труда. Профсоюзы, которые организуются среди лиц, обладающих массовыми специальностями, основываются на ограничительной стратегии организации труда. Профессиональные организации на производствах, у которых меньше возможностей монополизировать профессию, склонны использовать расширяющуюся модель организации труда.

Различные стратегии возможны и для работодателей:

1. работодатели могут выбрать ограничение своего спроса на труд, то есть создать меньше рабочих мест. Это послужило бы снижению заработной платы, однако такое решение экономически нецелесообразно. Напротив, предприятия используют лучшую из возможных технологий (то есть имеющую наиболее высокую эффективность при данной ставке заработной платы) и создают рабочие места до тех пор, пока предельный продукт превышает предельные затраты.
2. предприятия могут объединяться в союзы и договариваться о том, чтобы не конкурировать друг с другом при найме работников. Это позволило бы им понижать заработную плату, не опасаясь конкуренции со стороны других предприятий. Однако, заключив соглашение с другими конкурентами об установлении заработной платы, может ограничить свой спрос на рынке труда крупное предприятие (которое контролирует много работ на рынке) для

того, чтобы снизить заработную плату. Следовательно, размер предприятия можно рассматривать как выражение относительной покупательной способности работодателя на рынке труда.

Эти стратегии вступают в конфликт, когда работники и предприятия с разными стратегиями вступают во взаимодействие по поводу рабочих мест. Основным орудием работников в процессе переговоров является забастовка, тогда как для работодателя – закрытие предприятия.

В ситуации, когда предприятия (большие, с высокой степенью власти на рынке) и организации работников сильные (основаны на нехватке специальностей или на солидарности работников) имеет место «состязательный» рынок труда (рынок труда переговоров между работниками и работодателями). На этом рынке труда доминируют коллективные договоры. Следовательно, мало предприятий покупает труд на таких рынках, где переговоры между индивидуальными предприятиями и организациями работников приближаются к ситуации двухсторонней монополии, то есть один покупатель и один продавец. В таких случаях исход процесса торгов не определен из-за того, что на таких рынках решающее значение имеют политические факторы.

Такие рынки труда наблюдаются в нефтегазовом комплексе, где предприятия имеют большие размеры. Эти предприятия восприимчивы к текучести, переобучению и другим подобным затратам. Они имеют дорогую технологию, и их потенциальные потери от остановки производства велики. Поскольку профсоюзы здесь сильны, эти рынки характеризуются наличием обширных трудовых правил и систем подачи жалоб и арбитража. Правило старшинства на таких рынках используется как критерий продвижения и защиты работников.

В другой ситуации, когда организации работников сильны, а предприятия слабы, развивается рынок труда, контролируемый работниками. Основными источниками власти на этих рынках являются профессии и контроль доступа к их получению. На таких рынках организации работников берут под контроль обучение профессиям и получение аттестатов, а следовательно, организации работников контролируют доступ на рынок труда. Работодатели обычно представлены небольшими предприятиями, не обладающими силой на рынке. Так как такие предприятия часто испытывают большую нужду в квалифицированном труде, то они находят в худшей ситуации при заключении сделок по сравнению с работниками. Такой рынок труда формируется, например, в строительстве.

В случае с большими предприятиями и неорганизованными работниками вероятно развитие внутреннего рынка труда, ограничение конкуренции за рабочие места среди работников, руководство предприятия способствует уменьшению неопределенности, касающейся производительности работника, которая существует при найме новых работников, тем самым

сокращаются расходы отбора и найма. Вознаграждается работник в зависимости от сегодняшнего положения дел на предприятии, следствием этого является сокращение текучести и побуждение работников к самой максимальной производительности труда. Следовательно, с точки зрения предприятия, обеспечение карьеры работников является частью стратегии контроля над трудом. Предприятия оставляют за собой право продвигать работников в соответствии со своими определенными критериями. В отличие от этого на компромиссных рынках профсоюзы известны упорством. Другая особенность – работники внутреннего рынка труда более беззащитны перед экономическими спадами и неожиданными сокращениями персонала предприятия, чем работники на компромиссном рынке. Предприятия могут выделять определенные типы работ, не содержащие возможностей продвижения. Эти «вторичные» рынки труда характеризуются высокой текучестью и низкой оплатой. Они существуют потому, что предприятие решило, что определенные типы работ имеют низкие затраты на текучесть, и работники, нанятые на эти работы, не нуждаются, с точки зрения предприятия, в вознаграждении в виде перспективы карьеры.

Последний тип рынка называется конкурентным (неорганизованным). Ни предприятия, ни работники не имеют сильного контроля над спросом и предложением, следовательно, процесс нахождения соответствия «работа-человек» определяется большей частью свободной конкуренцией на этих рынках. Предприятия малы, работники не организованы, поэтому работодатель может заключать с ними сделки индивидуально. На конкурентных рынках труда оплата не обязательно низкая, поскольку конкуренция среди работодателей может обеспечить высокое вознаграждение даже для недостаточно квалифицированных работников.

Важным, с позиции развития теории, является рассмотрение рынка труда как организованной системы конфликта между покупателями и продавцами. Глубинная причина которого – нарушение условий нормального воспроизводства. Результатом сегментации рынка труда является неспособность рынка обеспечить равное отношение к его участникам. Он предоставляет разные возможности и разное вознаграждение людям, которые в остальном сопоставимы.

Негативные явления в экономике нашли свое отражение в неполном использовании трудового потенциала занятых работников. Основная задача профсоюзов – обеспечить занятость. Поэтому они соглашаются на гибкие формы использования рабочего времени в обмен на гарантию занятости, стремясь использовать эти формы в интересах наемных работников.

В современных условиях наиболее продуктивным является применение гибких стратегий занятости, включающих в себя:

- численную гибкость, то есть повышение способности предприятия корректировать численность персонала в соответствии с по-

ставленными коммерческими задачами, что достигается с помощью использования альтернативных источников труда (привлечения временных работников, заключения краткосрочных договоров, создания временных творческих коллективов), а также внедрения гибких моделей рабочего времени;

- функциональную гибкость, которая выражается в приведении квалификации персонала в соответствие с требованиями производства (изменения трудовой нагрузки, внедрения новых технологий, в том числе информационных);
- кадровую гибкость, то есть замену отношений найма коммерческими отношениями (например, использование субподрядных отношений вместо постоянного или временного найма);
- финансовую гибкость, предусматривающую гибкость форм и систем оплаты труда и его стимулирования.

Большой интерес в отражении рыночного характера трудовых отношений представляют взаимоотношения между наемными работниками и работодателями непосредственно в сфере труда, на предприятиях и в учреждениях. Ознакомление с информацией ряда предприятий показало достаточно высокую текучесть специалистов. Происходила замена молодыми естественной убыли специалистов, а также перемещение специалистов по должностной лестнице с соответствующими корректировками условий и оплаты труда. Часть специалистов меняла место работы внутри предприятий, переходя из одного подразделения в другое также с изменениями в условиях и оплате труда.

На фоне общего движения специалистов на предприятиях наибольший удельный вес занимают уволившиеся работники с тенденцией к общему сокращению их численности. В то же время на внутреннем рынке труда специалистов наблюдается тенденция сохранения этой категории работников. Такой процесс означает сокращение внутреннего рынка труда специалистов и на фазе кризиса дополняется снижением платы за труд.

Как следует из вышеизложенного, емкость рынка труда специалистов уменьшилась, конкуренция на нем возросла. Различная интенсивность изменения спроса на труд по секторам и отраслям экономики свидетельствует об изменении структуры занятости. Сложилась понижающаяся конъюнктура рынка труда, характеризующаяся превышением предложения труда специалистов над спросом, уменьшением показателей занятости, уровня реальной заработной платы.

Согласно теории оптимального планирования от объединения отдельных «оптимальных предприятий» не получится оптимального комплекса региона. Конкурентоспособность региона во многом зависит от того, как взаимодействуют друг с другом сконцентрированные по географическому

принципу группы компаний. Основная часть работы по согласованию различного рода интересов выпадает на долю субъектов Федерации. Процесс регионального управления может быть представлен как наилучшее использование ресурсов региона и стимулирование в расходовании их самым эффективным образом. В границах региона производительные силы и производственные отношения приобретают общественный характер, происходит наиболее полное согласование природно-ресурсной, производственной, расселенческой, инфраструктурной и административно-политической систем, задается общий темп их развития. Существуют достаточно жесткие взаимосвязи между отдельными показателями. Например, каждый процент снижения занятости приводит к потере 2,5 % валового внутреннего продукта.

Искусство регионального управления состоит в том, чтобы выявить причинно-следственные связи между параметрами развития территории и управляющими воздействиями, которые привели к их достижению. Это, в свою очередь, позволяет определить меры, которые следует предпринять для реализации желаемых изменений: устойчивого сбалансированного расширения регионального рынка, обеспечения занятости и достижения роста благосостояния жителей региона. При этом региональное управление представляет собой не управление регионом, а управление для региона. Население, более всего ценит: обеспечение услугами сферы жизнеобеспечения, социальной инфраструктуры; экологические условия жизни; безопасность; наличие рабочих мест нужной структуры, эффективности, комфортности. Бизнес заинтересован в повышении уровня эффективности работы. Федеральные, региональные власти и муниципальные органы управления заинтересованы в большем поступлении бюджетных средств и средств во внебюджетные фонды в свой уровень.

Цели регионального развития не сводятся к целям рыночной экономики. В них содержится многовековое стремление человечества к воспроизводству жизни в лучших условиях. Отсюда правомерно рассматривать экономический рост, структурные изменения в регионе в увязке с ходом воспроизводственного процесса на территории и миссией региональных властей и органов местного самоуправления. Они состоят, на наш взгляд, в следующем.

1. Поддержание сферы жизнедеятельности человека, качества его жизни на определенной территории.
2. Устранение несбалансированности хозяйственного комплекса, кризисных явлений на территории с позиций условий жизни, эффективной структуры мест приложения труда, обеспечения рациональной занятости населения как основного источника его доходов.

3. Поддержание на территории экономического роста как базы воспроизводства населения.

В процессе развертывания хозяйственной деятельности наступают значительные изменения условий жизни в регионе освоения природных ресурсов. Прежде всего, это касается структурных сдвигов, происходящих в экономике и социальной сфере региона, развития транспортных систем, состояния окружающей среды, усиления миграционных потоков, а также населения, проживающего на данной территории.

На формирование подходов к государственному регулированию процесса освоения природных ресурсов в новых районах оказывают влияние различные факторы: уровень социально-экономического развития территории; природные характеристики ресурсов (концентрация, объем, химические и физические свойства); институциональные факторы (реализация прав собственности и распоряжения ресурсами, нормативно-правовое регулирование); географическое положение региона.

В регионах со средним и высоким стартовым уровнем развития экономики основное воздействие заключается в придании дополнительного импульса совершенствованию с использованием собственного воспроизводственного потенциала. Региональный воспроизводственный процесс – возобновление на качественно новом уровне кругооборота материально-вещественных, трудовых и финансовых ресурсов региона, одни из которых направляются на создание условий воспроизводства, другие – на обеспечение функционирования самого процесса воспроизводства. На воспроизводство трудовых ресурсов приходится примерно 30 % общих расходов на формирование всех производственных ресурсов, средств труда – около 20 % и материальных ресурсов – 50 %. В рыночных условиях повышается заинтересованность работников трудиться с большей отдачей, а предпринимателей – содержать меньшее количество занятых.

Начальная стадия промышленного освоения природных ресурсов требует значительных затрат на развитие (обустройство месторождений, создание производственной и общехозяйственной инфраструктуры). В этот период отмечается общая активизация хозяйственной деятельности в регионе. Инфраструктура региона – система, создающая благоприятные условия для развития бизнеса и жизнедеятельности населения территории. Как правило, сама инфраструктура не приносит прибыль. К инфраструктуре относят водо-, газо- и электроснабжение, очистные сооружения, транспортные средства и системы дорог, финансовые учреждения и банки, консультационные службы управления и рекламы, специализированные юридические службы. Элементы инфраструктуры в основном концентрируются в городах. Город может рассматриваться как бизнес-инкубатор для множества предприятий.

Инфраструктура выступает важным интегрирующим фактором регионального экономического роста. Чем более богата, разнообразна и хорошо организована инфраструктура региона, тем более он привлекателен для новых видов бизнеса. Это, в свою очередь, обеспечит новые рабочие места, приток налогов, что влечет за собой устойчивое улучшение качества жизни.

Как показывает опыт освоения природных ресурсов, среди основных проблем, с которыми сталкиваются регионы на различных этапах развития можно отметить следующие:

- на поисково-разведочном этапе – создание условий для привлечения компаний в регион (нормативно-правовых, инвестиционных и др.);
- на этапе растущей добычи – поддержание конкурентной среды, привлечение в регион инвестиций, обеспечение эффективного отбора запасов, наполнение бюджета, максимизация рентных доходов, создание производственной, транспортной и социальной инфраструктуры, привлечение трудовых ресурсов;
- на этапе стабильной добычи – сбор налогов, использование поступающих средств от добычи природных ресурсов;
- на этапе завершающей добычи – продление добычи природных ресурсов в регионе, формирование новой структуры экономики, решение социальных проблем, связанных с высвобождением персонала, использование накопленного интеллектуального, производственного, инфраструктурного, финансового потенциалов.

Реализация проекта «Урал промышленный – Урал Полярный» должна основываться на широкой интенсификации хозяйственного освоения Севера. Это предполагает получение максимального эффекта от добычи и использования естественных богатств при наименьших затратах, в том числе в кооперационных с северными регионами. «Человеческое измерение» регионального развития должно задавать его цели, темпы и направленность. Формирование новых кластерных образований повлечет увеличение валового регионального продукта, что скажется на качестве решения проблемы роста экономики округа, его экономической и социальной устойчивости.

Опыт реформ в России показал, что причина большинства проблем лежит не только в сложившейся структуре хозяйства, но и в соответствующей ей структуре подготовки специалистов. Обеспечивая социальную, профессиональную и географическую мобильность, система образования становится одним из основных институтов общества, ответственным за динамичное его развитие. Успех экономических реформ во многом зависит от подготовки конкурентоспособных специалистов. Уровень образования, знания, умения и навыки специалистов являются фактором

экономического роста. Образование и квалификация превратились в ценности, удовлетворяющие потребности, как личности, так и общества. Сохранение и воспроизводство специалистов, стимулирование систем их эффективного использования обеспечат стабильное и сбалансированное развитие рынка труда.

На наш взгляд, первостепенной задачей устойчивого функционирования регионального рынка труда специалистов является решение проблемы более эффективного взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг. Процессы, связанные с формированием рынка труда специалистов на уровне региона, приобретают определенную специфику, что требует постоянного изучения их динамики и структуры. В этой связи важным является построение модели развития регионального рынка труда специалистов. Разработка региональной модели должна быть сориентирована на повышение эффективности использования интеллектуальных ресурсов автономного округа. Переход в общественном производстве от эксплуатации биологического ресурса населения к использованию его интеллектуального ресурса.

Подготовка специалистов – длительный процесс, поэтому управлять рынком труда необходимо с большим запасом времени, квалифицированно прогнозируя будущие потребности. Обучение охватывает большие периоды жизни человека, поглощая его продуктивные, творческие годы. Молодой человек, претендующий на профессию среднего уровня квалификации, должен учиться не менее тринадцати лет, а для профессий высшей квалификации срок обучения доходит до двадцати лет.

Большинство исследователей сходится в том, что под воздействием новой техники меняется само содержание квалификации: она становится более разнообразной и гибкой, предполагает больше возможностей для перехода от одного статуса к другому и позволяет сочетать одновременно несколько профессий. Высказываются соображения, что в будущем трудовая жизнь работника будет включать работу по нескольким профессиям с перерывами на переподготовку. Подготовка работников такого профиля может базироваться только на высшем образовании. Средний срок образования молодежи будет нарастать и впредь.

В развитых странах не подвергается сомнению, что инвестиции в сферу образования являются одними из самых надежных, высокоокупаемых. По оценкам американских экспертов, 1 доллар затрат в системе образования позволяет получить от 3 до 6 долларов прибыли. За счет образования развитые страны получают 40 % прироста валового национального дохода.

Инвестиции в образование, требующее длительной подготовки, повышают стоимость рабочей силы специалистов, а следовательно цену труда. Основная часть заработной платы становится доходом от человеческого капитала. Роль потенциального опыта в определении заработной

платы на рынке труда России относительно низка и составляет 1-3 %. В то же время норма отдачи от инвестиций в образование возросла до 6-8 % прироста заработной платы на каждый дополнительный год образования. Инвестиции в человеческий капитал поощряются низкими индивидуальными затратами на образование, высокими ожидаемыми дополнительными доходами за счет полученного образования, продолжительной трудовой жизнью.

Инвестируя в образование и профессиональную подготовку, люди рассчитывают на соответствующую отдачу. Безусловно важной является потребность принадлежать, быть принятым в значимый для личности круг людей по образовательному статусу, профессиональной принадлежности, но в первую очередь, образование должно позволять заработать необходимые средства для удовлетворения потребностей, быть «страховым полисом», гарантирующим безопасность. Конкурентоспособность специалиста является показателем качественной оценки его человеческого капитала.

Мировой опыт свидетельствует, что динамизм экономики, научно-технические достижения осуществляются в тех странах, которые расходуют больше средств на образование и в которых престиж соответствующих профессий достаточно высок и стабилен. «Тремя главными функциями высшего образования» Т. Шульц называет «обнаружение таланта, обучение и научную работу», подчеркивая при этом, что «инвестиции в человека повышают не только уровень производительности труда, но и экономическую ценность его времени». Ученики Т. Шульца показали, что американская экономика в течение длительного времени получала более высокий доход от человеческого капитала, нежели от вещественного капитала. Поскольку инвестиции в человеческий капитал опережают вложения в вещественный капитал, собственность на вещественный капитал приобретает вторичное значение. Общество, больше вкладывая в человека, может добиться не только роста дохода, но и более равномерного его распределения.

Общей тенденцией является увеличение спроса на труд специалистов. В странах Запада они составляют основное звено среднего слоя в структуре общества, обеспечивающее экономическую стабильность. Особенностью рынка труда специалистов является то, что специалисты–работники взаимодействуют с работодателем–специалистом. Занимаясь поиском работы, они чаще используют сеть неформальных социальных контактов. Как показал М. Грановеттер в концепции социальных связей, важным неэкономическим фактором продвижения на рынке труда становится аккумуляция связей и контактов. При всей важности вложений в человеческий капитал требуются также вложения в свою репутацию, в развитие контактов. По данным наших исследований, даже среди молодых специалистов, 48 % в поиске работы использовали личные связи. Для сравне-

ния: в среднем по России 37,5 % безработных осуществляли поиск работы подобным образом.

Спрос на наиболее квалифицированный труд на внешнем рынке может не предъявляться, удовлетворяясь путем должностного продвижения по внутренним «карьерным лестницам». Появление на крупных предприятиях относительно обособленных внутренних рынков труда вызывается, по П. Деренгеру и М. Пайору, спецификой квалификации, требуемой для данного производства, и необходимостью вести профессиональную подготовку непосредственно на рабочих местах. Отношения занятости на внутреннем рынке корпоративной организации становятся закрытыми. Появление вакансии вызывает ряд увязанных перемещений, создавая, в терминах Х. Уайта, «цепи вакансий».

Многие крупные предприятия все больше инвестируют в подготовку специалистов, поскольку внешний рынок труда и система образования все меньше удовлетворяют их потребность. Развитие трудового потенциала превращается из статьи издержек в объект инвестиций. Как любые инвестиции, оно требует постоянной оценки капиталоотдачи, то есть того, как данные затраты повлияли и повлияют в будущем на повышение эффективности организации. Необходима оптимизация затрат на поддержание накопленного человеческого капитала, его прирост и структурное преобразование, исходя из существующего и меняющегося спроса на него.

Подготовка специалиста любого профиля опосредуется вполне конкретными издержками учебного заведения, позволяет формировать стоимость его рабочей силы, а затем и условия оплаты труда. Проведенный анализ затрат на подготовку специалиста по кадрам, выполненный по данным ООО «Сургутгазпром», показал, что обучение через ротацию кадров позволяет сократить затраты на 43 % по сравнению с обучением в учебном заведении. Сравнительный анализ затрат на осуществление функции «примем на работу специалиста» из внутренних и внешних источников подтвердил целесообразность развития внутреннего рынка труда, который обеспечивает экономию по названной функции в размере 49 %.

Образовательный уровень населения предопределяет его способность использовать информацию и технологию для экономического развития. Образование есть процесс и результат создания человеческого капитала, оно остается важным сигналом эффективности работника, потому что более способному человеку проще достичь высокого уровня образования.

Проведенный анализ состояния рынка труда и системы подготовки специалистов подтвердил низкую ее эффективность. Выявленные недостатки существующей системы образования и профессионального обучения специалистов можно разделить на две группы: проблемы рынка труда за пределами системы образования, с одной стороны, и проблемы самой системы образования, с другой.

Объективные особенности функционирования системы воспроизводства специалистов обуславливают специфические черты управляемого объекта: вероятностный характер результатов, трудности их объективной оценки, длительность цикла подготовки, возросшее значение непрерывного образования, высокая степень неопределенности управляемого объекта, наличие в системе элементов саморегулирования.

Реализация целей управления воспроизводством специалистов предполагает наличие определенных средств управления. Средства управления подразделяются на: правовые, организационно-административные, экономические, социально-психологические. Органическое единство целей и средств управления образует модель управления воспроизводством специалистов.

Процесс воспроизводства специалистов в России нарушен. Очевидна необходимость выработки новой стратегии развития системы образования, способной реагировать на меняющийся спрос на профессии на рынке труда. Подготовка специалистов должна осуществляться в двух направлениях:

- обслуживание текущего спроса на труд специалистов;
- формирование перспективного спроса на специалистов.

На региональном уровне необходимо управление воспроизводственным циклом с целью обеспечения с максимальной результативностью и оптимальным уровнем расходования ресурсов непрерывной подготовки, распределения, обмена и использования специалистов в таком количестве и качестве, которые соответствуют общественным потребностям в ускорении научно-технического прогресса и реализации на этой основе социальных интересов.

По мнению автора, адаптация системы высшего и среднего профессионального образования к современному рынку труда является одной из важнейших задач ее функционирования. Для достижения большей сбалансированности на рынке труда специалистов стратегия регионального управления системой подготовки и рынком труда специалистов может быть определена как диверсификационный рост. Расширение спектра предлагаемых образовательных услуг с ориентацией на текущие и перспективные потребности региона может быть направлено на решение двудеиной задачи: развитие образовательного потенциала региона и обеспечение экономики региона специалистами.

Любой объект, который предлагается на рынке для обмена и пользуется спросом, становится объектом маркетинга. На рынке труда такими объектами являются: трудовые услуги и рабочие места. Повышаются требования работодателей к нанимаемому специалисту: высокая профессиональная компетентность, деловитость, предприимчивость, инициативность, организованность и пунктуальность, здоровый образ жизни, знание

иностранный язык, уровень культуры, умение адаптироваться к изменяющимся условиям, готовность к постоянному повышению своего профессионального уровня. У специалистов формируются свои требования к рабочему месту: соответствующая затратам труда заработная плата, хорошие условия труда, устраивающий работника распорядок рабочего дня, перспективная профессия, корпоративная культура.

Основными факторами мобильности специалистов являются величина заработной платы, условия труда, содержательность труда, рабочее время, вероятность продвижения на новом месте, расходы на освоение новой деятельности, легкость приспособления к новому месту. Установление уровня заработной платы под воздействием изменяющейся конъюнктуры на рынке труда стимулирует работников осваивать те профессии, на которые возрастает спрос под воздействием происходящей структурной перестройки и требований научно-технического прогресса. При этом наличие свободного рыночного выбора той или иной профессии разрешает противоречие между общественной целесообразностью и личным интересом в использовании своих способностей. В большинстве отраслей экономики имеется тесная связь между изменениями в заработной плате и занятости.

Маркетинг охватывает все стадии воспроизводства специалистов и направлен на достижение оптимального соответствия между спросом и предложением труда с целью удовлетворения потребности в труде всех субъектов трудовых отношений. Маркетинг на рынке труда представляет систему деятельности, позволяющей его субъектам оценивать состояние рынка, тенденции его изменения и принимать обоснованные управленческие решения в сфере найма, содействия занятости и эффективного использования человеческого капитала.

Изучение проблем молодежи во всем мире выявило в качестве основных: занятость, образование и профессиональную подготовку (Второй международный конгресс по техническому и профессиональному образованию, Сеул, 1999 г.). В Рабочем документе Всемирной конференции по высшему образованию (Париж, 1998 г.) называется парадокс высшего образования. С одной стороны, оно становится все более массовым, с другой – увеличивается размер безработицы среди лиц с высшим образованием.

Серьезных изменений в обществе невозможно достичь без трансформации сферы образования, так как только оно может подготовить человека к новым сложным видам деятельности, к восприятию новых ценностей и идей, необходима опережающая подготовка специалистов, ориентированная на те условия, которые возникнут в социально-экономической сфере через 5-10 лет. Государство, продолжая вкладывать средства в подготовку специалистов, несет экономические потери от нетрудоустроенных по специальности выпускников вузов. С другой стороны, молодой человек, разочарованный в полученной специальности, столкнувшийся с не-

возможностью реализации полученных знаний, может вести себя непредсказуемо на рынке труда, возможны как конструктивные, так и неконструктивные варианты поведения.

Молодые специалисты – это особая социальная группа населения с высшим образованием, подготовленная в профессиональном плане трудоспособная молодежь в возрасте 22-27 лет, нацеленная на интеллектуальный труд и предъявляющая достаточно высокие требования к его организации, оплате, карьерным возможностям, с большим творческим и интеллектуальным потенциалом. Главное, что отличает молодого специалиста, – это его потенциальные возможности и необходимость подкрепления полученных во время учебы знаний практическим опытом. Для молодых специалистов проблема заключается в том, чтобы реализоваться через рынок труда. От уровня конкурентоспособности зависит специфика трудового поведения.

Предприятия больше всего интересуют способность специалистов квалифицированно и эффективно выполнять порученную им работу. Имеющиеся у них знания, навыки и умения важны для предприятия лишь постольку, поскольку они имеют вполне определенное коммерческое применение в соответствии с общими целями и задачами предприятия.

Для высших учебных заведений, особенно в регионах, актуально: приблизить характер обучения к современным требованиям, сократить продолжительность послевузовской адаптации выпускника, дать ему не только хорошие теоретические знания, но и навыки реальной деятельности в рыночной экономике, сделать его способным к практической деятельности по полученной специальности. При предложении специалистов на рынок труда по сложившимся ранее профессиям и квалификационным навыкам маркетинг позволяет оценивать потенциальных потребителей, что обеспечит трудоустройство. Для принятия решений по формированию новых направлений в подготовке и переподготовке специалистов маркетинговая деятельность позволяет вырабатывать долгосрочные программы, учитывающие будущие изменения в тенденциях развития рынка труда.

Развитие рыночных отношений ведет к формированию интегрированного рынка труда, сегментированного как в территориальном (региональном) плане, так и в разрезе профессий, групп профессий, статусных социальных групп. Интегрированный рынок труда – это совокупность специализированных рынков, в которых частные рынки взаимодействуют друг с другом, создавая так называемый эмерджентный эффект. Эмерджентный эффект может проявляться в расширении профессионального профиля субъектов рынка труда, перемене видов профессиональной деятельности, интеграции специальностей.

Характерной чертой российского рынка труда является его региональная доминанта, поскольку формирование рыночного механизма функцио-

нирования экономики сместилось на региональный уровень. Идет процесс территориальной сегментации рынка труда со специфическими характеристиками. Децентрализация рынка труда усиливает значение региональной сферы занятости как основной составной части воспроизводства регионального комплекса, воспринимающего на себя функции регулирования.

На региональном рынке труда роль маркетинга заключается в решении следующих задач:

1. формирование трудового потенциала, соответствующего по своим количественным и качественным характеристикам требованиям общественного хозяйства региона, с учетом менталитета населения;
2. обеспечение предприятий необходимыми специалистами из различных источников, в том числе за счет межрегионального перераспределения;
3. обеспечение эффективной и динамичной занятости населения (обучение, переобучение, трудоустройство высвобождаемых работников и незанятых граждан, нуждающихся в трудоустройстве);
4. поддержание региональной, отраслевой и профессионально-квалификационной сбалансированности между структурой предложения и структурой спроса на труд.

Логика современного бизнеса движется между поиском причинно-следственных связей и умением видеть все многообразие взаимодействия, часто разнонаправленных факторов. Такой логике в наилучшей степени соответствует концепция интегрированного маркетинга, согласно которой продукт и потребитель могут и должны создаваться в одно и то же время. Работодатель должен получать рабочую силу для удовлетворения своих нужд, отвечающую требованиям его производства, а наемный работник – прилагать усилия к тому, чтобы подготовить и предоставить ему рабочую силу необходимого качества и количества.

Высокий уровень конкурентоспособности специалиста позволяет ему выдержать конкуренцию со стороны реальных и потенциальных претендентов на его рабочее место или самому претендовать на другое более престижное рабочее место. Маркетинг выступает как управляющая и управляемая система. Задача маркетинга на рынке труда включает при- способность каждого субъекта к рыночной ситуации, осуществление на основе маркетинговых исследований необходимых ему изменений: смена профиля деятельности, повышение квалификации, предложение более высокого заработка.



БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Проспект, 2000. – 48 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. ч. 1,2. – М.: ИНФРА-М-Норма, 2002.
3. Закон РФ «О безопасности» от 05.03.1992 № 2446-1 (с изм. от 25.12.1992 № 4235-1, от 24.12.1993 № 2288, от 25.07.2002 № 116-ФЗ, от 07.03.2005 № 15-ФЗ).
4. Закон РФ «О коммерческой тайне» от 16.08. 2004 № 98-ФЗ.
5. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22.03.1991 № 948-1.
6. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ.
7. Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности в Российской Федерации» от 25.12.1990.
8. Закон РФ «О федеральной службе безопасности».от 03.04.1995. № 40-ФЗ.
9. Закон РФ «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», № 2487 от 11.03.1992.
10. Закон РФ «Об оперативно-розыскной деятельности» от 12.08.1995 № 144-ФЗ.
11. Закон Ленинградской области от 21 февраля 2006 г. № 6-оз «О региональной целевой программе «Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области на 2006-2008 годы».
12. Абдулова Г.К., Кадочникова В.П. Оценка уровня устойчивого развития региона как основа принятия управленческих решений // Экология и устойчивое развитие. – 2005. – № 1-2. – С. 63.
13. Браун Л., Флавин К., Постел С. Как мы должны спасти Планету // Техника. – 1993. – С. 24-25.
14. Верилова О. Сервисная экономика стучится в дверь // Питание и общество. – 2000. – № 8. – С. 11.

15. Выступление А. Шохина // Российская газета. – 17.05.2008.
16. Выступление президента ОПОРЫ РОССИИ С. Борисова на Форуме «Малый и средний бизнес – основа социально-экономического развития России в XXI веке», 26 мая 2008 г.
17. Газета «Деловой Петербург». – 2006. – № 56 (2133).
18. Гончаренко Л.П., Куценко Е.С. Управление безопасностью. учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2005.
19. Греф Г. «Глиняные ноги» российской экономики // Экономика и жизнь. – 2007. – № 24.
20. Данилов Д., Мошес А., Бордачев Т. Косовский кризис: новые европейские реалии. – М.: РАН, Институт Европы, 1999.
21. Доклад о развитии человека 2006 / Пер. с англ. – М.: Изд-во «Весь мир», 2006. – 440 с.
22. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделённом мире. – М., 2007.
23. Зонн С.В., Зонн И.С. Экологические последствия военных операций в Чечне // Энергия. – 2002. – № 6-7.
24. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учеб. пособие. – М.: Логос, 2000.
25. Корочкин В. Хромой Закон для незрячих // Экономика и жизнь. – 2007. – № 34.
26. Краснова И.О. Правовое регулирование возмещения экологического вреда // Экологическое право. – 2006. – № 4.
27. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. – В 2-х т.: Пер. с англ. Т. 2. – М., 1995.
28. Мунипов М., Зинченко В.П. Эргономика. – М.: Логос, 2001. – С. 356.
29. Муравых А.И. Экологическое управление. – М., 2004. – С. 69-70.
30. Пархачева М.А. Налоговый террор. Спасут ли налогоплательщиков поправки в Налоговый кодекс. – М.: ЭКМО, 2007. – 336 с.
31. Проценко А. Не штрафом единым? // Экономика и жизнь. – 2007. – № 43.
32. Родоман Б.Б. Экологическая специализация России в глобализирующемся мире: «нестандартное решение»? // Общественные науки и современность. – 2006. – № 2. – С. 78-88.
33. Рынок труда в Краснодарском крае в 2005 году. Стат. бюлл. – Краснодар, 2006.
34. Рынок труда в Краснодарском крае в 2006 году. Стат. бюлл. – Краснодар, 2007.
35. Рынок труда в Краснодарском крае в 2007 году. Стат. бюлл. – Краснодар, 2008.
36. Рынок труда в Краснодарском крае в 2008 году. Стат. бюлл. – Краснодар, 2009.

37. Смирнов С. Методы оценки эффективности государственной политики занятости // Вопросы статистики. – 1998. – № 4.
38. Соболева И.В. Алгоритмы исследования и модели отраслевых рынков // Информационно-вычислительные технологии и их приложения. – Пенза: РИО ПГСХА, 2009.
39. Соболева И.В. Опыт построения концепции исследования экономического рынка // Альманах современной науки и образования. – Тамбов: Грамота, 2009.
40. Соболева И.В. Система критериев и методики исследования рынков // Системный анализ в проектировании и управлении. – СПб.: СПбГПУ, 2009.
41. Соболева И.В., Чеплагина Н.В. Доминирующие факторы влияния на деятельность предприятий малого бизнеса Ленинградской области // Европейская наука XXI века. – Днепропетровск: Наука и образование, 2007. – Т. 3. – С. 23-30.
42. Соболева И.В., Чеплагина Н.В. Исследование факторов, оказывающих влияние на безопасность предприятия // Научно-технические ведомости СПб ГПУ. – 2007. – № 4.
43. Соболева И.В., Чеплагина Н.В. Региональная безопасность малого бизнеса и тенденции его развития // Известия Международной академии аграрного образования (МАО). – СПб.: Аргус, 2008. – Т. 2. – № 6.
44. Соболева И.В., Чеплагина Н.В. Рейдерство как угроза экономической безопасности в Санкт-Петербурге // Научная жизнь. – № 4. – М.: Наука, 2008. – С. 66-71.
45. Социально-экономическое положение Краснодарского края в 2008 году. Информ.-аналит. доклад. – Краснодар, 2009.
46. Страны и регионы. 2006. Статистический справочник Всемирного банка (Мир в цифрах) / пер. с англ. – М.: Изд-во «Весь мир», 2007. – 240 с.
47. Тисленко Д.И. Экол. терроризм: понятие и структурный анализ // Охрана окружающей среды и экологическая безопасность. – Тамбов, 2004. – С. 117.
48. Труд и занятость в Краснодарском крае. Стат. сб. – Краснодар, 2008.
49. Трудоустройство населения Краснодарского края. Январь 2009 года. Экспресс-информация. – Краснодар, 2009.
50. Хомский Н. Новый военный гуманизм: Уроки Косово. – М.: Праксис, 2002.
51. Цыганкова Э.Н. Гуманитарная война // Вестник российского философского общества. – 2002. – № 4.
52. Чернышёв Б.Н. Сервисный менеджмент: теория, методология, практика: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2005. – С. 14.
53. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М., 1996.

54. Газета «ПРОФЕССИЯ» [Электронный ресурс]. – 2006. № 50 (694). – Режим доступа: www.professia.info.
55. Лысов Е.А. Экологические платежи: действующая практика исчисления и уплаты – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.glavbuh.net/nalogi/ekolog_plateg.
56. Орджоникидзе С. Концепции гуманитарной интервенции исполняется год – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.srv1.nasledie.ru/naslHTTP/cs.
57. Федеральная служба государственной статистики. Россия в цифрах 2008 [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.gks.ru/bgd/regl/B08_11.
58. Экологический терроризм во Франции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.old.polit.ru/intnews.html.
59. Bellamy A. Power, rules and argument: new approaches to humanitarian intervention // Australian Journal of International Affairs. – 2003. – Vol. 57. – № 3.
60. Bradley S. Klein. Strategic Studies and World Order. The Global Politics of Deterrence. Cambridge Studies in International Relations: Cambridge University Press, 1994.
61. Clive Archer. Security in the New Europe: The Institutional Response // Changing European Security Landscape. Edited by Clive Archer & Olli-Pekka Jalonen. Tampere Peace Research Institute, Research Reports. – 1995. – № 63. – P. 13.
62. Ecological Federalism: Climate's Lessons About new Ideas, Tools and Roles for Business, Government and Non-government Organizations in the 21st Century.
63. Gunnar Lassinantti. Toward a Broader Security Concept in North Europe // Security in the European North. From «Hard» to «Soft». Edited by Lassi Heininen and Gunnar Lassinantti. Arctic Centre, University of Lapland & The Olof Palme International Center: Arctic Centre Reports, 1999. – P. 111.
64. Hevia Sierra J. La injerencia humanitaria en situaciones de crisis. Cordoba.: Caja Sur, 2001. – P. 68-73.
65. Jonathan H. Adler Reforming Our Wasteful Hazardous Waste Policy Case Western Reserve University – School of Law // Case Legal Studies Research Paper. – 2008. – № 08-10 March.
66. Morris R. Coats G. Tollison R. Terrorism and pork-barrel spending // Public Choice. – 2006. – № 128. – issue 1. – P. 275-287.
67. Paris Roland. Still an inscrutable concept // Security Dialogue. – 2004. – Vol. 35. – P. 371.
68. Pernille Rieker. Security, integration and identity change. Norwegian Institute of International Affairs, Working Paper 611, December 2000. – P. 2-7.
69. Robin Kundis Craig Climate Change, Regulatory Fragmentation, and Water Triage // Florida State University – College of Law FSU –University of Colorado Law Review. – 2008. – Vol. 79. – № 3. – P. 825-927.

70. Samuel M. Makinda. Sovereignty and Global Security // Security Dialogue. – 1998. – Vol. 29. – № 3. – P. 286-287.
71. Sarah E. Mendelson, Julie Sawyer, and Celeste A. Wallander. The Security Implications of HIV/AIDS in Russia. PONARS Policy Memo, 2002.
72. Steven Best. The Animal Enterprise Terrorism Act: New, Improved, and ACLU Approved.
73. Seidensticker Ellen. 2002. Human Security, Human Rights, and Human Development [Электронный ресурс]. Seminar at Harvard University, Kennedy School, 6 February. – Режим доступа: www.humansecurity-chs.org/activities/outreach/0206harvard.html.
74. Tadjbakhsh, Shahrbanou. Round Table on Transition and Human Security in Central Asia [Электронный ресурс]. Ashgabad, Turkmenistan, 22–24 April. – Режим доступа: www.humansecurity-chs.org/activities/outreach/ashgabat_report.html.
75. Timothy Shofield. The environment as an ideological weapon: a proposal to criminalize environmental terrorism [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.westlaw.com.
76. www.abnews.ru/index.php?rub=16&news_id=47966.
77. www.bishelp.ru/hotnews/detail.php?ID=1403.
78. www.kommersant.ru/region/spb/page.htm?Id_doc=638941.
79. www.rustrubprom.ru/view.php/6772_0_3_0_C.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**Волков Сергей Константинович,
Гелета Игорь Викторович,
Колосова Ольга Геннадьевна,
Мингалева Жанна Аркадьевна,
Назаренко Наталья Валентиновна,
Привалов Николай Геннадьевич,
Соболева Ирина Владимировна,
Трунов Анатолий Анатольевич,
Тяглов Сергей Гаврилович,
Чеплагина Наталья Валентиновна,
Черникова Елена Игоревна,
Чернов Сергей Сергеевич.**

ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ КНИГА 5

Монография

Подписано в печать 25.07.2009. Формат 84×60Х1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 14,3 Печ. л. 12,4 Заказ № 300709

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

с целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава готовит к выходу следующие монографии:

1. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ (КНИГА 9)

Широкая проблематика монографии включает все многообразие вопросов управления экономическими системами. Взаимосвязанность и взаимообусловленность данных вопросов предусматривает их рассмотрение с учетом совокупности внешних и внутренних факторов, что требует комплексности предлагаемых решений.

Принимаются результаты научных исследований по экономике, менеджменту, маркетингу, финансам, бюджетированию, бухгалтерскому учету, логистике, ценообразованию, теории принятия решений, статистике, эконометрике, математическим и инструментальным методам экономики и другим направлениям прикладных и теоретических исследований в области управления сложными социально-экономическими системами.

2. СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕСА (КНИГА 7)

Монография содержит характеристику основных принципов и методов организации эффективного бизнеса в современных экономических условиях в различных сферах предпринимательской деятельности.

Принимаются результаты научных исследований по экономике, менеджменту, маркетингу, финансам, бизнес-планированию и бюджетированию, бухгалтерскому учету, предпринимательскому праву, логистике, ценообразованию, теории принятия решений, статистике, эконометрике, экономике труда, управлению персоналом, организации экономической безопасности и другим направлениям теоретических и прикладных исследований, связанных с построением, организацией, функционированием и развитием бизнес-структур.

3. ИСКУССТВО РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ: НОВОЕ ВИДЕНИЕ (КНИГА 5)

Разработка и реализация стратегии – чрезвычайно ответственная задача, стоящая перед менеджментом компании. Ее успешное решение возможно

только при выстраивании четкой цепочки действий по проработке всего комплекса работ, предшествующих и сопутствующих разработке стратегии, ее реализации и актуализации для достижения необходимого результата.

Принимаются результаты научных исследований по стратегическому менеджменту, маркетингу, инновационному менеджменту, финансам, теории принятия решений, экономике, управлению качеством, управлению персоналом, управлению проектами, математическим и инструментальным методам экономики и другим направлениям прикладных и теоретических исследований в данной области.

4. ФИЛОСОФИЯ МАРКЕТИНГА (КНИГА 1)

В условиях конкурентного рынка перед крупным, средним и малым бизнесом все острее стоит задача не только привлечения, но и удержания уже существующей потребительской базы. Успешное решение данной задачи возможно только при использовании целого комплекса маркетинговых технологий и методов, наряду с адекватной оценкой рынка, условий и закономерностей его функционирования и развития с учетом постоянно изменяющихся потребительских предпочтений.

Принимаются результаты научных исследований по маркетингу, экономике, менеджменту, финансам, логистике, ценообразованию, теории принятия решений, статистике, эконометрике, экономической социологии, социологии управления, предпринимательскому праву и другим направлениям прикладных и теоретических исследований в данной области.

5. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА (КНИГА 1)

В условиях мирового экономического кризиса принципиально меняются многие подходы, методы, приемы организации эффективной предпринимательской деятельности, которые в условиях экономического роста казались непереложными. Это относится ко всем сферам деятельности предприятия. В монографии рассмотрены причины, проявления, последствия мирового экономического кризиса для различных субъектов предпринимательской деятельности на макро- и микроуровне, даны рекомендации по сохранению устойчивого развития в современных экономических условиях.

Принимаются результаты научных исследований по экономике, финансам, маркетингу, менеджменту, логистике, ценообразованию, статистике, экономической социологии, антикризисному управлению, предпринимательскому праву и другим направлениям прикладных и теоретических исследований в данной области.

6. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (КНИГА 1)

«Кадры решают все», – это известное выражение не потеряло своей актуальности. Квалификация, умение и навыки персонала являются одним из ключевых факторов успеха компании. От того, насколько эффективно организована система управления персоналом, в частности его подбор, мо-

тивация, контроль, повышение квалификации, напрямую зависят положение компании на рынке и перспективы ее развития.

Принимаются результаты научных исследований по экономике труда, менеджменту, теории управления экономическими системами, управлению инновациями и инновационной деятельностью, социологии управления, психологии труда, инженерной психологии, эргономике, трудовому праву и другим направлениям теоретических и прикладных исследований, связанных с управлением персонала.

7. ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ (КНИГА 3)

Функционирование практически любой социально-экономической системы осуществляется в условиях борьбы за ограниченные блага. В связи с этим обеспечение конкурентоспособности социально-экономической системы, ее адаптивности и выживаемости в условиях изменчивости внешнего окружения становится первоочередной задачей. Монография призвана исследовать различные проявления, факторы, механизмы обеспечения конкурентоспособности широкого спектра социально-экономических систем.

Принимаются результаты научных исследований по экономике, менеджменту, маркетингу, финансам, бизнес-планированию и бюджетированию, логистике, юриспруденции и другим направлениям теоретических и прикладных исследований в данной области.

8. ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ (КНИГА 3)

В современных экономических условиях вопросы финансового управления развитием приобретают особую актуальность как на межгосударственном, национальном и региональном уровнях, так и в разрезе отдельных предприятий. Монография посвящена вопросам постановки систем финансового анализа, бюджетирования и бизнес-планирования, управленческого и бухгалтерского учета (в том числе и по МСФО), аудита, разработки финансовой стратегии, а также особенностям налогообложения экономических субъектов.

Принимаются результаты научных исследований по экономике, финансам, бизнес-планированию и бюджетированию, бухгалтерскому учету и аудиту, налогообложению, юриспруденции и другим направлениям теоретических и прикладных исследований в данной области.

9. СЕКРЕТЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА (КНИГА 4)

Одной из важнейших задач педагогики всегда являлось повышение качества педагогической деятельности. Решающую роль в деле совершенствования образовательного процесса и улучшения качества подготовки специалистов играет педагогический коллектив, все организаторы учебного процесса. Они обязаны знать не только состояние и перспективы развития той или иной области знания науки, техники и производства, но и научно-методические основы обучения и воспитания, психолого-педагогические особенности образовательного процесса. В монографии представлены

теоретические и практические знания, способствующие более успешной работе начинающих и молодых преподавателей, усвоению ими секретов педагогического мастерства в сложном процессе обучения и воспитания.

Принимаются результаты научных исследований по общей педагогике, теории и методике обучения и воспитания, теории и методике дошкольного и профессионального образования, педагогической психологии и психологии развития, а также по другим направлениям в области педагогики и психологии.

10. СОВРЕМЕННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА (КНИГА 8)

Уровень образования, квалификации является основным критерием успешности современного человека, поэтому вопросы внедрения современных образовательных технологий приобретают особую актуальность. Монография призвана осветить основные направления и особенности развития современных образовательных технологий с учетом повышающихся требований к качеству образования.

Принимаются результаты научных исследований по общей педагогике, теории и методике обучения и воспитания, теории и методике и организации социально-культурной деятельности, теории и методике дошкольного и профессионального образования, общей психологии, психологии личности, педагогической психологии и психологии развития, а также по другим направлениям в области педагогики и психологии.

11. ГУМАНИТАРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ: ЧЕЛОВЕК И ОБЩЕСТВО (КНИГА 9)

В последние годы мировая общественность все чаще приходит к выводу, что в основе большинства экономических, политических и иных проблем лежат проблемы гуманитарные. Исследованию отдельных гуманитарных проблем во всей их сложности, многогранности и противоречивости посвящена данная монография.

Принимаются результаты научных исследований по философии, социологии, эстетике, этике, педагогике, психологии, религиоведению, демографии, политологии, юриспруденции, искусствоведению, истории и другим областям знаний.

12. ПРОБЛЕМЫ ДУХОВНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В ФИЛОСОФИИ И КУЛЬТУРЕ (КНИГА 2)

В современных условиях, когда приоритетным считается обеспечение как общества в целом, так и отдельного индивидуума материальными благами, духовная сторона жизни незаслуженно отошла на второй план. Однако развитие общества немислмо без сохранения духовной и культурной «оболочки» социума. В монографии поднимаются вопросы сохранения и распространения духовных ценностей, повышения культуры общества.

Принимаются результаты научных исследований по социальной философии, этике, эстетике, религиоведению, философской антропологии, философии культуры, искусствоведению, психологии, социологии культуры и духовной жизни и другим направлениям.

13. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (КНИГА 1)

В монографии представлены материалы по истории России и зарубежных стран с древнейших времен до наших дней. История общества и современные явления общественной жизни получают своё объяснение путём раскрытия объективных закономерностей развития общества. В книге собраны данные, посвященные истории формирования и развития государственности России, стран Востока и Западного мира.

Принимаются результаты научных исследований по истории России, истории зарубежных стран, политической истории, истории экономических учений, истории общественной мысли и другим направлениям.

14. РОССИЯ В XXI ВЕКЕ: МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (КНИГА 4)

Трансформация социально-экономической модели развития России, изменение внутриполитической и международной обстановки привели к кардинальному пересмотру взглядов общественности и политической элиты на перспективные направления развития страны. Попытке выстраивания модели устойчивого развития России посвящена данная книга.

Принимаются результаты научных исследований по экономике, политологии, геополитике, юриспруденции, философии, социологии, истории и другим направлениям исследований.

15. ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ (КНИГА 6)

Одной из первоочередных задач проводимой политики укрепления вертикали власти является обеспечение устойчивого развития субъектов Российской Федерации. Предполагается перераспределение полномочий между федеральными и региональными органами власти, что осложняется высокой дифференциацией регионов по социально-экономическим, природным и иным условиям. В монографии рассматривается широкая проблематика вопросов, связанных с организацией эффективной региональной политики по всему перечню ее направлений.

Принимаются результаты научных исследований по региональной экономике, экономике природопользования, регионоведению, менеджменту, теории управления экономическими системами, управлению инновациями и инновационной деятельностью, математическим и инструментальным методам экономики, социологии управления, психологии труда, гражданскому и муниципальному праву, экономической социологии и демографии, другим направлениям теоретических и прикладных исследований в данной области.

16. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ (КНИГА 4)

Повсеместное использование информационных технологий позволяет не только оптимизировать функционирование технических и социально-экономических систем, но есть существенно повысить их эффектив-

ность, минимизировать риски, выработать универсальные подходы к управлению. В монографии рассматривается широкий спектр вопросов по внедрению, использованию, совершенствованию информационных технологий в различных сферах жизни общества.

Принимаются результаты научных исследований по автоматизации и управлению технологическими процессами и производствами, управлению в социальных и экономических системах, математическому и программному обеспечению вычислительных машин, комплексов и компьютерных сетей, математическому моделированию, методике и системам защиты информации, математическим и инструментальным методам экономики и другим направлениям данной области знаний.

17. ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИЯ В XXI ВЕКЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ (КНИГА 4)

Одним из важнейших проявлений научно-технического прогресса является совершенствование средств и расширение состава предметов труда. Монография посвящена актуальным вопросам развития техники и технологии материального производства в XXI веке, выявлению основных тенденций и закономерностей в различных областях знаний.

Принимаются результаты научных исследований по математике, физике, механике, химическим наукам, машиностроению, энергетике, приборостроению, информатике и вычислительной технике, транспорту, строительству и другим направлениям прикладных и теоретических исследований в данных областях.

**ДАТА ОКОНЧАНИЯ ПРИЕМА ЗАЯВОК
НА РАЗМЕЩЕНИЕ МАТЕРИАЛОВ В МОНОГРАФИЯХ
30 СЕНТЯБРЯ 2009 г.**



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!!!

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА предлагает научной и педагогической общественности услуги по публикации *авторских монографий по всем научным направлениям и специальностям*. Для публикации авторам необходимо предоставить в Центр Развития Научного Сотрудничества (по электронной почте) текст монографии, аннотацию, заполненную заявку. Сроки публикации монографии – один месяц с момента обращения автора.

Стоимость публикации определяется индивидуально в зависимости от «сложности» текста (формулы, таблицы, рисунки), объема монографии, тиража и срочности заказа.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте **WWW.ZRNS.RU**, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: **monography@ngs.ru**
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!