



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

5
ТОМ

2007

4

НОМЕР

ЧАСТЬ 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал включен в перечень ВАК
Министерства образования и науки РФ
ведущих научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой
степени доктора экономических наук

Журнал издается с 2003 г.,
выходит 4 раза в год.
Подписной индекс 81958

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по
делам печати, телевидения и средств мас-
совых коммуникаций от 20 сентября 2002 г.
Свидетельство о регистрации ПИ N 77-13577

Учредитель:
Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:
Главный редактор
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Мамедов О.Ю.

доктор экономических наук, профессор Алешин В.А.,
доктор экономических наук, профессор Вольчик В.В. (зам. главного редактора),
доктор экономических наук, профессор Матвеева Л.Г.,
доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Редакционный совет:
Председатель редакционного совета
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,
доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Боровская М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,
доктор биологических наук, профессор *Ермаков П.Н.*,
доктор экономических наук, профессор *Кетова Н.П.*,
доктор экономических наук, профессор *Кольвах О.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Крюков С.В.*,
кандидат экономических наук, профессор *Максимов В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Мамедов О.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Наймушин В.Г.*,
доктор экономических наук, профессор *Солдатова И.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Чернышев М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Юрков А.М.*

Адрес учредителя:
344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105.
Тел.: (863) 2653-158, 2648-466;
факс: 2645-255
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:
344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: (863) 2409-627
E-mail: journal@econ.rsu.ru

Абдулкадырова М.А., Тлеужев Р.М., Тлисов А.А. Методические подходы к идентификации и оценке рисков инвестиционной деятельности предприятий АПК	5
Арсамбаев Н.М. Малое предпринимательство как системный фактор восстановления экономики проблемного региона	8
Ахмадов М.И. Исследование характеристик устойчивого развития региональных экономик крупных субъектов Федерации	11
Ахмадов М.И., Новосёлова Н.Н., Новосёлов С.Н. Исследование особенностей механизма социально-экономического воспроизводства региона	15
Ахмадов М.И., Новосёлова Н.Н., Новосёлов С.Н. Теоретико-методологические основы устойчивого социально-экономического развития регионов	20
Ашхотов А.М., Ашхотов В.Ю., Суслов Д.А. Воспроизводственный капитал как основа регионального развития	24
Ашхотов А.М., Ашхотов В.Ю. Закономерности устойчивого развития региональной экономики	28
Басаев И.Б., Исраилов А.Х., Ашинов С.В. Усиление процессов производственно-экономической агропромышленной интеграции	30
Башоров А.Х. Мамбетов З.Г. Применение адаптивных методик для оценки эффективности управления инновационной деятельностью	33
Бисчокова Ф.Р. Исследование особенностей развития рынка услуг в Российской Федерации	39
Бисчокова Ф.Р., Тохтамышева М.Х., Фролова И.А. Региональные особенности и перспективы развития сферы услуг в туризме	41
Богатырева М.М. Оценка кредитоспособности заемщика в контексте новых требований Базельского комитета	47
Боготов Х.Л., Диданова Л.Р. Птицепродуктовый подкомплекс АПК и проблемы его развития в условиях возрастающей конкуренции отозвана 22.09.23	51
Болотханов Э.Б. Становление и развитие маркетинга на рынке труда	54
Бычкова М.М. Стратегические взаимодействия фирм в условиях несовершенной конкуренции и неопределенности	58
Дахаева Ф.Д. Возрастание значимости социального фактора в качестве важнейшего компонента экономического развития регионов России	61
Дохов А.М., Кяров В.А. Особенности становления и развития системы органов управления муниципальной экономикой	64
Дудаева Л.М., Абдулаева З.М. Оценка персонала как неотъемлемый элемент системы управления компанией	66
Журтов А.А., Караева З.В., Бжедугова А.Н. Основные направления обеспечения устойчивого развития АПК	69
Исраилова А.М., Мисаков А.В., Абдулкадырова М.А. Кластерный анализ деятельности предприятий АПК	73
Казанчева Х.К. Современные тенденции глобализации и устойчивое развитие экономики региона	76
Казанчева Х.К., Эфендиева А.А. Теоретические аспекты исследования производственной инфраструктуры в социально-ориентированной рыночной экономике	78
Каракаева Е.У. Стратегия инновационного прорыва российской экономики	82
Ким К.В. Государственное регулирование службы предпринимательской разведки «Кредит-Бюро» в период НЭПа	85
Кармова Ф.Х. Особенности налогообложения недвижимости	90
Кравченко С.М. Оптимальное распределение риска неплатежеспособности в банковском секторе	94

Кяров В.А., Подлинова Ю.В. Закономерности устойчивого развития регионов Южного федерального округа	99
Литвинова А.В., Савина О.Н. Содержание и приоритеты межбюджетного регулирования в системе региональной экономической политики	102
Лосанова Д.Е., Ханиев Р.Р. Необходимые условия и возможности создания новых структурных образований в АПК	106
Макаев М.Х., Катрежева Р.Р. Формирование инвестиционного потенциала регионального АПК	110
Макоев З.Т. Региональные проекции конкурентной стратегии крупных бизнес-структур в ЮФО	114
Мамбетова Ф.А., Хуранова З.Б. Методические подходы к разработке и классификации индикаторов устойчивого развития региона	120
Муртазова Л.А., Новоселов С.Н. Государственное регулирование эколого-экономических систем региона	124
Муртазова Х.М. Основные задачи развития строительной отрасли региона с восстанавливаемой экономикой	129
Мусаев С.М., Юсупова А.Ш. Рыночная стратегия как ключевой элемент стратегического управления	132
Нагоев А.Б. Сравнительная характеристика социально-экономического развития регионов ЮФО	136
Наталуха И.А. Взаимодействие европейского рынка разрешений на выбросы загрязняющих веществ и рынка энергоносителей	140
Подлинова Ю.В., Сабанчиева Д.А., Кяров В.А. Государственно-частное партнёрство как способ улучшения качества жилищно-коммунальных услуг на муниципальном уровне	145
Пшихачев С.М., Пшихачев А.С. Объективный характер многофункциональности сельского хозяйства и глобальные экологические вызовы	150
Сабанчиева Д.А. Исследование теоретических взглядов на сущность и значение малых организационных форм хозяйствования в экономике	154
Сабанчиева Д.А., Фролова И.А. Сравнительная оценка и использование воспроизводственного потенциала по регионам РФ	156
Трамова М.Ш., Уянаев Б.Б. О причинах появления правостороннего эксцесса в пространственной структуре национального хозяйства РФ	160
Тхазеплов Т.М., Хамурзов А.Х., Тхостов Э.Ж. Стратегическое управление региональным АПК на основе комплексной межотраслевой информационной системы	164
Фролова И.В. Подходы к исследованию экономических систем на базе геотермальной локализации	168
Фролова И.В. Потенциал инвестиционной стратегии развития региона: основные компоненты и функциональные зависимости	173
Ханиев Р.Р. Базовые концепции формирования интеграционных процессов	177
Шалашаа З.И. Проблемы регионального экономического сотрудничества Республики Абхазия	182
Шатиба Х.К. Совершенствование экономического механизма сельскохозяйственного развития Республики Абхазия	186
Эльдарханов Х.Ю. Основные этапы развития экономики Кавказских Минеральных Вод и его транспортного комплекса	189
Якубов Т.В. Способность к выживанию – основа эффективного функционирования социально-экономических систем	194
Якубов Т.В. Эффективная кадровая политика как условие реализации инновационного потенциала предприятий строительного комплекса	196

АБДУЛКАДЫРОВА М.А., ТЛЕУЖЕВ Р.М., ТЛИСОВ А.А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОЦЕНКЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Одной из важнейших задач при осуществлении менеджмента инвестиционной деятельности предприятий АПК с точки зрения ее эффективности в условиях неопределенности является выбор методического инструментария идентификации и оценки рисков инвестиционной деятельности. Этот выбор с объективной необходимостью базируется на формировании критерия возможности и целесообразности применения того или иного метода в качестве аналитического инструмента для вероятностной статистической выборки. Считаем, что главное здесь – это выбор таких методов и процедур, которые позволили бы сформировать информационную базу для корректной оценки, управления и прогнозирования всей совокупностью элементов экономической системы рискованных инвестиционных отношений.

При этом для субъектов инвестиционной деятельности – предприятий, инвесторов – важное значение имеет полнота и достоверность в оценке меры риска инвестиционной деятельности, ибо только на этой основе решения менеджмента будут эффективными с точки зрения реализации целей и экономических интересов участников инвестиционных процессов.

Все методы, рекомендованные в настоящее время для идентификации, оценки и управления рисками, можно подразделить на качественные и количественные. Краткая характеристика наиболее распространенных достаточно полно приведена в работе «Проектный анализ» И. Волковым и М. Грачевой. В авторскую таблицу мы добавили метод корректировки нормы дисконта и метод достоверных эквивалентов, как достаточно часто употребляемые в Л проектной инвестиционном анализе. Методы приведены в таблице 1.

К качественным методам относятся, прежде всего, экспертные оценки. Основное преимущество этого метода – использовать опыт квалифицированных специалистов в процессе анализа рисков и учете влияния разнообразных качественных факторов. Методика экспертной оценки включает комплекс методов и процедур, связанных с деятельностью эксперта, по переработке необходимой для принятия решений информации.

Таблица 1

Существующие подходы к анализу рисков

№ п/п	Метод	Сущность	Сфера применения
<i>Качественные методы</i>			
1	Метод экспертных оценок	Комплекс логических и математико-статистических методов и процедур по переработке необходимой информации, связанных с деятельностью эксперта	Идентификация рисков, ранжирование рисков, качественная оценка
2	SWOT-анализ	Таблица, позволяющая наглядно противопоставлять сильные и слабые стороны проекта, его возможности и угрозы	Экспертная оценка рисков
3	«Роза» («звезда»), «спираль»	Иллюстративная экспертная оценка рискованности факторов	Ранжирование рисков
<i>Количественные методы</i>			
4	Метод аналогий или консервативные прогнозы	Исследование накопленного опыта по проектам-аналогам с целью расчета вероятностей возникновения потерь	Оценка риска часто повторяющихся проектов
5	Метод ставки процента с поправкой на риск	Увеличение безрисковой ставки процента на величину надбавки за риск (рисковая премия)	Дополнительный учет факторов риска при расчете эффективности проекта
6	Метод критических значений	Нахождение тех значений переменных (факторов), проверяемых на риск, которые приводят расчетную величину соответствующего критерия эффективности проекта к критическому пределу	Мониторинг рисков в процессе управления проектом в условиях риска и неопределенности

№ п/п	Метод	Сущность	Сфера применения
7	«Дерево решений»	Метод принятия статистических решений при выборе одного из альтернативных вариантов и формировании оптимальной стратегии	Анализ рисков виртуального проекта. Управление проектом
8	Анализ чувствительности	Анализ поведения критериальных показателей проекта в результате изменения только одного рисков фактора (однофакторный анализ)	Количественный анализ рискованности
9	Сценарный подход	Анализ поведения критериальных показателей проекта в результате изменения спектра рисков факторов (многофакторный анализ)	Количественный подход в анализе и управлении рисками
10	Корректировка нормы дисконта	Увеличение риска во времени с неким постоянным коэффициентом	Количественный анализ рисков инвестиционных проектов
11	Метод достоверных эквивалентов	Расчет коэффициентов достоверности с помощью специальных формул, с целью использования корректирующих результаты проекта индексов	Количественный анализ рисков инвестиционных проектов
12	Статистический подход	Использование числовых значений показателей дисперсии и среднеквадратичного (стандартного) отклонения	Количественная оценка рисков нескольких проектов (или нескольких вариантов одного проекта)

К достоинствам экспертного анализа рисков можно отнести отсутствие необходимости в точных исходных данных и дорогостоящих программных средствах, возможность проводить оценку до точного расчета эффективности проекта, простота расчетов. Основные недостатки – трудности в привлечении квалифицированных экспертов, субъективность оценок. В силу этого экспертные методы анализа рисков используют на начальных стадиях деятельности, когда объем информации является недостаточным для количественной оценки эффективности и рисков проекта.

Еще одной из простейших экспертных методик анализа рисков является *SWOT-анализ* – качественный подход, базирующийся на сравнении противоположных качеств явления или процесса – сильных сторон, слабых сторон, возможностей и угроз. Результаты этого анализа формализуются в виде таблицы. Основное ее предназначение – разработка системы противорисковых мероприятий.

Таблица факторов SWOT-анализа

Таблица 2

Сильные стороны	Слабые стороны
...	...
Возможности	Угрозы
...	...

На основе экспертных оценок разрабатываются *наглядные методы оценки рискованности* проектов, условно называемые «роза» («звезда») и «спираль» рисков. Они позволяют иллюстративно сопоставить различные факторы по степени риска. Экспертные методы дополняются так называемым методом Дельфи, когда оценка риска ведется группой экспертов раздельно, анонимно, с использованием обратной связи, что позволяет избежать влияния группы.

Наибольшее число исследований посвящено количественным методам оценки инвестиционных рисков.

Количественная оценка риска часто выполняется на основе прошлого опыта и интуиции с использованием текущей и ретроспективной информации и статистических данных, и практически всегда имеет приближенный характер. На практике часто вероятностные оценки относительно будущих событий получить невозможно. Такие ситуации в общепринятой терминологии классифицируют как принятие решений в условиях неопределенности. При наличии потенциально измеряемой вероятности наступления события говорят о ситуации риска. В этих случаях для оценки риска могут использоваться различные критерии, такие,

как, среднего ожидаемого значения, критерий предельного уровня, критерий наиболее вероятного (модального) исхода и пр.

Однако необходимо отметить, что подавляющее большинство работ в данной области рассматривает процедуры оценки и управления финансовыми инвестициями. Соответственно многие методы и модели оценки рисков разработаны именно для анализа рисков отдельных финансовых инструментов и портфельных инвестиций. Поэтому надо иметь в виду, что далеко не все из широко представленных в соответствующей литературе методик пригодны для анализа сферы реального инвестирования экономической системы, являющейся объектом исследования. Также, в российской реальности для эффективного использования этих методик есть еще одно существенное препятствие – недостаток достоверной статистической информации о функционировании инвестиционного рынка. Существует также еще ряд проблем, связанных с широким прикладным использованием количественных методов оценки, что будет рассмотрено далее.

Коротко проанализируем некоторые из количественных методов оценки инвестиционного риска, прежде всего с позиций наличия в них положительных черт для решения поставленной задачи и имеющихся недостатков.

Сущность метода аналогий состоит в анализе всех имеющихся данных, касающихся осуществления фирмой аналогичных проектов в прошлом, для расчета вероятностей возникновения потерь. Наибольшее применение данный метод находит при оценке риска часто повторяющихся проектов, например, в строительстве. Если строительная фирма предполагает реализовать проект, аналогичный уже завершенным проектам, то для расчета уровня риска предпринимаемого проекта можно построить так называемую кривую риска на основании имеющегося статистического материала. С этой целью устанавливаются области риска, ограниченные нижней и верхней границами общих потерь. Недостатком этого метода является непереносимое условие наличия требуемого объема достоверной информации, связанной с инвестиционной ретроспективой конкретного направления капиталовложений.

Метод корректировки нормы дисконта. Достоинства этого метода – в простоте расчетов, которые могут быть выполнены с использованием обыкновенного калькулятора, а также в понятности и доступности. Вместе с тем метод имеет существенные недостатки, которые проявляются в частности в осуществлении приведения будущих потоков платежей к настоящему моменту времени (т.е. обыкновенное дисконтирование по более высокой норме) при полном отсутствии информации о степени риска (возможных отклонениях результатов). Этот метод также предполагает увеличение риска во времени с постоянным коэффициентом, что вряд ли может считаться корректным, так как для многих инвестиционных проектов характерно наличие достаточно высокой меры риска в начальные стадии осуществления инвестиций с постепенным снижением их к концу реализации. Таким образом, прибыльные проекты, не предполагающие со временем существенного увеличения риска, могут быть оценены неверно и безосновательно отклонены. Кроме того, данный метод не несет никакой информации о вероятностных распределениях будущих потоков платежей и не позволяет получить их оценку. И наконец, обратная сторона простоты метода состоит в существенных ограничениях возможностей моделирования различных вариантов, которое сводится к анализу зависимости критериев NPV (IRR, PI и др.) от изменений только одного показателя – нормы дисконта.

Метод достоверных эквивалентов. Недостатками этого метода следует признать, во-первых, сложность расчета коэффициентов достоверности, адекватных риску на каждом этапе проекта; во-вторых, невозможность проведения анализа вероятностных распределений ключевых параметров [1].

Анализ чувствительности. Данный метод является хорошей иллюстрацией влияния отдельных исходных факторов на конечный результат проекта.

Однако существенным недостатком этого метода является предпосылка о том, что изменение одного фактора рассматривается изолированно и статично, тогда как на практике все экономические факторы в той или иной степени динамично коррелированы. По этой причине применение данного метода на практике как самостоятельного инструмента анализа и оценки риска инвестиций весьма ограничено, если вообще возможно.

Метод сценариев. В целом метод позволяет получать достаточно наглядную картину для различных вариантов реализации проектов, а также предоставляет информацию о чувстви-

тельности и возможных отклонениях, в частности, с применением программных средств ППП EXCEL, что позволяет значительно повысить эффективность подобного анализа путем практически неограниченного увеличения числа сценариев и введения дополнительных переменных. В качестве недостатков этого подхода можно отметить достаточную трудоемкость практического использования.

Анализ вероятностных распределений потоков платежей. В целом применение этого метода анализа рисков позволяет получить полезную информацию об ожидаемых значениях NPV и чистых поступлений, а также провести анализ их вероятностных распределений. Вместе с тем использование этого метода предполагает, что вероятности для всех вариантов денежных поступлений известны либо могут быть точно определены. В действительности в некоторых случаях распределение вероятностей может быть задано с высокой степенью достоверности на основе анализа прошлого опыта при наличии больших объемов фактических данных. Однако чаще всего такие данные недоступны, поэтому распределения задаются исходя из предположений экспертов и несут в себе большую долю субъективизма.

Деревья решений. Ограничением практического использования данного метода является исходная предпосылка о том, что проект должен иметь обозримое или разумное число вариантов развития. Метод может быть полезен и применим только в ситуациях, когда решения, принимаемые в каждый момент времени, сильно зависят от решений, принятых ранее, и в свою очередь определяют сценарии дальнейшего развития событий.

Помимо рассмотренных, в области инвестирования достаточно широко используются методики статистических оценок риска. В частности, с применением показателей коэффициента вариации, ковариации и других количественных оценочных величин и коэффициентов. Все эти методы, основанные на приемах статистики и теории вероятностей, подробно представлены в специальной и экономической литературе, посвященной проблемам оценки рисков отношений и др.

В целом, говоря о статистических, экспертных и комбинированных методах оценки риска, отметим то общее, что подчеркивается некоторыми экономистами, изучающими данную проблематику. А именно, статистические способы расчета степени риска требуют наличия значительного массива данных, которые далеко не всегда имеются в распоряжении предпринимателя. Поэтому сбор и обработка данных могут быть весьма дорогостоящими, трудоемкими, и, поэтому, малоприменимыми на практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дмитриев М.Н.* Количественный анализ риска инвестиционных проектов / М.Н. Дмитриев, С.А. Кошечкин. <http://www.bre.ru/risk/5615.html>.
2. *Кувалин Д.Б.* Инвестиционная политика российских регионов // Проблемы прогнозирования. 1999. № 1.
3. *Мисаков В.С.* Стратегия развития инвестиционного потенциала в регионе // Перспектива-2006. – Нальчик: КБГУ, 2006. С. 126–131.

АРСАМБАЕВ Н.М.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СИСТЕМНЫЙ ФАКТОР ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ПРОБЛЕМНОГО РЕГИОНА

По мере развития общества от доиндустриального к постиндустриальному малый бизнес по-разному интегрируется в хозяйственную структуру общественного производства. На доиндустриальной стадии развития малые предприятия составляли основу экономики, на промышленной стадии они вытеснялись крупным бизнесом из производственной и хозяйственной структуры экономики. Однако и на индустриальной стадии развития для малого бизнеса сохранились определенные ниши для приложения его сил. Он становится одним из существенных источников налоговых поступлений, создания дополнительных рабочих мест, насы-

щения региональных и местных рынков товарами и услугами. Малое предпринимательство способствует формированию рыночной структуры экономики и конкурентной среды, увеличению налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней. Путем создания новых предприятий и рабочих мест оно снижает остроту безработицы, обеспечивает занятость населения, насыщает рынок разнообразными товарами и услугами.

Процесс разграничения прав и полномочий федеральных органов и органов управления субъектов Российской Федерации и осуществление приватизации, резко увеличившей число хозяйствующих субъектов и ставшей базой массового развития предпринимательской деятельности, привел к тому, что малое предпринимательство стало играть важную роль в социально-экономическом развитии регионов России. В настоящее время, когда стала насущной задача перехода российской экономики на инновационную модель развития, заметно актуализируются проблемы изучения малого бизнеса как системной составляющей именно социальной рыночной экономики. В инновационной модели развития экономики, на которую нацеливается Россия, роль малого бизнеса неуклонно возрастает, но его полное значение обнаруживается в границах именно социальной рыночной экономики.

Для регионов со значительными проблемами в развитии экономики малое предпринимательство может стать тем звеном, ухватившись за которое, можно вытащить всю цепь, т.е. разрешить ряд острейших не только экономических, но и социальных проблем территории. Так, для Чеченской Республики, с учетом большой армии безработных, главнейшей задачей является создание дееспособных малых предприятий в приоритетных, в том числе инновационных, сферах. В экономически развитых странах этот вид бизнеса имеет существенную государственную поддержку, благодаря чему доля малых предприятий в общем количестве предприятий, которые являются источником рабочих мест для 50–80% занятых и создают до 70–80% новых рабочих мест, составляет в США свыше 55%, Японии – 77%, Великобритании – 49%, Франции – 60%. На долю малого бизнеса в этих странах приходится от 40 до 67% ВВП.

Малый бизнес в РФ развивается уже более 15 лет, однако показатели его состояния и развития все еще незначительны, а доля малых предприятий в экономических показателях России в несколько раз ниже, чем в экономиках развитых стран. На фоне больших региональных различий в стране разброс данных по отдельным регионам просто впечатляет. В настоящее время наблюдаются значительные диспропорции в уровнях развития малого предпринимательства на территории России. Федеральные округа сильно различаются по числу малых предприятий и числу замещаемых рабочих мест. Анализ статистики малых предприятий в региональном разрезе обнаруживает еще большие, нежели на уровне федеральных округов, территориальные диспропорции в уровне развития малого предпринимательства. Так, по оценкам специалистов, в Южном федеральном округе к регионам, достигшим относительно высокого уровня развития малых предприятий, относятся Краснодарский край и Ростовская область, а к регионам с наименьшим уровнем развития сектора малых предприятий – Калмыкия, Ингушетия, Карачаево-Черкесия, Дагестан. Разрыв между Краснодарским краем и Калмыкией по числу малых предприятий составляет 49,5 раза. Разрыв между Ростовской областью и Ингушетией по числу замещенных рабочих мест равен 315,8 раза.

Исследование ключевых социально-экономических показателей развития регионов ЮФО показывает достаточно высокий уровень социально-экономического развития регионов с развитым малым бизнесом и наличие серьезных социально-экономических проблем в регионах, где малый бизнес не получил должного развития. По мнению специалистов, количество малых предприятий, которое может стать критической массой для экономического прорыва в Чеченской Республике, должно быть не ниже 5000 ед. Оптимальной цифрой является 15000–20000 малых предприятий. На начало 2007 г. количество малых предприятий (юридических лиц) в республике (по экспертной оценке) составило свыше 5 тыс. единиц. После начала осуществления активной господдержки малого бизнеса, среднесписочная численность занятых в малом предпринимательстве, по данным правительственных органов Чеченской Республики по поддержке малого и среднего бизнеса, составила 18,5 тыс. человек и увеличилась по сравнению с 2005 г. (т.е. перед началом осуществления республиканской программы поддержки и развития малого предпринимательства на 2006–2010 гг. «От выживания – к процветанию!») на 14%. Отраслевая структура малых предприятий претерпела определенные изменения: непроектная сфера деятельности, прежде

всего торговля и общественное питание, стала более привлекательной, чем производственная. Сохраняется ориентация малого предпринимательства на госзаказ и быстрокупаемые сферы бизнеса, не требующие при этом больших стартовых капиталов. Приоритетные отрасли реального сектора экономики и инновационная деятельность развиваются пока не в достаточной мере. Особое беспокойство вызывает традиционная отрасль – сельское хозяйство, пришедшее в упадок. Продовольственные рынки Чеченской Республики заполнены продукцией из соседних регионов. По оценкам межрайонных инспекций ФНС России по Чеченской Республике, теневым сектором частично или полностью охвачено более 50% малых предприятий. Кроме того, значительная часть зарегистрированных предприятий так и не приступает к хозяйственной деятельности из-за недоступности финансовых (кредитных) ресурсов. В этих условиях особо остро стоит вопрос о необходимости более эффективной господдержки малого предпринимательства.

Комитетом Правительства Чеченской Республики по малому бизнесу и предпринимательству совместно с Фондом поддержки малого предпринимательства разработана Программа поддержки и развития малого предпринимательства в Чеченской Республике на 2006–2010 гг. В Программе применен принципиально новый концептуальный подход, в соответствии с которым Чечня, как регион с восстанавливаемой экономикой, должен развиваться как особая социально-экономическая и экономико-географическая зона. Специфика данного подхода заключается в необходимости постоянного внимания и господдержки, учета особенностей региона при реализации общегосударственной политики. Главная цель Программы заключается, во-первых, в том, чтобы максимально ослабить влияние факторов, препятствующих адаптации региона к условиям рыночной экономики. Во-вторых, полнее реализовать благоприятные предпосылки развития, создавать условия для быстрого выхода из кризиса и ускоренного, относительно средних российских показателей, развития в будущем.

В условиях социально-экономической трансформации региона большое значение для Чечни имеет активная государственная политика на рынке труда. Так как активная реструктуризация экономики региона – задача достаточно длительная, то процесс смены места работы и переквалификации должен быть дополнен специальными мероприятиями по закреплению населения в Чеченской Республике и развитию сферы занятости. Решение проблем, связанных с ростом безработицы и переквалификацией, можно решить через самозанятость, т.е. организацию собственного дела. Для того, чтобы добиться количественного и качественного роста предпринимательского сектора экономики в Чеченской Республике, необходимо построение эффективной системы поддержки малого предпринимательства с особым акцентом на создание институтов содействия молодым фирмам и начинающим предпринимателям. В рамках Программы поддержки и развития малого предпринимательства в Чеченской Республике на 2006–2010 гг. комитетом Правительства Чеченской Республики по малому бизнесу и предпринимательству разработан План мероприятий по развитию и поддержке малого предпринимательства в Чеченской Республике на 2007–2012 гг., одним из основных разделов которого является развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства включает организацию в Чеченской Республике Центра развития малого предпринимательства, системы бизнес-центров, бизнес-инкубаторов, информационно-маркетингового центра, юридического центра и т.п. В условиях недостаточности первоначального капитала, ограниченных возможностей накопления средств, неблагоприятных условий доступа к финансово-кредитным ресурсам малые предприятия и индивидуальные предприниматели не имеют стимулов для собственного развития, совершенствования рыночных механизмов и повышения качества продукции. С этими факторами непосредственно связаны такие проблемы, как смещение активности малого предпринимательства из производственной сферы в торговлю и торгово-посредническую сферы, развитие «теневого» рынка и неучтенного оборота денежных средств. В 2006–2010 гг. финансовая поддержка малого предпринимательства в Чеченской Республике будет сочетать меры прямой и косвенной государственной поддержки, координацию деятельности органов и организаций, содействующих повышению инвестиционной активности малого предпринимательства, создание и развитие кредитно-гарантийной методики, методики микрокредитования, стимулирование инвестиционной активности финансовых институтов, работающих с субъектами малого предпринимательства.

В соответствии с этим должны формироваться приоритеты государственной и региональных властей в отношении поддержки производства в регионе. Необходимы следующие приоритеты: реального сектора над транзакционным, устойчивых и развивающихся предприятий над «законсервированными», инновационных, наукоемких и высокотехнологичных производств, гарантий инвестиционных вложений как отечественных, так и зарубежных, социальных задач над узкофискальными. Все действующие предприятия-производители должны быть разбиты на ряд категорий в соответствии с основным родом деятельности (с/х перерабатывающие, промышленные перерабатывающие, промышленного производства, высокотехнологичные, наукоемкие и т.д.), их экономическим положением, на основе анализа динамики развития за последнее время (перспективные, среднесреднеперспективные, малоперспективные, неперспективные). Каждой категории должны соответствовать определенные виды господдержки. Оказываемая поддержка должна вести к расширению доходной базы местного бюджета и не носить благотворительный характер. С целью сдерживания роста уровня безработицы в Чеченской Республике следует установить систему налоговых скидок в зависимости от числа людей, занятых в производстве (и от объема фонда заработной платы). Установленная скидка должна компенсироваться ростом поступлений по подоходному налогу (на основе четкого финансового расчета), либо соответствующим сокращением расходов на систему социальной поддержки безработных. Это позволит обеспечить создание основ эффективной поддержки предпринимательства Чеченской Республики, доступ предпринимательских структур к необходимым ресурсам и устойчивое социально-экономическое развитие региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лихтер А.В. Малый бизнес в рамках российской инновационной экономики // Вестник СибГАУ. – Красноярск: Изд-во СибГАУ. 2007. № 2.
2. Логинов В.Н. Проблемы развития инновационного предпринимательства в регионе. // Вестник Чувашского гос. ун-та им. И.Н. Ульянова. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та. 2006 г.
3. Материалы Комитета Правительства Чеченской Республики по малому бизнесу и предпринимательству за 2006–2007 гг.
4. Программа поддержки и развития малого предпринимательства Чеченской Республики на 2006–2010 гг. «От выживания – к процветанию!» – Грозный. 2006 г.

АХМАДОВ М.И.

ИССЛЕДОВАНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК КРУПНЫХ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ

С позиций объемов валового регионального продукта и соответствующего ранжирования регионов по группам, в Приволжском федеральном округе, включающем 14 регионов имеется пять очень крупных регионов – республики Татарстан и Башкортостан, Самарская область, Пермский край и Нижегородская область (доля которых в производстве валового регионального продукта округа достигает 57,5%), два крупных – Оренбургская и Саратовская области, два относительно крупных – Удмуртская республика и Ульяновская область, три относительно мелких – Кировская и Пензенская области, Чувашская республика, а также два мелких – республики Мордовия и Марий Эл.

Оценка структуры валового регионального продукта по основным видам экономической деятельности свидетельствует о существенных различиях специализации по исследуемым субъектам Федерации (табл. 1).

Расчеты показали, что больший коэффициент концентрации отраслей (0,313) характерен для Оренбургской области (где существенно превалирует добыча полезных ископаемых с соответствующим удельным весом в ВРП 43,2%), тогда как самый низкий для Саратовской области и республики Марий Эл (0,231), с соответствующей разницей в 1,35 раза.

Исследуя агрегатный индекс структуры, который характеризует совокупность и сочетание различных видов экономической деятельности с учётом их доходности, видно, что самый выгодный набор отраслей наблюдается по Оренбургской области (1,466), республике Татарстан и Пермскому краю. Вместе с тем, по республике Марий Эл он составляет 0,751.

Таблица 1

**Объёмы и отраслевая структура ВРП
по Приволжскому федеральному округу РФ, 2006 г. [4]**

Округ и регионы	ВРП, млрд руб.	в том числе, %									
		сельск. хоз., охота и лесное хоз-во	добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	пр-во и распр. эл. энерг. газа и воды	строительство	торговля и ремонт	транспорт и связь	операции с недвижимостью	гос. управление и др.	здравоохранение и социальные услуги
ПрФО	3519	7,8	14,9	24,3	4,0	5,9	13,7	10,4	7,5	3,3	3,3
РБашк	505,7	9,3	12,7	28,9	3,8	6,1	10,4	11,3	6,1	2,6	3,3
РМЭл	42,5	18,1	0,0	19,0	7,0	6,7	13,6	10,4	5,2	6,5	5,0
РМорд	56,7	18,0	0,0	25,0	5,4	11,8	12,0	6,6	6,1	5,7	3,9
РТатар	605,6	7,9	27,8	20,2	2,3	6,9	12,4	7,8	6,0	2,0	2,3
УдмР	163,0	7,5	25,0	20,8	3,9	6,0	10,6	8,6	5,0	3,3	3,8
ЧувР	91,8	11,7	0,2	25,5	6,4	10,1	14,6	8,8	6,9	4,6	4,8
ПермК	393,3	3,5	15,5	26,7	3,7	4,0	15,3	10,6	9,9	2,9	3,6
КирО	96,4	13,9	0,2	22,9	5,3	5,3	12,2	14,6	6,2	6,6	5,5
НижО	380,9	5,0	0,0	32,1	3,0	5,8	19,4	10,6	12,1	3,7	3,3
ОренБО	299,7	7,5	43,2	13,3	3,8	3,8	9,0	6,5	3,3	2,8	3,8
ПензО	91,1	12,1	0,7	18,1	10,5	6,7	15,6	17,4	8,9	5,4	5,0
СамО	490,2	4,6	10,3	29,3	3,5	5,1	15,6	11,5	10,0	2,8	2,5
СарО	200,7	13,7	3,7	17,2	9,7	7,8	13,9	13,9	6,3	5,0	3,7
Ульяно	101,3	10,4	2,5	20,5	5,4	5,6	19,1	14,2	7,7	5,0	4,2

Полученный в итоге расчетов интегральный показатель специализации реального сектора экономики иллюстрирует наличие соответствующих существенных различий между анализируемыми субъектами Федерации, начиная от 0,459 по Оренбургской области и заканчивая 0,173 по республике Марий Эл с соответствующей разницей, равной 3,4 раза.

На основании проведенных аналитических группировок регионов ПрФО [по данным 1–3] можно выявить ряд принципиальных выводов. Так, группировки по финансово-инвестиционной обеспеченности и специализации свидетельствуют о том, что эти характеристики, будучи связанными между собой, во многом формируют параметры валового регионального продукта (как в объёмном, так и удельном выражении), среднедушевых доходов населения и потребления домашних хозяйств, с последовательным снижением удельного веса натуральных трансфертов. Вместе с тем, группировка по доле безвозмездных централизованных финансовых поступлений в консолидированные бюджеты региона иллюстрирует обратную связь: по мере роста группировочного признака снижаются объёмы производства, уменьшаются уровни налоговой нагрузки и потребительского рынка, на фоне роста безработицы и удельного веса населения с доходами ниже прожиточного минимума.

Аккумулируя эти различные трансформации, группировка по среднедушевым доходам населения свидетельствует о позитивных изменениях валового регионального продукта (в абсолютном и относительном выражении), размеров потребления домашних хозяйств, существенного превалирования объёмов потребительского рынка, по сравнению со стоимостью фиксированного набора товаров и услуг.

На основе обобщения этих зависимостей, выявляются две общие, имеющие фундаментальный характер, закономерности социально-экономического развития регионов.

Прежде всего, наблюдается определённая циклическая связь: факторы производства в виде живого и прошлого труда (численности занятых в экономике, основных фондов и инвестиций в основной капитал с соответствующими производными характеристиками – фондоемкостью, капитализацией, экономической активностью и занятостью населения) во многом определяют размеры ВРП и сальдированного финансового результата, на базе которых повышается бюджетная обеспеченность регионов и возрастают денежные доходы населения.

В конечном итоге, активаторами воспроизводственного процесса являются совместно действующие инвестиционная и потребительская концепции социально-экономического развития субъектов Федерации, которые с разных сторон (с последовательным превалированием той или иной из них), но однопланово позитивно сказываются на всех аспектах и характеристиках функционирования региональных экономик.

Сравнительная оценка уровней экономического развития регионов включает сопоставимое (во времени) измерение валового регионального продукта, расчёт среднегодовых темпов роста, показателей стабильности и итоговых коэффициентов устойчивого развития (табл. 2).

Таким образом, для всех регионов Приволжского федерального округа характерна позитивная динамика сопоставимого (в оценке по 2006 г.) валового регионального продукта. При этом, закономерности экономического развития по конкретным субъектам Федерации существенно разнятся. Так, по республикам Мордовия, Башкортостан, Татарстан и Оренбургской области среднегодовые темпы прироста за 2000–2006 гг. составили от 6,9 до 7,9%, тогда как по Кировской области только 1,6%.

В то же время, исходя из результатов вариационного анализа по регионам ПрФО, наблюдаются существенные различия уровней экономической стабильности, которые выше в республике Башкортостан и Нижегородской области (98,06 и 98,34%), ниже в республике Марий Эл и Пермском крае (до 96%).

Произведение среднегодовых темпов роста и коэффициентов стабильности свидетельствует об интегральной характеристике устойчивого развития, с позиций которой в Приволжском федеральном округе выделяется четыре группы регионов.

В первую группу входят республики Башкортостан и Татарстан, Нижегородская и Саратовская области, с самыми высокими коэффициентами, колеблющимися от 1,041 до 1,049.

Вторая группа представлена четырьмя регионами – Самарской и Оренбургской областями, республиками Чувашия и Мордовия, с соответствующими интегральными характеристиками, равными 1,031–1,039.

Третья группа включает Удмуртскую республику и Марий Эл, Пензенскую и Ульяновскую области с коэффициентами устойчивого развития в пределах от 1,01 до 1,019.

В четвертой группе находятся два региона (Пермский край и Кировская область), в которых соответствующие интегральные характеристики составляют 0,991 и 0,983.

При этом, в каждой из групп наблюдаются свои, внутренние, лидеры по изучаемым характеристикам (республики Башкортостан и Мордовия, Пензенская область и Пермский край), исследование воспроизводственного динамизма которых позволяет судить о направлениях и перспективах дальнейшего устойчивого развития регионов.

Сравнительная оценка развития изучаемых модельных регионов свидетельствует о том, что максимальные темпы прироста, как за 2000–2006 гг., так и на ближайшую перспективу, 2010 г. характерны для республики Мордовия, далее, последовательно, в ранжированном ряду – для республики Башкортостан, Пермского края и Пензенской области.

Наряду с различными закономерностями развития, в динамике также наблюдается опосредованное влияние предшествующих финансово-инвестиционных ресурсов 2005 г. на результаты и эффективность функционирования региональных экономик в отчётном, 2006 г. По анализируемым субъектам Федерации в регионах с большим базисным финансово-инвестиционным обеспечением наблюдается, как лучшая ресурсообеспеченность, так и более высокие результативные признаки.

**Оценка устойчивости экономического развития по регионам
Приволжского федерального округа РФ**

Регионы	Сопоставимый ВРП, млн руб.			Среднегодовой темп роста, %	Уровень стабильности, %	Коэффициент устойчивого развития
	2000 г.	в среднем за год				
		2001– 2003 гг.	2004– 2006 гг.			
респ. Башкортостан	337684	383817	469277	1,070	98,06	1,049
респ. Марий Эл	30491	32587	39230	1,057	95,65	1,011
респ. Мордовия	35972	42417	51669	1,079	96,26	1,039
респ. Татарстан	406790	473913	564249	1,069	97,74	1,044
Удмуртская респ.	131339	141206	156424	1,037	97,42	1,010
Чувашская респ.	63725	70509	84994	1,063	97,45	1,036
Пермский кр.	315157	334848	366952	1,038	95,55	0,991
Кировская обл.	87666	84696	92668	1,016	96,76	0,983
Нижегородская обл.	263492	303232	355244	1,063	98,34	1,046
Оренбургская обл.	200828	218685	280515	1,069	96,44	1,031
Пензенская обл.	70454	76338	86392	1,044	97,67	1,019
Самарская обл.	358369	399052	467973	1,054	97,87	1,031
Саратовская обл.	139168	153588	190268	1,063	97,94	1,041
Ульяновская обл.	76669	81427	94237	1,048	97,07	1,017

Авторские расчеты по данным Росстата

Изучение индивидуализированных показателей анализируемых регионов свидетельствует так же о том, что эти закономерности взаимосвязей проявляются на фоне влияния специализации производства, в итоге, совместное воздействие различных факторов опосредует диалектику устойчивого развития территорий.

Оценка тесноты связей между исследуемыми социально-экономическими показателями позволяет сделать ряд важных выводов. Во-первых, предшествующие финансово-инвестиционные ресурсы во многом определяют объёмы валового регионального продукта последующего периода.

Во-вторых, соответственно, влиянием ВРП, как основного результативного показателя региональной экономики, прежде всего, объясняются большие объёмы консолидированного бюджета, денежных доходов населения, финансового обеспечения и инвестиций в основной капитал.

В-третьих, что весьма логично, капитальные вложения в существенной степени связаны с основными фондами, ибо они развивают материально-технический потенциал, и занятыми в экономике, вследствие создания на базе инвестиций новых рабочих мест.

В итоге, как показывает аналитическая группировка, при увеличении воспроизводственных объективных возможностей предыдущего года в отчётном периоде по группам регионов непрерывно возрастают среднедушевые денежные доходы населения, фондовооружённость труда, бюджетная обеспеченность, капитализация основных фондов инвестициями, на фоне последовательного уменьшения доли безвозмездных поступлений в консолидированные бюджеты регионов.

Конечным итогом взаимодействия выявленных социально-экономических трансформаций является увеличение среднедушевых характеристик валового регионального продукта: от 68,7 тыс. руб./чел. в первой группе регионов и 102,7 – во второй группе до 145,2 тыс. руб./чел. в третьей группе исследуемых субъектов Федерации.

Таким образом, социально-экономическое развитие регионов имеет многофакторный характер, чем определяется необходимость балльной оценки размеров и использования объективных возможностей территорий, определяемых имеющимися ресурсами и специализацией производства, позволяющей выявить влияние воспроизводственного потенциала на конечные результаты и эффективность функционирования региональных экономик (табл. 3).

Таблица 3

Группировка регионов ПрФО по воспроизводственному потенциалу, 2006 г.

Группировка регионов по воспроизводственному потенциалу, баллы	Баллы		Среднедуш. характеристики, тыс. руб./чел.		Использование воспроизв. потенц., %	Кoeffиц. устойчив. развития
	воспр. потенциал	объёмы ВРП	ВРП	ден. дох. населения		
До 60	42,2	31,4	75,1	68,1	74,4	1,015
Свыше 60	143,6	140,4	131,5	106,7	97,8	1,034

Авторские расчеты по данным Росстата

Расчёты показали, что интегральные характеристики объективных возможностей производства, сказывающиеся на объёмах валового регионального продукта, варьируют по изучаемым субъектам Федерации от 198,9 и 174,2 баллов по республикам Татарстан и Башкортостан, 169,5 и 153,2 по Самарской области и Пермскому краю, 144,6 по Нижегородской области, 84,7 и 79,7 по Саратовской и Оренбургской областям, 58,9 по Удмуртской республике, 49,6–42,8 по Кировской, Пензенской, Ульяновской областям и Чувашской республике до 30,6 и 22,3 баллов по республикам Мордовия и Марий-Эл.

Частное от деления конкретных баллов результативного признака (объёмов валового регионального продукта) на соответствующие оценки объективных возможностей производства свидетельствует об использовании имеющегося потенциала исследуемых регионов.

В ранжированном ряду с позиций производства объёмов ВРП в первой группе регионов выделяются Оренбургская область и республика Татарстан (характеризующиеся оценками 127,9 и 104,1%), во второй – республики Башкортостан и Удмуртская, а также Самарская область (99,3–95,1%), в третьей – Нижегородская и Самарская области, Пермский край (от 89,9 до 81,5%), в четвёртой – Ульяновская область и республика Чувашия (79,9 и 72,4%), в пятой – республики Марий-Эл и Мордовия, а также Пензенская область (от 67,4 до 62%).

Исследование выявленных связей позволяет сделать заключительный вывод о том, что, во-первых, объективные возможности являются комплексным движущим фактором производства валового регионального продукта (как в объёмном, так и в удельном, в расчёте на душу населения, выражении), во-вторых, они во многом определяют лучшее использование имеющегося потенциала (в крупных регионах оно выше, нежели в мелких) и большие доходы населения, в-третьих, совместное влияние всех этих составляющих сказывается на характеристиках устойчивого развития, которые опять-таки больше в крупных субъектах Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиции в России. – М.: Росстат. 2007.
2. Национальные счета России в 1995–2006 годах. – М.: Росстат. 2007.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. – М.: Росстат. 2007.
4. www. Росстат. Основные показатели системы национальных счетов.

АХМАДОВ М.И., НОВОСЁЛОВА Н.Н., НОВОСЁЛОВ С.Н.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНА

За два десятилетия реформ в России так и не удалось создать эффективную региональную рыночную экономику. Существенные преобразования в структурах собственности и переход к новым основам хозяйственного управления пока не обеспечили даже восстановления до-реформенных физических объёмов регионального продукта, основных фондов и инвестиций в основной капитал.

Предстоящее вступление страны во Всемирную торговую организацию, несомненно, ещё более осложнит финансовое положение большинства предприятий и организаций, прежде всего из-за низкой конкурентоспособности продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Соответственно, если в ближайшее время не удастся изменить основные воспроизводственные условия в региональных подсистемах, то убыточными могут оказаться большинство хозяйствующих субъектов.

Сложившаяся ситуация осложняется неоднозначными процессами регионализации хозяйственной жизни в России на современном этапе. Немногим регионам удастся активно вписываться в процессы глобализации, некоторые сумели усилить свою конкурентоспособность, но большинство оказалось в положении дотационных, кризисных или депрессивных. И это – не столько вина властных управленческих структур этих регионов. Состояние стабильности и реальное проявление тенденций к устойчивому развитию может и должно быть достигнуто лишь общностью действий федеральных и региональных органов государственной власти на основе новых необходимых законов и других правовых документов.

Несвоевременность принятия, неэффективное исполнение или отсутствие многих законов и правовых актов, регулирующих отношения федерального центра и регионов и учитывающих региональную составляющую, а также территориальные факторы происходящих в стране институциональных трансформаций, прежде всего, в отношениях собственности, и определяющих ход экономических реформ в той или иной сфере экономики, во многом и обусловили кризисное состояние российской экономики. Кроме того, все это и послужило причинами резкой и существенной дифференциации российских регионов по многим показателям в пореформенный период, причинами проявления тенденций диспропорций территориального развития.

Опыт развитых стран показывает, что сложившиеся механизмы рыночных отношений и в самом деле обеспечивают высокий уровень доходов для большинства населения. Это проявляется в активном развитии среднего класса, в расширенном типе социального воспроизводства, высоком уровне качества жизни и потребления, эффективном воспроизводстве во всех звеньях хозяйственной системы.

Противоречивость и половинчатость реальных рыночных отношений в современной России функционально обеспечивают сверхдоходы узких суперэлитных и корпоративных групп, посреднических организаций, а также существенно ограничивают возможности потребления широких слоев населения и не позволяют основному количеству хозяйствующих субъектов получать доходы, достаточные для нормального воспроизводства. Комплекс этих факторов губителен не только для макроэкономики, но и, особенно, для региональных социально-экономических систем.

Российскими учеными проведено большое количество глубоких исследований, посвященных проблемам государственного регулирования экономического развития регионов, в том числе зарубежному опыту в этой сфере. В этих исследованиях делается справедливый упор на необходимость сокращения диспропорций в уровне экономического развития российских регионов, т.е., в определённой мере, предлагается в этом отношении следовать по пути экономически развитых стран.

В последнее время достаточно активно комментируются в отечественной экономической литературе зарубежные подходы [2]. По мнению российских исследователей в зарубежных источниках просматривается значительная разноречивость при определении понятий «район» и «регион», так, наиболее часто под термином «регион» понимается целостный участок территории, достаточно однородный в своей основе. При этом специалисты в экономической географии термины «регион» и «район» применяют по отношению к территориям самой разной площади, но это не является политической или административной единицей. В самом общем смысле – это территория, отличающаяся по ряду признаков от других территорий, внутри которой имеется однородность в одном или нескольких отношениях.

Методологически значимым представляется отметить определенную динамику взглядов зарубежных ученых на процессы регионального развития. Так, достаточно долгое время явно преобладал материальный подход (например, возведение новых промышленных и инфраструктурных объектов признавалось наиболее важным вкладом в развитие какого-либо региона). Ныне наиболее значимым становится нематериальный подход (концепция регио-

нального развития, ориентированная на знания и инновации, стала доминирующей не только в научной, но и в практической сфере, причем во все большем количестве стран).

Однако процессы приращения знания в рамках науки как социального института и, в целом, культуры не имеют, особенно в нынешних реалиях глобализации, не только региональной, но и вообще территориальной привязки. Поэтому, главным, на наш взгляд, должна стать ориентация регионального развития на инновационные технологии, реализация которых практически всегда имеет территориальную координату.

В целом получается, что знания, как один из важнейших источников инноваций, представляет собой практически неограниченный ресурс вне территорий, реально воспользоваться которым возможно именно на региональном уровне вне зависимости от масштабности инноваций. Тем самым, в распоряжении хозяйствующих субъектов и управленческих структур на региональном уровне появляется фактор, использование которого значительно преодолевает ограниченность имеющихся производственных ресурсов, что до недавнего времени выступало основным параметром при принятии управленческих решений.

Поэтому разработка и внедрение инновационных и информационных технологий должна в значительной мере выравнивать стартовые условия для последующего развития регионов, создавать предпосылки для улучшения и стабилизации социально-экономического состояния регионов, для повышения уровня жизни их населения.

Как известно, в экономической науке обычно различается пять типов инноваций: введение нового продукта; введение нового метода производства; создание нового рынка; освоение нового источника поставки сырья и полуфабрикатов; реорганизация структуры управления.

Все отмеченные типы инноваций оказываются непосредственно формируемыми на региональном уровне (что не исключает возможность использования во множестве регионов). Поэтому при определении региона и исследования особенностей механизма социально-экономического воспроизводства в каком-либо из них целесообразно учитывать и возможности широкого использования инновационных критериев.

В частности, это находит свое отражение, когда региональное развитие, ориентированное на знания и инновации, увязывается с современной формой конкуренции – более конкурентоспособные регионы рассматриваются как привлекающие все возрастающую долю отечественного и зарубежного рынка и становящиеся таким образом концентрацией инноваций и предпринимательства в пространственном аспекте.

В связи с этим, любопытно привести в подтверждение наших выводов результаты исследований научной школы профессора И.Р. Бугаяна (РГЭУ «РИНХ») роли инновационных технологий (как доминантного товара) в развитии субъектов Южного федерального округа [1].

Так, ростовские ученые утверждают, что степенные показатели по факторам производства в Ростовской области и в целом по ЮФО свидетельствуют о существовании наибольшего дефицита по капиталу, причем в некоторых субъектах ЮФО ситуация была близка в начале двухтысячных к катастрофе – степенные показатели фактора производства «капитал» приобрели отрицательные значения. В Калмыкии (-0,236), Волгоградской (-0,97), Астраханской областях (-0,082), Ставропольском крае (-0,035), инвестиции в капитал на существующей технологической и научно-производственной основе будут приводить не к росту производства, а к серьезным убыткам. Одним словом, функционирующий капитал в этих регионах безнадежно морально устарел и требуется его смена на инновационной основе.

В Ростовской же области степенной показатель по фактору производства «капитал» положителен (0,119). Инвестиции в капитал на прежней технологической и научно-производственной основе дают положительный результат. Однако, каждый рубль, вложенный в капитал не на инновационной основе, приносит в 4,3 раза меньший результат, чем этот же рубль, вложенный в фактор производства «земля», в 1,7 – чем инвестиции в развитие предпринимательства и в 1,4 раза, – чем инвестиции в развитие фактора производства «труд». Вот конкретные показатели, характеризующие потребность в инновациях на развитие капитала.

Для сравнения, в целом по ЮФО эти показатели следующие: инвестиции в капитал на прежней технологической и научно-производственной основе дают положительный результат. Однако, каждый рубль, вложенный в капитал не на инновационной основе, приносит в 6,2 раза меньше, чем этот же рубль, вложенный в фактор производства «земля», в 4 раза – чем

инвестиции в развитие предпринимательства и в 13 раз – чем инвестиции в развитие фактора производства «труд».

Таким образом, инновационная политика в регионе должна осуществляться исходя из следующих принципов:

- единство научного и образовательного процессов и их направленность на экономическое, социальное и духовное развитие общества;
- оптимальное сочетание государственного регулирования и самоуправления;
- концентрация ресурсов на приоритетных направлениях исследований, проведение полного цикла исследований и разработок, заканчивающихся созданием готовой продукции;
- многообразие форм организации, обеспечение конкурентности при формировании инновационных программ;
- поддержка предпринимательства в научно-технической сфере.

А цели региональной инновационной политики в следующем: обеспечение условий для приведения региональной структуры совокупного цикла «исследование-производство» в соответствие с оптимальным значением, определяющим эффективное использование образовательного, научно-технического и инновационного потенциалов для развития экономики и решения социально-экономических задач.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих основных задач:

- органическое сочетание фундаментальных, поисковых и прикладных исследований с конкурентоспособными разработками коммерческого характера;
- дальнейшее совершенствование системы планирования и финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности подведомственных организаций, создание условий для правовой и иной поддержки инновационных предприятий и научных организаций;
- поддержка разработок в сфере высоких технологий с целью производства на их основе товаров и услуг и выхода на внутренние и внешние рынки, расширение международной интеграции в этой области, создание условий для привлечения зарубежных инвестиций;
- создание условий для подготовки и переподготовки кадров в области инноваций и научно-технического предпринимательства, обеспечивающих повышение инновационной активности, коммерциализацию результатов научных исследований;
- развитие правовой базы, регулирующей правоотношения в процессе создания объектов промышленной собственности и авторского права (интеллектуальной собственности), их правовой охраны и введения в хозяйственный оборот путём обеспечения сбалансированности прав и законных интересов субъектов правоотношений, включая инвентаризацию результатов научно-технической деятельности, полученных за счет средств федерального бюджета;
- привлечение дополнительных внебюджетных финансовых средств.

Единство региона как социально-экономической системы обеспечивается деятельностью людей, поэтому взаимосвязь производства и расселения становится наиболее существенной. Кроме того, развитие региона зависит от ряда тенденций, формирующихся в его подсистемах, которые предопределяются функционированием трех основных групп факторов – экономических, природных и демографических.

Согласно наиболее распространенным алгоритмам анализа социально-экономического развития региона определяется общий уровень развития производства; оценивается природно-ресурсный потенциал; определяется состояние окружающей среды; дается оценка уровня социального и экономического развития с учетом демографических и миграционных процессов; исследуется проблема использования трудовых ресурсов, расселения населения, уровня и качества жизни; оценивается достигнутый уровень экономического развития региона, в том числе промышленности, сельского хозяйства, инфраструктуры, территориальной структуры хозяйства; определяется потенциал межрегиональных и внешнеэкономических связей; оценивается финансовое положение.

Используемое понятие региона (регион одновременно следует рассматривать как органический элемент территориальной организации национальной экономики, как элемент

системы расселения и как элемент социальной организации общества (совокупность сфер жизнеобеспечения и жизнедеятельности человека, норм и правил поведения) в настоящее время отличается достаточно абстрактным характером. Его конкретизация и содержательная интерпретация осуществляются при выделении различных типов регионов в соответствии с определенными целями и задачами.

В то же время, на наш взгляд, целесообразно провести интересы населения в процессы формирования основ региональной экономики, – с одной стороны. С другой, – исследовать основные внутренние источники регионального саморазвития, на что пока не обращается должного внимания.

Эти интересы населения в рыночных условиях представлены параметрами совокупного спроса. В таком случае, устойчивость и социальная сбалансированность региональной экономики должна выражаться в определённой концентрации доходов населения на данной территории.

Растущая концентрация доходов, в свою очередь, неизбежно приведет либо к нарушению целостности региональной экономики (в случае, если основная часть доходов начнет в виде расходов концентрироваться в другом регионе), либо к усилению ее целостности (когда основная часть расходов населения будет осуществляться в рамках региональной экономики). Это означает, что основные статьи расходов населения становятся основными факторами устойчивости или дезинтеграции регионов.

В экономической системе используются имеющиеся у общества ограниченные производственные ресурсы посредством формирования соответствующих совокупных спроса и предложения на рынках ресурсов и продуктов. Экономические процессы осуществляются посредством сложного процесса принятия управленческих решений на самых различных уровнях.

Решения принимаются всеми представленными в макроэкономическом кругообороте субъектами – домашними хозяйствами, фирмами и государством (в лице совокупности его органов, прежде всего, правительством). Если мы последовательно с позиций иерархии управленческих структур представим процесс принятия решений субъектами воспроизводственного процесса, то функциональное место домашних хозяйств будет более значимым, чем других его субъектов.

Таким образом, домашнее хозяйство является связующим звеном общественной и экономической систем, особенно на региональном уровне, и представляет собой не что иное, как фундамент социально-экономической системы. В этом заключается его важнейшая системная нагрузка. Статистически наиболее выраженной роль домашнего хозяйства становится в том случае, когда валовой внутренний или валовой региональный продукт определяется так называемым методом конечного использования. Здесь ключевой по своим параметрам компонент – конечное потребление товаров и услуг. Он складывается, в свою очередь, из расходов домашних хозяйств на потребительские товары и услуги, расходов органов государственного управления (бюджетных организаций) и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, на товары и услуги для коллективного и индивидуального потребления. При этом в последней версии системы национального счетоводства введён новый показатель фактического конечного потребления. Он представляет собой стоимость всех товаров и услуг, приобретенных домашними хозяйствами для индивидуального потребления независимо от источников финансирования и стоимость коллективных услуг, предоставленных органами государственного управления обществу в целом.

При этом необходимо учитывать, что конечное потребление представляет собой самую значительную часть валового внутреннего и валового регионального продуктов. В итоге получается, что чем более развита частная собственность, чем более ограничены сферы государственного регулирования экономики – тем большее значение в воспроизводственных и макроэкономических процессах играет домашнее хозяйство.

Эта особенность современной рыночной экономики, прежде всего, должна находить отражение в определениях предметной области региональной экономики, поскольку именно на этом управленческом уровне ближе всего осуществляется взаимодействие с функционированием спроса со стороны домашних хозяйств. Соответственно основные параметры фун-

кционирования региональной экономики должны быть ориентированы на основные характеристики этого спроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бугаян И.И. Развитие экономики в Южном федеральном округе: роль инновационных технологий // Человек и этносы в трансформирующемся обществе: социальные девиации и пути их преодоления. – Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
2. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики. – М.: Университет, 2000.

АХМАДОВ М.И., НОВОСЁЛОВА Н.Н., НОВОСЁЛОВ С.Н.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Экономический вестник Ростовского государственного университета
2007
Том 15
№ 4
Часть 4

Окончательное формирование какой-либо науки, т.е. представления ее как зрелой, целесообразно связывать с окончательным определением предмета ее исследования. Предмет науки и обусловленные им научные методы являются основополагающими критериями возникновения самой науки или её отдельных направлений.

Поскольку общепринятого определения предмета региональной экономики пока не сформировалось в научном сообществе, то, по-видимому, региональную экономику следует рассматривать как науку, находящуюся в стадии своего становления. В таком случае в качестве теоретико-методологических предпосылок исследования следует особо отмечать авторские представления о предмете региональной экономики как необходимое условие дальнейших выводов и предложений.

Собственное видение предмета региональной экономики нами представляется как определенное уточнение тех подходов, которые получили наибольшее распространение.

В этом контексте, прежде всего, выделим определение предмета науки одним из основателей отечественных региональных экономических исследований академиком Н.Н. Некрасовым. Он в своем определении указывал, во-первых, на совокупность экономических и социальных факторов и явлений, обуславливающих плановое формирование и развитие производительных сил в региональной системе страны, во-вторых, на рациональное размещение производительных сил как основу региональной экономики [9, с. 72].

В последующих исследованиях расширялись представления о предмете региональной экономики, т.е. в круг проблем науки вводились практически все социально-экономические вопросы, которые так или иначе касались развития территорий как локализованных экономических систем. К концу двадцатого века формирование и развитие производственных сил, их рациональное размещение в реалиях экономического районирования и административно-территориального деления стали предметом исследования экономической географии, демографии, социологии регионов, регионоведения, политической регионалистики и др.

Естественно, что среди совокупности вопросов и проблем регионального развития одними из наиболее сложных и важных стали экономические, особенно в связи с бурным и ассиметричным хозяйственным прогрессом на рубеже столетий. Поэтому широкое распространение получила версия о том, что региональная экономика призвана изучать закономерности функционирования и перспективы развития экономики страны, представляемой в качестве системы взаимодействующих регионов (экономических зон, крупных экономических районов, субъектов политического устройства, территориально-производственных комплексов, промышленных узлов, городских агломераций и других территориальных экономических подсистем) [11]. При этом в предмете региональной экономики имеет место междисциплинарный подход – он непосредственно оказывается в предметной области экономической теории, демографии, социологии, культурологии, политологии и др.

По нашему мнению, нет необходимости подробно останавливаться на субординации всех наук, связанных с пространственными аспектами общественного развития, но целесообразно отметить, что региональная экономика среди них занимает особое место, так как является фактором, определяющим развитие особенностей социальной структуры и стратификации в регионах, специфику социально-политических систем в различных административно-территориальных образованиях (к примеру, плановость и высокий уровень коррупции в республиках ЮФО). Это, соответственно, возлагает дополнительную функциональную нагрузку на теорию региональной экономики, что, несомненно, отражается и на ее месте и роли среди других направлений экономических исследований.

В частности, академик А. Гранберг отмечал, что региональная экономика по своей значимости должна занять одно из трех центральных мест в экономической науке, предполагая, что ее ядро сформируется как система с тремя полюсами из макроэкономики, микроэкономики и региональной экономики. Соответственно, им подчеркивалась необходимость системного подхода к определению предмета данной науки, который представляется сложным и многосторонним с такими главными составляющими, как экономика отдельного региона, экономические связи между регионами; региональные системы (национальная экономика как система взаимодействующих регионов); размещение производительных сил; региональные аспекты экономической жизни [3, с. 33].

В целом в отмеченных подходах достаточно ясно отражено наиболее распространенное понимание предмета региональной экономики. Справедливости ради следует добавить, что существует и еще ряд дополнений, связанных с конъюнктурой того или иного периода экономического развития. Так, Н.А. Колесниковым указывается, что главной задачей региональной экономики на современном этапе является изучение региональных аспектов экономической реформы. Подчеркивается, что теория региональной экономики призвана отразить объективные закономерности и тенденции общественного разделения труда в территориальном разрезе и межрегиональной экономической интеграции, а, кроме того, процессы трансформации территориально-хозяйственной структуры при изменении геополитического и социально-экономического положения России [7, с. 19].

В то же время, на наш взгляд, представляется недостаточным акцентировать внимание на столь обтекаемом определении предмета региональной экономики как исследование пространственных проблем экономического развития национальной экономики, прежде всего, потому, что проблемы размещения производительных сил в рыночных условиях уже не решаются лишь в централизованном плановом порядке. По нашему мнению, следует сосредоточить внимание на рыночных принципах и механизмах, обеспечивающих такое требование развития и функционирования системы (применительно к региональному уровню) как ее целостность.

Для реализации такого подхода, нам представляется целесообразным обратиться к проблемам объекта исследования и определения самой категории региона. В первом случае для целей нашего исследования можно ограничиться таким распространенным подходом, согласно которому объект исследования региональной экономики представлен как территориальными аспектами социально-экономической системы страны, так и функционированием территориальных подсистем национальной экономики, их отдельных элементов и взаимодействием между ними.

Во втором случае надо более внимательно обратиться к трактовкам категории «регион». При этом, с одной стороны, вытекает достаточно строгая тавтология – объектом исследования региональной экономики должны быть, как следует из самого названия науки, регионы. Но ни в отечественной, ни в зарубежной научной литературе не сложилось, не выработалось однозначной трактовки самого этого понятия. Это порождает множество различных направлений и методологических концепций в современных региональных исследованиях, как в России, так и за рубежом. Однако, при этом следует отметить, что такое множество не всегда является оправданным с содержательной точки зрения, поскольку при практически адекватном содержании на понятийном уровне можно формировать весьма различающиеся между собой подходы.

Кроме того, в исследованиях отечественных авторов традиционно сложилось, по сути, синонимичное использование двух терминов – «регион» и «район». В ряде случаев район

представляют как локализованную территорию, обладающую единством, взаимосвязанностью составляющих элементов, целостностью, которые являются и объективными условиями, и закономерными результатами развития данной территории [1, с. 22–23]. При этом понятие «район» допускает настолько широкие трактовки, что им можно обозначать содержательные характеристики района в небольшом городе или городском поселке и района большой страны. Столь широкая допустимая вариация трактовок имеет свои объективные причины. Среди последних главными являются признаки, по которым ту или иную территорию относят к какому-нибудь району (обычно – это целостность территории, преимущественная специализация, устоявшиеся экономические связи и т.п.), поскольку по своему содержанию они слишком общие. Под такие признаки можно подвести практически неограниченное множество определений, связанных с территориальными аспектами жизнедеятельности общества.

С другой стороны эта вариативность оказалась связанной с использованием в отечественной экономической науке термина «регион», как заимствованного из иностранных источников, значительно позже термина «район». Соответственно, появилась потребность в соотнесении этих понятий, которая привела, в одном случае, к восприятию региона как более значительного образования, чем район, в другом – к восприятию этих понятий как синонимов (особенно в случае доминирования там какой-либо отрасли) [10, с. 57–65, 108–126]. В третьем – термином «регион» стали обозначать в принципе любые территории, которые по основным критериям не вписывались в принятую систему территориального деления страны (регион как неотъемлемая часть государственной системы производительных сил и производственных отношений, на уровне которой осуществляются полные циклы воспроизводства трудовых ресурсов основных и оборотных фондов, производственных отношений [6, с. 3, 13–16]; регион как территория страны с относительно однородными природными условиями и характерной направленностью развития производительных сил, определяемой сочетанием природных ресурсов со сложившейся производственной и социальной структурой, имеющей местные органы самоуправления [12, с. 13–14]; регион как крупный экономический район либо как часть наиболее близких по уровню социально-экономического развития и схожих по историческим и политическим особенностям и традициям развития субъектов какого-либо федерального округа или экономического района, к примеру, как республики ЮФО (Северного Кавказа [13, с. 3; 2, с. 7–8, 16–19])). В четвертом случае появилось множество трактовок понятия «регион», основанных на строгой территориальной и географической привязке – республика, край, область [8, с. 18–24; 5, с. 15–20].

Так же следует отметить исторически примечательные для отечественной экономической науки определения, данные в свое время уже упоминавшимся академиком Н.Н. Некрасовым, который выделил такие макрорегионы в нашей стране, как Урал, Поволжье, Сибирь, Дальний Восток и др. Соответственно в состав этих макрорегионов входили в том числе соответствующие административно-территориальному делению регионы и их группы. Под термином «регион» понималась достаточно крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями и характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной материально-технической базой, производственной и социальной инфраструктурой. При этом выделялись основные критерии выделения региона: общность народнохозяйственных задач; наличие совокупности используемых или намечаемых к эксплуатации природных богатств; исторически сложившаяся структура хозяйственной деятельности; плановая структура экономического развития и т.п. В итоге в качестве регионов были выделены бывшие союзные республики и экономические районы, а также районы размещения отраслей промышленности, сельского хозяйства и транспорта [9, с. 72]. Конечно, при этом надо иметь в виду, что это определение предполагалось для плановой социалистической экономики, где приоритеты расставлялись государством, а не предпочтением граждан как потребителей.

На наш взгляд, в соответствии с рассмотренными основными подходами можно выделять неограниченное множество регионов, особенно в такой большой стране, как Россия. Эти регионы будут во многом накладываться друг на друга, иметь преимущественно общие территории с небольшими отличиями и т.п. В таком случае использование терминологии становится не столько научным, сколько конъюнктурным, пусть и по содержательным причинам.

В связи с этим стоит вспомнить еще один значимый подход, опирающийся на критерии целостности воспроизводства. Один из его основоположников – А.И. Добрынин – отмечал в свое время, что под регионом следует понимать территориально специализированную часть народного хозяйства страны, которая характеризуется единством и целостностью воспроизводственного процесса [4, с. 9]. В этом случае, трактовка термина оказывается основанной непосредственно на экономическом признаке, каким и является воспроизводственный процесс. При этом сами территориальные признаки оказались фактически отсутствующими, что может затруднять исследование пространственных проблем экономического развития и, прежде всего, эффективность регулирования экономической деятельности и экономических отношений в рамках конкретной территории, которые представляет собой сложную многоуровневую и многоаспектную структуру.

В самом деле, основными субъектами региональных экономических отношений являются хозяйствующие субъекты, к числу которых относятся коммерческие и некоммерческие организации, а также граждане, занятые индивидуальной предпринимательской деятельностью. Субъекты же Федерации, как носители публичной власти, осуществляют законодательное регулирование на подведомственной территории, а как собственники используют свое имущество с целью получения доходов от сдачи в аренду, хозяйственного ведения, продажи или приватизации, участия во внешней торговле.

При этом своеобразие субъекта Федерации как участника хозяйственного оборота обусловливается существенным отличием от предприятий. Прежде всего, это проявляется в составе объектов, находящихся в его собственности, а также в содержании и масштабах проводимой экономической деятельности, процедурах включения в хозяйственный оборот и иных моментах, связанных с участием в хозяйственной жизни. Соответственно, весь комплекс экономических отношений в регионе представляют собой сложную многоаспектную систему, регламентируемую федеральными, федерально-региональными и региональными правовыми актами. Развитие же регионального рынка происходит под влиянием различных корпоративных интересов (федеральных, разного уровня региональных, муниципальных, хозяйствующих субъектов), как результат взаимодействия федеральной региональной политики, региональной политики субъектов Федерации и их групп, а также социально-экономической политики муниципальных образований, т.е. конгломератом политико-правовых и экономических отношений, определяющим пространственные и территориальные проблемы экономического развития.

Таким образом, на основе проведенного некоторого теоретико-методологического анализа можно сделать ряд обобщений. Регион представляет собой органический элемент территориальной организации национальной экономики, системы расселения и социальной организации общества. Среди наиболее распространенных факторов и критериев, учитываемых при формировании понятия регион, используются: территориально-географические (местоположение, размеры и особенности территории, количество населения); производственно-функциональные (направления и особенности преобладающих производств и видов деятельности населения); градостроительные (характер застройки объектов производственного назначения, жилья, инфраструктуры); социальные (нормы общения, поведения, совместного проживания населения).

ЛИТЕРАТУРА

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география. – М.: Мысль, 1983.
2. Бугаян И.И. Социальная политика в регионах: через управленческие инновации к стабильному развитию: Автореф. дисс. ... канд. социолог. наук. – Ростов н/Д, 2005.
3. Гранберг А.Г. Основа региональной экономики: Учебник. – М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2000.
4. Добрынин А.И. Региональные пропорции воспроизводства. – Л., 1977.
5. Доргушаова А.К. Индикативное планирование регионального развития: системно-когнитивный подход: Дисс. ... канд. экон. наук. – Майкоп, 2007.
6. Истошин А.Н. Государственное регулирование региональной экономики как фактор устойчивого развития России: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Ростов н/Д, 2003.

7. Колесников Н.А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2000.
8. Матушкин С.Д. Закономерности развития экономических отношений мезоуровня в условиях административно-территориального реформирования: Автореф. дисс. канд. экон. наук. Ростов н/Д., 2006.
9. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. М.: Экономика, 1978.
10. Перов Г.О. Депрессивный российский регион: тенденции развития и управление социально-экономическими изменениями. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2002.
11. Региональная экономика и управление. – СПб.: Питер, 2005.
12. Родионова Н.Д. Институционально-экономические приоритеты в формировании инвестиционно-инновационной политики региона: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – Ростов н/Д, 2006.
13. Шагирбаев Б.Ю. Стимулирование развития экономики региона в рамках инвестиционных процессов (на материалах Кабардино-Балкарской республики): Автореф. дисс. канд. экон. наук. – Ростов н/Д, 2007.

АШХОТОВ А.М., АШХОТОВ В.Ю., СУСЛОВ Д.А.

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Базисной основой социально-экономического развития национальной и региональных экономик, расширенного воспроизводства экономического продукта является использование и воссоздание во всё увеличивающихся размерах базисных производственных факторов в виде природных ресурсов, рабочей силы и капитала.

При этом, первые два фактора являются относительно постоянными, ибо они в меньшей мере подвержены существенным трансформациям, тогда как капитал (которым являются ресурсы, созданные и используемые людьми для производства товаров и услуг с целью получения дополнительного дохода), как в динамике, так и в пространстве претерпевает значительные и непрерывные изменения.

Воспроизводственный характер накопленного капитала определяется системой его структурных элементов, включающей физический (в виде средств производства) и инвестиционный капитал (в финансовые и нефинансовые активы), а также текущие расходы на производство, обращение и сбыт продукции.

Производственные затраты, по характеру связей с результатами экономической деятельности, делятся на условно-постоянные (в абсолютных стоимостных характеристиках, не зависящих от размеров производства) и условно-переменные (удельные, в расчете на единицу продукции, связанные с её объёмами), по видам издержек – на материальные, оплату труда, ремонт и восстановление основных средств, другие, то есть, нематериальные.

Структурными элементами инвестиций являются вложения в основной капитал, финансовые и нематериальные активы с добавлением к ним прироста запасов оборотных средств хозяйствующих субъектов, расходов, связанных с титулом собственника, обеспечивающих получение дополнительного дохода.

Основными факторами, определяющими отчётные вложения в нефинансовые активы, прежде всего, в основной капитал, являются амортизация материально-технической базы, предшествующие инвестиции, а также валовое сбережение, в рамках использования располагаемого дохода, с соответствующим накоплением необходимого капитала.

В региональной экономике используются различные источники накопления основного капитала, то есть, роста инвестиций, в том числе, в виде:

- сальдированного финансового результата организаций, как это принято в осуществляемых в экономической литературе расчётах [1, с. 2–6];

- доходов консолидированных бюджетов субъектов Федерации, используемых на различные цели, включая инвестирование нефинансовых активов;
- банковских вкладов (депозитов) юридических и физических лиц, в рублях и иностранной валюте, с переводом по валютному курсу в рубли;
- денежных доходов населения, используемых не только на потребительские цели, но также на приобретение недвижимости и прирост финансовых активов;
- финансовых вложений организаций, с позиций использования денежных средств, материальных и иных ценностей для приобретения ценных бумаг, процентных облигаций, предоставления займов и пр.

Совокупность сальдированного финансового результата субъектов хозяйствования, банковских вкладов физических и юридических лиц, денежных доходов населения, финансовых вложений организаций, доходов консолидированных бюджетов в итоге формирует финансовое обеспечение субъектов Федерации, которое, в значительной мере, используется для инвестирования.

Кроме того, интегральной характеристикой, в рамках которой осуществляются не только расходы на конечное потребление домашних хозяйств и государственное управление, но и производится накопление основного капитала, является валовой региональный продукт субъектов Федерации.

Наличие определённых и характерных связей инвестиционно-финансового обеспечения региональной экономики в динамике позволяет осуществлять обоснование инвестиционной модели в виде зависимостей соответствующей характеристики отчётного периода от формирующих её показателей предыдущего периода, на основе данных Росстата [2, с. 100–101, 116–117; 3, с. 844, 882, 944; 5, с. 74, 273].

Для этого была разработана и реализована соответствующая методика, включающая систему последовательно взаимосвязанных этапов расчётов инвестиционных моделей по федеральным округам Российской Федерации.

На первом этапе, в связи с существенными различиями абсолютных значений изучаемых показателей по каждому из федеральных округов (например, в ЦФО объём суммарных доходов консолидированных региональных бюджетов в 2005 г. составлял 925 млрд руб., а основных фондов 11488 млрд руб., то есть, разница превышает 12 раз), осуществляется, в целях сравнимости, балльная оценка каждого из показателей, в процентах к соответствующим, средним по макро-регионам, характеристикам.

Сущность второго этапа заключается в исследовании и оценке значимости каждого из анализируемых социально-экономических показателей инвестиционно-воспроизводственного развития федеральных округов Российской Федерации с позиций, во-первых, их влияния на валовой региональный продукт и, во-вторых, взаимосвязей между собой, исходя из результатов соответствующего корреляционно-регрессионного моделирования.

В соответствии с рассчитанными коэффициентами значимости, на третьем этапе осуществляется обоснование и сравнительная оценка четырёх детерминированных моделей зависимости инвестиций в основной капитал отчётного периода от факторов предшествующего периода, в том числе, инвестиций и основных фондов, а также сальдированного финансового результата, или валового регионального продукта, или финансового обеспечения в целом, или совокупности его отдельных структурных элементов.

Логика четвёртого этапа исследования заключается в интегральной балльной оценке инвестиционных возможностей каждого федерального округа (на фоне Российской Федерации), расчётах структуры выявленных наиболее существенных факторов, изучении уровней использования имеющегося потенциала с определением резервов повышения инвестиционной активности.

На заключительном, пятом этапе, исходя из выявленных значимых факторов, в процессе формирования и выбора наиболее адекватной инвестиционной модели, осуществляется прогнозирование инвестиций на последующий год, с учётом подстановки в лучшую модель соответствующих факторных характеристик отчётного периода по каждому федеральному округу РФ.

Инвестиции в основной капитал по макро-регионам Российской Федерации за 2005 г. (колеблющиеся от 896,2 млрд руб. по Центральному округу до 234,1 млрд руб. по Дальневосточному), прежде всего, определяются амортизационными отчислениями от используемых в предшествующем 2004 г. основных фондов (полярная асимметрия которых составляет 4,8 раза – от Центрального до Дальневосточного округа), предыдущими инвестициями (в 2004 г., соответственно, 750 млрд руб. по Центральному макро-региону и 189,6 млрд руб. по Дальневосточному), а также накоплениями из прибыли и других стоимостных показателей 2004 г.

Балльная оценка этих характеристик существенно разнится по полярным федеральным округам (как правило, между Центральным и Дальневосточным), в том числе, по инвестициям в основной капитал за 2005 г. от 184,2 до 48,1 баллов (в 3,8 раза), за 2004 г. от 187,2 до 47,3 баллов (почти в 4 раза); валовому региональному продукту за 2004 г. от 231,4 до 34 баллов (в 6,8 раз), основным фондам за 2004 г. от 186,3 до 40 баллов (в 4,7 раза).

Корреляционный анализ по федеральным округам Российской Федерации позволил выявить тесноту связей, как в рамках перекрёстной – каждого показателя с системой других социально-экономических характеристик функционирования региональной экономики, так и парной – с позиций зависимости отчётных инвестиций в основной капитал от предшествующих факториальных характеристик.

В обоих случаях наиболее значимым, судя по частным коэффициентам детерминации (приведенным к единице, в рамках той или иной системы факторов) является базисный валовой региональный продукт. Далее, в ранжированном ряду изучаемых базисных показателей, следуют финансовое обеспечение регионов, финансовые вложения организаций, предшествующие инвестиции, доходы консолидированного бюджета, сальдированный финансовый результат, денежные доходы населения, банковские вклады, основные фонды.

Высокие характеристики тесноты связей, наблюдающиеся во всех случаях, позволяют сформировать различные детерминированные модели взаимосвязи отчётных инвестиций 2005 г. от системы тех или иных факториальных признаков.

Исследование показало принципиальную возможность построения четырёх видов моделей, характеризующих взаимосвязь результативного признака, во-первых, с базисными инвестициями, основными фондами и сальдированным финансовым результатом – это классическая, принятая в экономической литературе, связь, во-вторых, с предшествующими инвестициями, основными фондами и финансовым обеспечением, в-третьих, с предшествующими инвестициями, основными фондами и валовым региональным продуктом, в-четвёртых, с базисными инвестициями, основными фондами и отдельными структурными элементами финансового обеспечения.

Сравнение различных вариантов интегральной оценки осуществляется на основе расчётов ошибки аппроксимации, которая ниже всего по первой модели (7,86%), тогда как при использовании четвёртой модели она достигает 13,51%. Следовательно, более адекватные реальной действительности результаты оценки инвестиционных возможностей федеральных округов РФ наблюдаются в случае применения модели зависимости инвестиций в основной капитал отчётного периода от предыдущих основных фондов, инвестиций и валового регионального продукта.

Применение полученных региональных инвестиционных моделей, как показывает исследование, возможно по двум направлениям: сравнительной оценки инвестиционной активности и эффективности на основе анализа использования имеющихся инвестиционных возможностей, а также прогнозирования перспективной инвестиционной ёмкости, исходя из экстраполяции сложившихся закономерностей в рамках содержательных характеристик полученных функций.

Подставляя в полученные модели фактические значения базисных характеристик, в том или ином их сочетании, можно определить расчётные размеры инвестиций, при имеющихся факторах и прочих равных условиях, то есть, осуществить интегральную оценку (в баллах) инвестиционных возможностей макро-регионов, существенно разнящуюся по конкретным федеральным округам.

Так, в рамках расчётов по первой модели, она колеблется от 202,4 баллов по Центральному федеральному округу до 40,3 баллов по Дальневосточному (полярная асимметрия составляет более 5 раз), а по четвёртой модели, соответственно, от 273,8 баллов по ЦФО до 38,9 баллов по ДФО, с разницей свыше 7 раз.

Итоговая интегральная оценка инвестиционных возможностей макро-регионов Российской Федерации в абсолютном значении составляет: по ЦФО 984,8 млрд руб., по УФО и ПрФО 598,5 и 581,5 млрд руб., по СЗФО и СФО 382,4 и 366,5 млрд руб., по ЮФО 296,2 млрд руб., и 196,1 млрд руб. по ДФО.

Сопоставление фактических инвестиций 2005 г. с расчётными, по итогам моделирования, характеризует уровень использования имеющихся инвестиционных возможностей по федеральным округам РФ в отчётном году. С этих позиций, среди макро-регионов, выделяется три группы округов.

В первую группу, с высоким уровнем использования наличного потенциала, входят Северо-Западный и Дальневосточный федеральные округа, в связи с относительно большим, за счёт внешних вложений, инвестиционным развитием Санкт-Петербурга и Сахалина. Вторая группа, примерно со средним уровнем использования возможностей, представлена Южным, Уральским и Приволжским федеральными округами. В третьей группе находятся Центральный и Сибирский округа, в которых инвестиционные возможности (накоплений, амортизации и предшествующих инвестиций для повышения инвестиционной активности в 2005 г.) существенно недоиспользованы, к примеру, в ЦФО на 88,6 млрд руб.

На основе проведённого моделирования, используя в качестве предшествующих факторов характеристики основных фондов, вложений в основной капитал и валового регионального продукта за 2005 г., осуществлено прогнозирование инвестиций на 2006 г., позволившее определить соответствующие параметры: по ЦФО 1244,1 млрд руб., по УФО и ПрФО 770,7 и 757,6 млрд руб., по СЗФО 620,8 млрд руб., по СФО и ЮФО 442 и 426,2 млрд руб., по ДФО 313,7 млрд руб.

Заключительным аспектом расчётов является сопоставление прогностических оценок инвестиций в основной капитал по федеральным округам РФ с фактическими характеристиками за 2006 г. [4, с. 44–47], позволяющее выявить уровни использования инвестиционных возможностей макро-регионов. В ранжированном ряду эти значения составляют по ДФО и СЗФО 134,6% и 131,9%, по ЮФО 120,8%, по ПрФО, УФО и СФО от 107,6% до 100,1%, а по ЦФО 92,7%.

Таким образом, лучше всего используют потенциал валовых накоплений из ВРП, амортизации и предшествующих инвестиций Дальневосточный и Северо-Западный федеральные округа. Полученная положительная разница фактических и потенциальных реальных вложений формируется за счёт двух составляющих: лучшего использования (по сравнению со средне-региональными данными) внутренних источников развития, а также относительно, по сравнению с предшествующим периодом, большего уровня внешних инвестиций в Санкт-Петербурге и Сахалине.

Хуже остальных макро-регионов реализованы имеющиеся возможности в Центральном федеральном округе (на 91,1 млрд руб.), что свидетельствует, прежде всего, о недостаточности амортизационных отчислений, низком уровне воспроизводственной деятельности в рамках использовании накоплений в основной капитал из валового регионального продукта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Декранов Б.М. Обоснование и использование регионально-отраслевой инвестиционной модели. – Кисловодск: КИЭП, 2000.
2. Национальные счета России в 1999–2006 годах. – М.: Росстат, 2007.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. сб. – М.: Росстат, 2007.
4. Россия в цифрах, 2007: Крат. стат. сб. – М.: Росстат, 2007.
5. Финансы России. 2006: Стат. сб. – М.: Росстат, 2006.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В методологическом плане проблема устойчивости в экономике базируется на разработках русских учёных первой половины и середины XX века. Ляпунов А.М. является основоположником математической теории устойчивого равновесия и движения систем с определённым числом параметров [1, с. 745]. В дальнейших работах Андропова А.А. и Понтрягина Л.С. (основателя математической теории оптимизации процессов) было развито исследование, которое привело к общему понятию структурно-устойчивых динамических систем [1, с. 1051]. В 1947 г. Л. Пригожиным, одним из основоположников теории динамики неравновесных процессов, была доказана соответствующая теорема, за которую в дальнейшем ему была присуждена Нобелевская премия [1, с. 1070].

Неравновесное состояние характеризуется неоднородностью параметров той или иной системы. Вместе с тем, в результате необратимых неравновесных процессов каждая система на определённом этапе развития достигает относительного равновесия. В рамках циклического развития, характерного для экономических систем, переходы от неравновесного состояния к равновесному, далее от равновесия к неравновесию, с поиском качественно нового равновесия, непрерывны и бесконечны.

Таким образом, в экономике устойчивость определяется совокупностью взаимосвязанных характеристик роста, инфляции и развития, определяющих тот факт, что каждая система имеет траекторию движения к определённой цели (при непрерывном процессе их последовательного прохождения и дальнейшего движения к качественно новой цели), при минимальных флуктуациях (случайных отклонениях), по сравнению, как с начальным состоянием, так и траекторией экономического развития.

Терминологически этот подход базируется на ряде специфических понятий: бифуркации, как раздвоения, вилообразного разделения; полифуркации – множественного разделения; флуктуации – случайных отклонений от средних значений; закономерности – объективно существующей, существенной (формализованной количественным доказательством) связи явлений общественной жизни – в экономике показателей, или этапов исторического – в экономике динамического, процесса [1, с. 145, 1449, 1431, 452].

Идеология существующих противоречий при понимании устойчивости в экономике определяется сущностными различиями линейности и нелинейности развития. Основой линейного развития являются равновесие, стабильность, поступательность и непрерывность процесса под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Вместе с тем, в динамике наблюдаются этапы неравновесия, то есть, нелинейности, в рамках бифуркации или полифуркации, которые в процессе самоорганизации и саморазвития сложно организованных систем приводят к процессу качествообразования с новым содержательным наполнением.

«В рамках такого подхода можно выделить ряд типов развития экономических систем с различной мерой устойчивости:

- устойчивое развитие экономических систем осуществляется в условиях оптимальных и стабильных темпов роста, при регулируемой инфляции и позитивно-линейной траектории движения;
- неустойчивое развитие характеризуется небольшими и нестабильными темпами роста, значительными трансформациями инфляции, в рамках движения экономики на основе кубической модели;
- опережающее развитие свидетельствует о высоких темпах экономического роста, на фоне низкой инфляции и ускоренно возрастающей траектории движения по экспоненциальной функции;
- регресс в развитии наблюдается при небольших темпах экономического роста или их снижении, при нерегулируемой инфляции и последовательно понижающейся траектории движения» [2, с. 3].

В реальной практике линейное и нелинейное развитие зачастую сочетаются, ибо, во-первых, закономерности движения могут описываться, как линейной, так и разнообразными нелинейными функциями (степенной, гиперболической, параболической, кубической, моделью Гомперца и др.), во-вторых, фактическая динамика отклоняется от траектории в рамках соответствующих флуктуаций.

В связи с этим, необходимо, с одной стороны, осуществлять непрерывное и поступательное движение экономической системы (при позитивных и оптимальных темпах роста), с другой стороны, минимизировать возможные, а иногда и необходимые отклонения, в рамках реализации заданной стратегии развития.

Закономерности перехода субъектов Российской Федерации на путь экономического роста и устойчивого развития, прежде всего, формируются под влиянием особенностей социально-экономического состояния конкретных регионов, которым характерны специфическая специализация, система и соотношение факторов производства, где имеются свои индивидуализированные императивы и стратегемы развития.

Вместе с тем, рыночной экономике характерны значительная динамичность, сложность и стохастичность процессов развития, а осуществляемые социально-экономические трансформации в регионах обуславливают необходимость переосмысления традиционных и использования прогрессивных подходов к организации производства, учитывающих возникающие угрозы и имеющиеся риски в условиях наличия множества взаимосвязей, неопределенности внешней и изменчивости внутренней среды.

В этих условиях необходим стратегический подход к управлению регионально-отраслевой экономикой, сущность которого в обосновании направлений совершенствования конкурентной позиции, выборе рынка и продукции, разработке путей достижения миссии и поставленных целей.

В итоге, стратегия – это система направленных действий, характеризующих, что, когда, как и зачем следует делать для выхода на заданные ориентиры, средство достижения желаемых целей и результатов в региональной экономике. Она в определенной степени воплощает в себе модель управления, а, следовательно, формирует соответствующие императивы развития, представляя собой процесс обоснования миссии, выявления долгосрочных целей, формирования задач, принятия порядка (и плана) действий для достижения намеченных ориентиров по видам экономической деятельности, отраслям и комплексам региональной экономики.

В рамках жизненного цикла продукта, нововведения, функционирования организации, сочетание линейности и нелинейности проявляется особенно чётко. На том или ином, относительно небольшом этапе, развитие может осуществляться по прямой с определёнными возмущениями (случайными отклонениями). В рамках длительной динамики закономерность движения всегда не линейна (чаще она описывается кубической моделью и, или, функцией Гомперца), соответственно, отклонения от траектории здесь могут быть более значительными.

В процессе познания закономерностей устойчивого развития необходимо учитывать биологические законы минимума, максимума и оптимума, имеющие расширенную трактовку, применительно к социально-экономическим процессам.

Однофакторная стратегия максимального применения какого-либо ресурса (например, в сельском хозяйстве, непрерывного увеличения внесения минеральных удобрений, при относительном постоянстве других факторов) может привести к стагнации или даже регрессу, ибо узким звеном в засушливых условиях производства может быть недостаточная влагообеспеченность.

При орошении возможно дальнейшее увеличение вносимых туков, однако, вновь до определённого уровня, так как в минимуме могут быть уже сорта, ибо традиционные будут не в состоянии осваивать большую влагообеспеченность и высокий уровень химизации. Введение в оборот сортов интенсивного типа позволит далее вносить большее количество удобрений с соответствующей отдачей.

Этот процесс непрерывного видения и устранения узких звеньев и комплексного подхода к интенсификации производства, в рамках многофакторной (на основе закона оптимума) стратегии развития, позволяет функционировать сельскому хозяйству, как и любой другой отрасли, на устойчивой основе, с высокими темпами экономического роста.

Последовательное сравнение по годам, периодам или этапам фактических характеристик экономического развития с расчётными, на основе выявления и оценки соответствующей закономерности (исходя из линейных или нелинейных регрессионных моделей), позволяет определить уровни и характер случайных отклонений.

В методическом плане, итоговая оценка флуктуаций базируется на вариационном анализе с расчётом средних линейных (ошибки аппроксимации) и квадратических отклонений, а также коэффициента вариации, как в целом по длительной динамике, так и её периодам. При этом, во времени необходимо находить итоговые отклонения на основе модифицированных формул вариационного анализа, с учётом средних в выровненном, по динамической модели, ряду.

ЛИТЕРАТУРА

1. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия. 1980.
2. Таран О.Л. Оценка и сглаживание пространственной поляризации социально-экономического развития регионов. – Кисловодск: Тьютор. 2007.

БАСАЕВ И.Б., ИСРАИЛОВ А.Х., АШИНОВ С.В.

УСИЛЕНИЕ ПРОЦЕССОВ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Проблема оздоровления экономической ситуации в региональных агропродовольственных системах, ускорения процессов экономического реформирования, прогресса в насыщении рынка продовольствия, обеспечения сбалансированности производственных возможностей и потребностей, динамического равновесия платежеспособного спроса и предложения непосредственно связана с вопросами ускоренного развития качества продовольственной (алкогольной) продукции, конкурентоспособности агропромышленного производства.

Обеспечение высокого качества и конкурентоспособной ликероводочной продукции и услуг по ее реализации в системе региональных агропродовольственных комплексов невозможно без рассмотрения комплекса экономических, социально-психологических, санитарно-гигиенических, нравственных, организационно-управленческих, научно-технических, рыночных, правовых и других аспектов.

Усиление процессов производственно-экономической агропромышленной интеграции объективно диктует необходимость поиска новых элементов организационно-экономического механизма, форм и методов совершенствования стратегического межотраслевого управления качеством и конкурентоспособностью алкогольной продукции на всех иерархических уровнях агропродовольственных систем.

Развитие алкогольного подкомплекса тесно связано с другими подкомплексами. Так, для удовлетворения потребностей российского алкогольного рынка в пищевом спирте требуется около 3 млн т зерна.

При соответствующей отработке зерна в процессе выгонки этилового спирта кормовая ценность полученных отходов увеличивается более чем в 2,5 раза, и при этом дополнительно из одной тонны зерна получают от 300 до 370 литров пищевого спирта. По нашему мнению, эффективное стимулирование безотходной переработки фуражного зерна позволит более чем в два раза увеличить его кормовую ценность, сэкономить пахотные угодья или увеличить поголовье скота, дополнительно обеспечить потребности в пищевом спирте, включая экспорт.

Однако производственная база по производству пищевого спирта в РФ из-за больших мощностей (от 20 тонн спирта и более в смену) не в состоянии организовать эффективное использование продуктов отхода производства (барды), которая в значительной части случаев становится источником загрязнения окружающей среды.

Алкогольный подкомплекс является также важнейшим потребителем дефектного и низкого качества зерна, выполняя своеобразную утилитарную роль при его переработке в спирто-водочном производстве.

Он не учитывает всех взаимосвязей отраслей, подкомплексов и производств, не гарантирует получения более эффективных вариантов развития качества конечной продукции соответствующих «продуктовых цепочек» не отвечает новым требованиям рыночной экономики, что наносит огромный социально-экономический ущерб.

Увеличивающееся активное взаимодействие с мировым рынком товаров и услуг, необходимое для эффективного развития агропромышленного комплекса регионов России, достаточно свободный доступ иностранных конкурентов на национальный рынок, попытки самих отечественных товаропроизводителей занять свое место в мировой торговле вызывают необходимость всестороннего научного анализа проблем, связанных с развитием конкуренции, повышением качества и конкурентоспособности конечной продовольственной продукции, ее приближению к требованиям потребителей.

Прежде чем исследовать особенности анализа и диагностики основных составляющих устойчивого продвижения алкогольной продукции, рассмотрим общее экономическое состояние и конкурентоспособность предприятий по производству и реализации вино-водочных изделий Кабардино-Балкарской республики.

Сложившийся в настоящее время организационно-экономический механизм управления качеством и конкурентоспособностью алкогольной продукции в регионе не соответствует современным требованиям и мировым достижениям. По состоянию 1 июня 2006 года по данным УМНС РФ по КБР в сводном реестре зарегистрировано 8 предприятий КБР, имеющих лицензий на производство этилового спирта-ректификата из пищевого сырья.

По данным Госкомстата КБР суммарная годовая мощность по производству этилового спирта в республике на 1 января 2007 года составила 6,2 млн дкл. (табл. 1).

За 1 полугодие 2006 г. мощности спиртовых заводов КБР были использованы на 66,3%. Из таблицы видно, что имеется большой «разброс» загрузки предприятий: от 0% на ООО Чернор. ПК «ЗЭТ» до 282% на ООО «Сармаковский СДК».

Несмотря на низкий процент использования производственных мощностей действующих предприятий, в КБР продолжается строительство новых спиртзаводов.

Таблица 1

**Использование производственных мощностей предприятий КБР
по производству этилового спирта**

Наименование предприятия	Годовая мощность на 1 января 2007 г. (тыс. дкл)	% использования мощности за 6 месяцев 2006 г.
1. ОАО «Нарткалинский СЗ»	700	103,3 %
2. ООО СЗ «Экстра»	500	167,8 %
3. ЗАО «Риал-спирт»	3463,5	45,3 %
4. ООО «Сармаковский СДК»	300	282,0 %
5. ООО Чернор.ПК «ЗЭТ»	220	0 %
6. ЗАО «Бикар-К»	210	12 %
7. ООО «Фарма-спирт»	300	28,3 %
8. ООО «Камад»	510,7	45 %
Всего	6204,2	66,3 %

Составлена авторами по данным МСХиП КБР за 2006 год

За 6 месяцев 2005 г. 7 спиртзаводами республики выработано 2055,5 тыс. дкл спирта-ректификата из пищевого сырья, что составляет 219,8% к прогнозу и 225,7% к соответствующему периоду прошлого года.

Хорошие результаты показал ЗАО «Сармаковский СДК», который произвел 423 тыс. дкл спирта, что в 4,1 раза больше прогнозного задания и 6,5 раза аналогичный период прошлого года. Значительно ниже своих возможностей сработали: ЗАО «Бикар-К», ООО «Камад». ООО «Чернореченский ПК «ЗЭТ» с 2005 года не работает в связи с процедурой банкротства.

Остатки спирта на спиртовых и ликероводочных предприятиях по состоянию на 1 июля 2006 г. составили 1042,2 тыс. дкл (на спиртзаводах – 311,2 тыс. дкл, на ликероводочных заводах – 730,9 тыс. дкл). По предприятиям производителям спирта за 6 месяцев было начислено акцизов на сумму 47,9 млн рублей, уплачено – 13,3 млн рублей или 27,6%.

Для сравнения: в целом по Российской Федерации по итогам работы в январе-апреле 2005 года за этиловый спирт из пищевого сырья поступило в виде акцизов – 2,4 млрд рублей или уровень собираемости составил 90,3%.

Кредиторская задолженность за 5 месяцев составила 783,0 млн рублей, и снизилась по сравнению с началом года на 273,0 млн рублей. Дебиторская задолженность составила 215,2 млн рублей и снизилась за 5 месяцев на 168,9 млн рублей. Общая сумма кредиторской задолженности в 3,6 раза превышает дебиторскую. Задолженность за природный газ составляет 41,0 млн рублей, основная доля которой – 21,0 млн рублей приходится на ОАО «Нарткалинский спиртзавод». По электроэнергии имеется переплата в сумме 0,9 млн рублей. Задолженности по заработной плате нет, но уровень оплаты труда остается низким – 1886 рублей.

По состоянию 1 января 2004 года, по данным УМНС РФ по КБР в сводном реестре зарегистрировано 26 предприятий КБР, имеющих лицензию на право производства водки и ЛВИ. В январе-июне 2004 года за производство водки и ЛВИ в Госкомстат КБР отчиталось 17 предприятий (в 2003 г. – 21).

Суммарная мощность предприятий по производству водки и ликероводочных изделий составляет 16,3 млн дкл (326 млн бут.). В январе-июне т.г. мощности предприятий были загружены на 43,6%.

В 1 полугодии 2005 года произведено 3,58 млн дкл. (71,6 млн бут.) водки и ЛВИ. Прогнозное задание выполнено на 128%, а к уровню 2003 года – на 95%. Хорошие результаты показали: ООО «Минерал» (11,9 млн бут.); ЗАО «ЭСД» (6,5 млн бут.); ОАО «Осень» (6,4 млн бут.); ООО «Возрождение» (6,1 млн бут.); МП «Нарткалинский винзавод» (6,0 млн. бут.); ООО «Русь» (4,3 млн бут.); ООО «Рус-Алка» (3,6 млн бут.). На долю этих 7 предприятий приходится 76% республиканского производства водки и ЛВИ.

Наилучшую динамику развития показали ООО «Минерал» (178% к аналогичному периоду 2003 г.) и ООО «Русь» (149%). Значительно снизили объемы производства по сравнению с соответствующим периодом 2003 г. ООО «Чернореченский ПК «ЗЭТ» – в 2,3 раза, ЗАО Риал-спирт при полугодовом прогнозе – 6,2 млн бут., произвел всего 2,0 млн бут. или 32% к прогнозу и 23% к аналогичному периоду прошлого года, ООО «Кардинал-К» при задании 3,0 млн бут. не приступил к работе.

В 2004 году три предприятия прекратили свою производственную деятельность по выпуску водки и ЛВИ: ОАО «Осень», ООО ЛВЗ «Прохладенский», ООО «Чегемский ВВЗ».

За 6 месяцев 2004 года на производство водки и ЛВИ израсходовано 1200 тыс. дкл спирта или 52% от общей квоты выделенной республике (2300 тыс. дкл).

Общая задолженность по уплате налогов по крупным и средним предприятиям отрасли на 1 мая 2004 г. с учетом пеней и штрафов составила – 1061,7 млн рублей. Кредиторская – 963,3 млн рублей (снизилась с начала года на 128,5 млн руб.), дебиторская задолженность – 2291 млн рублей (снизилась с начала года на 218,4 млн руб.). Задолженность за природный газ составляет 17,1 млн рублей (основные неплательщики – ЗАО «Риал-спирт» – 11,1 млн руб. и ООО «Чернореченский ПК «ЗЭТ» – 5,1 млн руб.), по электроэнергии имеется незначительная переплата.

В январе-июне 2004 года производителями КБР выпущено 1,76 млн дкл. (35,1 млн бут.), что составляет 93% к прогнозному заданию и 129% к соответствующему периоду 2003 года. В 1 полугодии хорошие результаты показали: ООО «Марс» (6,5 млн бут.); ООО «Рус-Алка» (4,0 млн бут.); ООО «Русь» (3,1 млн бут.); ЗАО «Гермес-Ника» (2,8 млн бут.); ООО «Каскад» (2,8 млн бут.); ООО «Минерал» (2,6 млн бут.); ООО «Инал» (2,6 млн бут.); ЗАО «Риал-спирт» (2,4 млн бут.); МП «Нарткалинский винзавод» (2,2 млн бут.). На долю этих 9 предприятий приходится 83% республиканского производства вина и винной продукции.

Наилучшую динамику развития имеют ООО «Минерал» (441% к аналогичному периоду 2003 г.), ООО «Каскад» (219%) и ООО «Марс» (149%). Значительно снизил объемы производства по сравнению с соответствующим периодом 2003 г. ЗАО р НП «Виноград» – в 2 раза. Не приступили к работе – ЗАО ПК «Нальчикский» и ООО «Кардинал-К».

В 2004 году четыре предприятия прекратили свою производственную деятельность по выпуску вина и винной продукции: ООО «Чегемский ВВЗ», ООО «Эльбрус-Интернейшнл», ГУП «Агрофирма Баксан», ООО ПК «Инал».

Всего же за первое полугодие 2005 года в республике произведены следующие объемы этилового спирта и алкогольной продукции (табл. 2).

Таблица 2

**Производство этилового спирта и алкогольной продукции предприятиями КБР
за январь–июнь 2004, 2005 годов**

Наименование продукции	Всего по КБР, тыс. дкл.		
	январь–июнь 2005 г.	январь–июнь 2004 г.	2005 г. в % к 2004 г.
Спирт этиловый	2055,5	910,8	225,7 %
Водка, ЛВИ, настои	2677,3	3736,4	71,7 %
Вина	1164,4	1555,9	74,8 %
Коньяки	41,0	16,0	256,3 %
Слабоалкогольные напитки	24,1	37,8	63,8 %

Составлена авторами по данным МСХиП КБР за 2006 год

Водочный рынок г. Москвы является крупнейшим алкогольным региональным рынком России, на нем присутствуют 16 производителей, имеющих лицензию на производство водочной продукции в г. Москве, а также производители Московской области, Кабардино-Балкарской республики, Республики Северная Осетия-Алания и других регионов России и иностранные производители.

В ходе исследования предприятий пищевой промышленности Кабардино-Балкарской республики по производству алкогольной продукции выявлено, что повышение эффективности функционирования отрасли и достижение успеха в конкурентной борьбе заключается в повышении уровня качества и конкурентоспособности продукции. Ряд специфических особенностей исследуемой отрасли таких как: однородность сырьевой базы, многообразие видов производства, многообразие производственных структур предопределили особый экономический механизм управления качеством и конкурентоспособностью продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Мисаков В.С. Анализ конкурентоспособности фирмы. – М.: Финансы и Статистика, 1998. 226 с.
5. Трефилова А.А. Управление инновационным развитием предприятий. – М.: Финансы и статистика, 2005.

БАШОРОВ А.Х. МАМБЕТОВ З.Г.

ПРИМЕНЕНИЕ АДАПТИВНЫХ МЕТОДИК ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Количественную характеристику эффективности инноваций невозможно определить с помощью какого-либо отдельного показателя, так как возникающие изменения разнонаправлены. Валовая продукция и рост валового производства определяют количественную характеристику производства в динамике, но они не способны охарактеризовать произ-

водственный процесс с качественной стороны, так как не отражают величину прибавочного продукта. Такие параметры как прибыль, рентабельность, фондоотдача, фондоёмкость, материалоёмкость измеряют производственную эффективность. В рыночных условиях важными становятся финансово-экономические показатели, среди которых необходимо особо выделить следующие: объем инвестиций; ожидаемая доходность (рентабельность); срок окупаемости проекта; чистый доход и др. Экономические показатели становятся основными, если речь идет о привлечении стратегического инвестора (финансово-кредитного учреждения, которое организует финансирование разработки и реализации инновации за счет собственных и/или привлеченных средств).

Для оценки эффективности управленческих решений касающихся инновационных проектов зарубежные экономисты применяют два метода – целевой и затратный. Критерий успешности достижения целей нередко воспринимается многими экономистами как нарушение теории эффективности организационной деятельности, согласно которой эффективность должна измеряться лишь отношением результата системы к примененным или затраченным ресурсам [1].

Предлагаем классификацию показателей эффективности инновационной деятельности (табл. 1), в соответствии с системным комплексным подходом, по которому наравне с анализом финансовой, производственной, коммерческой, научно-технической эффективности инновационного развития предприятия или страны в целом, должны анализироваться маркетинговые, социальные, экологические и культурные аспекты данного процесса.

Таблица 1

Классификация показателей эффективности

Признак классификации	Показатели
по характеру интересов	внешняя эффективность отражает полноту удовлетворения потребностей и интересов общества
	внутренняя эффективность отражает полноту удовлетворения собственных целей организации
по масштабам целей	общешфирменная (глобальная) эффективность отражает динамику общих целей организации
	внутрифирменная отражает динамику целей её отделений (центров прибыли)
	групповая эффективность отражает полноту достижения групповых целей (собственников капитала, менеджеров и рабочих)
по содержанию целей организации	экономическая, маркетинговая, социальная, экологическая и культурная эффективность

В производственной сфере технологические сдвиги увеличивают удельную производительность капитала и труда, что связано с экономией сырьевых, трудовых и энергетических ресурсов. В сфере услуг происходит экономия транзакционных издержек, таких как банковских, юридических и т.д. Следовательно, инновации в сфере услуг являются неотъемлемым условием инновационного вектора развития национальной экономики.

Повышение результативности инновационных процессов зависит от готовности национальной экономики в целом развивать свой инновационный потенциал. Существуют определённые положительные тенденции в развитии страны по инновационному сценарию, несмотря на то, что целостная инновационная система России пока находится на начальной стадии своего развития.

Применяя ресурсосберегающие технологии и повышая факторную производительность, инновации обеспечивают рост прибыли, тем самым, вызывая рост заработной платы работников, что в свою очередь выступает для них стимулом для дальнейшего повышения производительности труда. Следовательно, эффективность, выраженная в получении прибыли, влечёт за собой социальный эффект, выраженный в повышении уровня жизни и благосостояния общества. А экономия труда работников – одно из условий роста эффективности – обеспечивает увеличение нормы свободного времени работника. Прирост прибыли в связи со снижением себестоимости после внедрения инноваций в фирме в совокупности с повышением качества обслуживания потребителей, характеризующийся положительной динамикой показателей степени удовлетворения спроса (k_d) и потребностей (k_w), может вызвать рост заработной платы работников фирмы для поощрения их стимула к работе.

Необходимо отметить, что анализ данных показателей должен проводиться не по статистическим значениям показателей, а по их динамике.

Исследование отечественных и зарубежных методик оценки инновационного потенциала и инновационной конкурентоспособности показало значительное расхождение подходов, а также наличие существенных недостатков в статистической базе расчетов. Так, в отечественных исследованиях для количественной и качественной оценок уровня инновационной деятельности применяются такие показатели как удельный вес инновационно-активных предприятий в общем числе предприятий отрасли (сектора); доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции; объем затрат на исследования и разработки; удельный вес затрат на технологические инновации в объеме продукции, отгруженной предприятиями; количество внедренных предприятиями новых технологий; количество созданных передовых технологий; и ряд других. Однако все эти показатели рассчитываются автономно, а их взаимосвязь и соотношение оцениваются только через качественные категории.

В отличие от этого, зарубежные методики определения инновационной конкурентоспособности отраслей и секторов экономики, в частности методика, используемая в Европейском Союзе, опирается не на простое прямое количественное значение каждого фактора инновационной активности (как это делается в методике Госкомстата), а на расчет специального интегрального показателя, который представляет собой общий итог инновационной деятельности. Это позволяет проанализировать уровень инновационной активности не только отдельной отрасли и сравнить ее с уровнем развития аналогичных отраслей в других странах мира, но и оценить положение отдельного предприятия внутри отрасли, рассчитать насколько отличается его уровень инновационной конкурентоспособности от других предприятий; выделить те факторы, которые являются основополагающими для обеспечения роста уровня инновационной конкурентоспособности; выявить сильные и слабые стороны каждого предприятия в текущих условиях конкуренции и оценить их на перспективу. Важным преимуществом данной методики является и то, что она позволяет произвести расчет и дает достоверные оценки при наличии даже части из всей совокупности показателей. Наконец, поскольку все эти показатели являются общеэкономическими, а не специфическими для какого-то конкретного вида деятельности, данная методика позволяет сравнивать между собой различные виды деятельности и сектора национальной экономики.

Одним из способов преобразования асимметричных переменных является использование трансформационной функции. В зависимости от уровня асимметричности применяется либо трансформация квадратного корня, либо трансформацию корня степени.

Таблица 2

**Сводная таблица расчетных значений показателей
инновационной конкурентоспособности субъектов ЮФО**

№	Регион	Номер показателя							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Республика Адыгея	0,0508	0,1246	1,0	0,0	0,0	0,0	0,1290	0,007
2	Республика Дагестан»	0,3983	0,1368	0,3310	0,0	0,0295	0,0	0,1613	0,02
3	Кабардино-Балкарская Республика	0,1144	0,5015	0,0276	0,0	0,2582	0,0975	0,2258	0,0130
4	Карачаево-Черкесская Республика	0,2415	0,3769	0,2345	0,0	1,0	0,0	0,8064	0,2085
5	Республика Северная Осетия - Алания	0,3517	0,0	0,0690	0,0	0,1559	0,0	0,0	0,0
6	Краснодарский край	0,0424	0,8754	0,2483	0,0040	0,4676	0,5	0,4839	0,078
7	Ставропольский край	0,1144	0,1520	0,0483	0,0	0,0	0,0	0,0968	0,003
8	Астраханская область	0,1017	0,1641	0,2	0,0	0,1891	0,0	0,1290	0,0485
9	Волгоградская область	0,2415	0,4377	0,1310	1,0	0,0	0,0	1,0	0,2575
10	Ростовская область	1,0	1,0	0,6345	0,6400	0,7601	1,0	0,5161	1,0

Пересчитанное значение получается сначала путем вычитания из значения показателя по выбранному сектору конкретной страны (xc_{ij}) минимального значения показателя i среди всех рассматриваемых секторов всех стран, а затем деления на разницу между максимальным и минимальным значением показателя i среди всех секторных значений выбранных стран. В результате, значения трансформируются в величину между 0 и 1, с максимальным значением, трансформированным до 1, и минимальным значением, трансформированным до 0. Уровень инновационности сектора рассчитывается путем учета среднего значения приведенных данных по каждому показателю. Экономическое значение данного показателя состоит в том, что уровень инновационности сектора в целом измеряет степень активности инновационной деятельности в нем, дает характеристику инноваций в каждом из секторов.

Расчет усредненного индекса инновационной конкурентоспособности по анализируемым регионам и их ранжирование показали, что наибольшим потенциалом инновационного развития по нашим расчетам в настоящий момент обладают Ростовская, Волгоградская области и Карачаево-Черкесская республика.

Анализ частных показателей инновационной конкурентоспособности позволяет выявить сильные и слабые стороны инновационной деятельности предприятий. Например, КБР занимает следующие позиции по основным слагаемым конкурентоспособности: 2 место по показателям «удельный вес затрат предприятий на обучение персонала, прямо направленное на развитие и/или введение инноваций в объеме отгруженной продукции» и «доля патентов, приходящаяся на данное предприятие»; 6 – по показателям «доля продаж продуктов, которые являются новыми для данного рынка, от общего оборота предприятия» и «доля продаж новых для предприятия, но не для рынка продуктов, от общего объема продаж»; 7 – по показателю «доля расходов на инновации от общего оборота (в процентах)»; 8 – по показателям «доля использованных новых торговых марок, приходящихся на предприятие от общего количества новых торговых марок в отрасли» и «доля регистраций частей проекта, приходящихся на данное предприятие в общем объеме регистрации» и только 10 место по показателю «доля работников с высшим образованием». Именно на этих направлениях и необходимо сосредоточить внимание руководству для повышения инновационной конкурентоспособности предприятия.

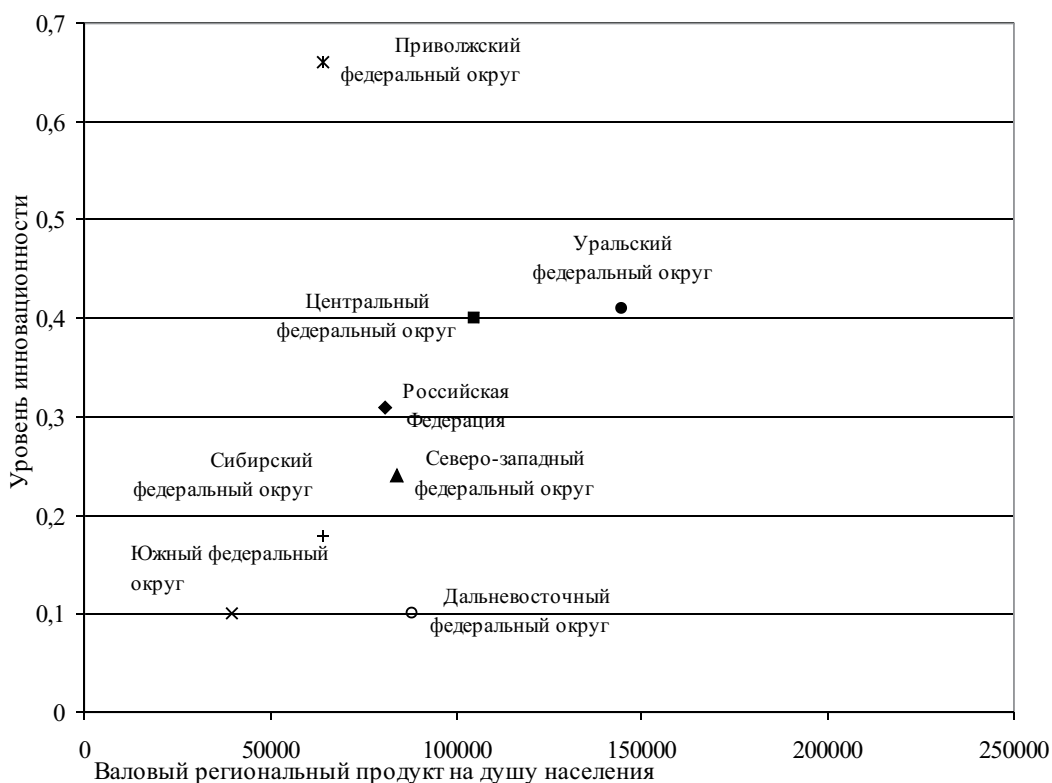


Рис. 1. Расположение федеральных округов Российской Федерации по уровню инновационности и экономическому показателю

Контроль за состоянием и динамикой основных показателей и факторов инновационной конкурентоспособности осуществляется на основе эффективной системы мониторинга инновационной конкурентоспособности предприятия. Такая система позволяет оперативно и качественно управлять не только его инновационной деятельностью, но также оказывает широкое мультипликативное воздействие на целый комплекс социально-экономических показателей и процессов, в частности, позволяет осуществлять и выбор оптимального соотношения между внутренними и внешними инновациями и корректировать его при различных изменениях внешней и внутренней среды.

Успешность инновационной деятельности на предприятии выражается в инновациях. Последние могут быть результатом либо внутренних разработок (НИОКР на предприятии), либо получены извне, например, путем приобретения патентов, лицензий и т.д. Обычно используются оба источника в некоторой комбинации. Как показали результаты исследования, привлечение внешних инноваций свыше определенной меры может привести к нежелательным последствиям в деятельности предприятия, в том числе: снижению собственной патентно-изобретательной активности; снижению производительности труда; росту социальной напряженности как следствию падения производительности труда; повышению текучести кадров за счет ущемления интересов (заинтересованности в труде) различных социальных групп (ученых, специалистов производства и рабочих-изобретателей) и т.д. С другой стороны, как показали расчеты, наилучшие результаты социально-экономического развития достигаются при максимальном увеличении распространенности (диффузии) внутренних изобретений: максимальный общий прирост валового дохода предприятия; снижение социальной напряженности; уменьшение текучести кадров и т.д. Таким образом, в современных российских условиях наилучшей является политика увеличения распространенности (диффузии) внутренних изобретений при сохранении количества закупок лицензий извне.

Инновационная конкурентоспособность предприятия зависит от состояния его инновационного потенциала и от модели управления инновационной деятельностью на предприятии (рис. 2).

В качестве образцов для построения системы управления инновационной конкурентоспособностью можно использовать две управленческие модели организации инновационной деятельности, показавшие высокие положительные результаты на практике, но базирующиеся на разных принципах: американскую и японскую. При этом нужно учитывать то, что в современных условиях внутреннего и внешнего развития России, все еще обладающей значительным научным потенциалом (в отличие от послевоенной Японии), но не располагающей большими финансовыми ресурсами (в отличие от современных США), ключевое значение имеет как обоснованное соотношение между внутренними и внешними источниками получения инновационного продукта, так и правильный выбор модели организации инновационного процесса.

Выбор модели системы управления и организации инновационного процесса на предприятии зависит от ряда факторов, основным из которых является уровень развития его инновационного потенциала. В частности, речь идет, прежде всего о таких слагаемых инновационного потенциала как уровень образования работников предприятия, состояние науки и исследований на предприятии (наличие отделов НИОКР, КБ, патентного поверенного в штате предприятия, систематичность проведения исследований и т.д.), наличие комплексной системы стимулирования инновационной деятельности, наличие капитала для исследований и разработок, а также для реализации инновационно-инвестиционных проектов по внедрению в производство новой продукции и т.д.

Собственный научно-технический потенциал, обеспечивающий возможность генерирования инноваций, принципиально важен для российских предприятий, поскольку даже в условиях глобализации и активного распространения новых знаний новейшие достижения в области высоких технологий российским предприятиям вряд ли удастся получить извне в полной мере. Объясняется это тем, что в настоящих условиях мирового развития и усиления страновой конкуренции за мировое лидерство, каждая страна руководствуется собственными национальными интересами и в силу вступают соответствующие ограничения разного рода.



Рис. 2. Система обеспечения конкурентоспособности предприятия, основанная на управлении инновациями

Важным элементом системы управления инновационной конкурентоспособностью предприятия является учет социальной ответственности каждого предприятия перед обществом за результаты своей деятельности

По результатам исследования был сделан вывод, что инновационная конкурентоспособность предприятия детерминирована совокупностью внешних и внутренних факторов, в числе которых первостепенными являются уровень инновационного потенциала предприятия, модели организации инновационной деятельности на предприятии, а также уровень инновационного развития отрасли (региона, страны) в целом. При этом речь идет как о качественных оценках роли и значения различных факторов, так о получении достаточно точных количественных характеристиках выбираемых инновационных стратегий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Марченко Г., Мачульская О. Исследование инвестиционного климата регионов России: проблемы и результаты // Вопросы экономики. 1999. № 9, с. 69–79.
2. Мозгоев А. К теории инвестиционной привлекательности региона // Инвестиции в России. 2002. № 2, с. 40–41.
3. Радионова С.П., Радионов Н.В. Оценка инвестиционных ресурсов предприятий (инновационный аспект) – СПб.: Альфа, 2003. 208 с.
4. Резанов К.В., Резанов В.К. Структурно-динамический подход к построению интегрального показателя инвестиционной привлекательности лесных предприятий // Проблемы реформирования экономики Дальнего Востока, 2004, № 5, с. 34–42.

БИСЧОКОВА Ф.Р.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В последние годы все острее встает проблема более тщательного, детального изучения торговли услугами [1–2]. Указанная сфера экономики до сих пор достаточно плохо изучена. До настоящего времени ведущие ученые уделяли ей достаточно мало внимания, услуги практически не изучались. Поэтому все еще не существует точного определения услуги, нет четкого разграничения видов услуг, совершенной системы регулирования сферы услуг, несмотря на постоянно растущие масштабы обмена услугами.

Ускорение развития сферы услуг для воздействия на экономический рост – главная задача каждой страны. Но это невозможно без тщательного, детального изучения самих услуг и их влияния на развитие страны в целом.

На развитие сферы услуг большое влияние оказывает научно-техническая революция: появляются новые виды услуг, повышается качество обслуживания, снимаются технические барьеры в передаче некоторых услуг, что открывает для них мировой рынок.

Итак, можно сказать, что на протяжении двух последних десятилетий сфера услуг является одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики. В связи с чем данная тема приобретает в настоящее время актуальность и значимость.

В процессе перехода российской экономики на рыночные основы и ее интеграции в мировое хозяйство следует учитывать активную роль сферы услуг, а так же все аспекты ее развития (технические, структурные, организационные, управленческие, количественные и качественные) [1, 3].

Немаловажен для России и огромный потенциал отраслей услуг в решении проблемы занятости. Несмотря на инерционный характер процессов, связанных с изменениями в структуре занятости населения, в экономике России, тем не менее, наблюдалась выраженная тенденция роста доли занятых в сфере услуг.

В настоящее время Россия находится в процессе присоединения к ВТО, и переговоры по торговле услугами составляют самый трудный, завершающий этап на пути присоединения. Речь идет о международных сделках, охватывающих самые разнообразные сферы деятельности – оптовую и розничную торговлю, банковское дело, страхование, аудит, транспорт и телекоммуникации, строительство и инжиниринг, здравоохранение и туризм и т.д.

Россия, ведя переговоры по торговле услугами, должна учитывать, что ей необходимо представить перечень обязательств по доступу иностранных поставщиков услуг на отечественный рынок. Перечень составляют двоякие ограничения: общие для всех секторов услуг и специфические, касающиеся определенного сектора. При этом специфические обязательства должны рассматриваться примерно по 160 видам услуг, систематизированным по 12 секторам согласно классификатору ВТО.

В процессе выработки обязательств по доступу иностранных поставщиков услуг необходимо найти баланс между интересами по защите своего внутреннего рынка и потребностью в иностранных инвестициях для создания современной инфраструктуры; между преимуществами, которые получают российские поставщики на внешних рынках в результате присоединения к ВТО, и степенью активности иностранцев на территории РФ.

Устранение противоречий между интересами российских и иностранных производителей потребует больших усилий. В первую очередь это связано с тем, что сфера услуг, меры по ее регулированию являются относительно новой проблемой для нашей страны. В настоящий момент Россия особенно нуждается в создании стройной, более совершенной системы правового регулирования сферы услуг, в этом отношении положительное значение может иметь использование опыта ВТО по урегулированию внешнеэкономической деятельности в сфере услуг.

В последнее время наблюдается благоприятная динамика отраслей услуг в российской экономике, быстрое формирование целого ряда услуг, прежде всего телекоммуникаций, кредитно-финансовых, деловых, расширение торговли.

Конкурентоспособность России проявляется главным образом в области услуг связи (в основном за счет космических разработок) и в сфере еще имеющих научно-технических разработок (в торговле ройалти и лицензиями). Однако в то же время Россия отстает от западных стран на 15–20 лет. В рейтинге стран по уровню телекоммуникационных систем она занимает 42-е место.

Отставание системы связи в России от общемировых стандартов объясняется недостаточными ассигнованиями на эти цели.

В условиях становления рыночной экономики и развития рыночных отношений в стране происходят существенные изменения в сфере услуг [1, 2, 4]. Значительно возрастают объемы услуг, специфически присущих рыночной экономике (банковских, финансовых, риэлторских, страховых, юридических).

В торговле финансовыми услугами Россия вероятно и в дальнейшем будет действовать через зарубежные финансовые структуры. Страхование в России отводилась второстепенная роль.

В структуре российской торговли услугами почти отсутствует экспорт маркетинговых, управленческих, аудиторских, консультационных, компьютерных и ряда подобных сравнительно новых видов услуг.

В международном обмене услугами основным для России, в отличие от большинства развитых стран, является внешнеторговый канал – трансграничная торговля. Однако в импорте услуг существенная доля приходится на второй канал – торговлю услугами филиалов иностранных компаний, находящихся на российской территории. В России представлены филиалы многих компаний – мировых лидеров в различных отраслях услуг, опыт которых в существенной степени влияет на формирование рыночных отношений в нашей стране.

Улучшение ситуации в сфере услуг в России во многом зависит от иностранных вложений. Наибольший интерес для зарубежных инвесторов представляют такие отрасли деловых услуг, как посредничество и консалтинг, а из ряда потребительских услуг – общественное питание, торговля, гостиничная индустрия. Заметная активность наблюдается в области рекламы и образовательных услуг.

Таким образом, на протяжении двух последних десятилетий наблюдается тенденция повышения роли услуг в экономике стран мира.

Что же касается России, то ее позиция на мировом рынке услуг в настоящее время очень устойчива: она входит в тридцатку крупных стран – участниц международной торговли услугами, но продолжает оставаться нетто-импортером услуг. На Россию приходится 1,4% мирового импорта услуг и 1,0% мирового экспорта.

Но все же не стоит говорить, что состояние сферы услуг в России «безнадежно». Сфера эта действительно молодая, получившая развитие в основном в последнее десятилетие. Но во главе компаний этой отрасли в отличие от промышленности и сельского хозяйства стоят, как правило, динамичные, инициативные специалисты с широкими зарубежными связями, легко усваивающие все новое, понимающие уровень конкурентоспособности своей фирмы на отечественном и мировом рынках, потребность в протекционистской защите.

Другое дело – готовность и способность соответствующих правительственных структур собрать воедино, обобщить и оценить всю эту обширную информацию, выработать на ее основе более совершенную систему правового регулирования сферы услуг, используя опыт зарубежных стран.

Улучшение ситуации в сфере услуг сильно зависит от иностранных инвестиций, но в то же время, либерализируя эту сферу, необходимо поддерживать баланс между интересами по защите своего внутреннего рынка и потребностью в инновациях для создания современной инфраструктуры. Ведь без крупномасштабной сферы услуг с развитым транспортом, связью, торговлей, финансово-кредитным и страховым секторами, комплексом деловых услуг, сферами образования и здравоохранения, отвечающим современным

требованиям, Россия не сумеет создать эффективное рыночное хозяйство и достойно войти в мировую экономику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабич А.М., Егоров Е.В., Жильцов Е.М. Социальная сфера в условиях перехода к рынку. - М.: РАУ, 1993.
2. Жильцов Е.Н. Основы формирования хозяйственного механизма в сфере услуг. - М.: Изд-во МГУ, 1991.
3. Русскова Е.Г. Становление рыночной инфраструктуры: методологический аспект. - Волгоград: Экономика, 2001. С. 18–24.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. - М.: Интел-Синтез, 2001.

БИСЧОКОВА Ф.Р., ТОХТАМЫШЕВА М.Х., ФРОЛОВА И.А.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В ТУРИЗМЕ

Кабардино-Балкария обладает уникальными туристскими ресурсами. Их эффективное использование требует проведения целенаправленной, последовательной государственной туристской политики.

Туристская политика государства находит формальное отражение в принятии соответствующего законодательства и государственных программ и планов развития туризма. Законодательной основой туристской политики государства является 132-ФЗ от 4 ноября 1996 г. «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

17 января 2007 года был принят Государственной Думой документ, который внес изменения в 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [3]. Данные изменения касались:

- понятийного аппарата;
- условий осуществления туроператорской деятельности;
- стандартизации и классификации объектов туристской индустрии;
- общих условий формирования, продвижения и реализации туристского продукта;
- обеспечения безопасности туризма;
- требований к предоставляемому финансовому обеспечению, его размера и срока действия;
- оснований для выплаты страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора либо уплаты денежной суммы по банковской гарантии;
- порядка выплаты страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора либо уплаты денежной суммы по банковской гарантии.

В результате изучения внесенных изменений нами предлагается внести следующие изменения в статью 4, а именно добавить следующий пункт:

«Государственное регулирование туристской деятельности в Российской Федерации осуществляется путем:

- создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в туристскую индустрию и повышения ее инвестиционной привлекательности;
- эффективного налогового и таможенного регулирования.

Также в новом законе не прописаны:

- цель формирования и введения единого федерального реестра туроператоров;
- преимущества для туроператора при включении в реестр;
- санкции при осуществлении туроператорской деятельности туроператорами, которые не внесены в реестр.

Одним из самых перспективных районов для развития туризма в Кабардино-Балкарии является район Приэльбрусья, состоянию которого в последнее время уделяется особое внимание.

Высокий рекреационный потенциал Приэльбрусья определяется его природным своеобразием, эстетической привлекательностью ландшафтов высокогорной зоны с ледниками, горными реками и озерами, альпийскими лугами на склонах и сосновыми лесами в долине, разнообразной фауны, термальными источниками в окрестностях Эльбруса, а также наличием уже существующей рекреационной инфраструктуры.

Климат Приэльбрусья благоприятен для развития длительной по времени и разнообразной по характеру зимней рекреации.

Важная черта рекреационной привлекательности Приэльбрусья связана с сохранением снежного покрова при существующих снежных аномалиях. Снежный покров в Приэльбрусье существенно влияет на развитие всех экосистем. Он является важнейшим показателем рекреационного потенциала для развития зимних видов отдыха.

В районе Приэльбрусья существует 33 рекреационных объекта на 3700 мест: 5 тургостиниц, 4 базы отдыха, 4 пансионата, 6 альпбаз, 4 турбазы, приюты, исследовательские и медицинские станции [1]. Основные места размещения туристов: Гостиница «Чегет», Турбаза «Терскол», Гостиница «Вольфрам», Гостиница «Иткол», Турбаза «Эльбрус», Пансионат «Тегенекли», УМЦ «Эльбрус», альпбазы «Адыл-Су», «Шхельда», «Джайлык», «Уллу-Тау», а также ведомственные базы отдыха. Ежегодно открываются новые места размещения такие как: гостиница «Азон», пансионат «Эльбрус» и другие.

С каждым годом возрастет количество объектов размещения данного рекреационного района за счет стихийного строительства частных пансионатов и гостиниц с небольшой номерной емкостью без соответствующих согласований и планирования. Вследствие ограниченности территории Приэльбрусья и ввода в скором будущем новых канатных дорог с высокой пропускной способностью на горе Эльбрус и Чегет, на наш взгляд, целесообразней вести строительство объектов размещения с большим коечным фондом. При этом нельзя превышать предел антропогенной нагрузки на горно-рекреационный комплекс Приэльбрусья.

В целом существующая материальная база рекреационного комплекса Приэльбрусья является недостаточно развитой для обеспечения потребностей отдыхающих в качественном обслуживании.

Для максимального использования возможностей существующих трасс как на горе Эльбрус, так и на горе Чегет необходимо провести реконструкцию существующей сети канатных дорог и строительство новых канатных дорог с большей пропускной способностью.

Оценка существующих канатных дорог является неотъемлемой частью оценки рекреационного комплекса Приэльбрусья в целом.

До декабря 2006 года в Приэльбрусье действовали следующие канатные дороги:

1) **Маятниковая канатная дорога «Эльбрус»**, введенная в эксплуатацию в 1977 году с пропускной способностью – 220 человек/час:

1-я очередь – от станции «Азау» до станции «Старый Кругозор». Перепад высот 650 метров;

2-я очередь – от станции «Старый Кругозор» до станции «Мир». Перепад высот 500 метров;

3-я очередь – (кресельная дорога) – от станции «Мир» до станции «Гара-Баши». Перепад высот 280 метров.

Помимо канатных дорог на Эльбрусе есть бугельные подъемники, подъем на высоту 4200 метров (где раньше находился «Приют 11») осуществляется с помощью ратрака.

2) **Канатно-кресельная дорога «Чегет»**, введенная в эксплуатацию в 1969 году с пропускной способностью 420 человек/час:

1-я очередь – 2 канатные дороги, одна из которых парнокресельная. Перепад высот 650 метров;

2-я очередь – перепад высот 490 метров.

Канатные дороги Приэльбрусья помимо физического старения, имеют значительное моральное старение, связанное с существованием более производительных канатных дорог. Так, маятниковая канатная дорога «Эльбрус» имеет коэффициент морального старения – 85%. Для канатно-кресельной дороги «Чегет» данный показатель имеет значение, равное 65%.

Из-за повышенной изношенности существовавших канатных дорог в Приэльбрусье, а также не соответствия их пропускной способности емкости существующих трасс возникла острая необходимость вводе новых канатных дорог, что и произошло 17 декабря 2006 года на Поляне Азау, где состоялось открытие подвесной канатной дороги, соединяющей две станции «Азау» и «Старый Кругозор», перепад высот между которыми составляет 600 метров.

Дорога представляет собой новейшую модель подвесной канатной дороги гондольного типа с отцепляемыми гондолами. Запуск канатки позволит поднимать с поляны Азау на Старый Кругозор расположенный на высоте 2936,6 метра над уровнем моря, 2400 туристов в час. Скорость подъема 6 метров в секунду, время в пути сокращается по сравнению со старой маятниковой канатной дорогой с более чем 12 до 5 минут. В зависимости от числа туристов количество гондол на канатной дороге может изменяться, максимальное число кабин при полной нагрузке 58. Оплата проезда на канатке будет осуществляться с помощью пластиковых пропусков Ski-pass в виде смарт-карт. Все системы новой канатной дороги, протяженность которой 1760 метров не до конца отрегулированы, поэтому на сегодняшний день она не работает для массового пользования.

Проведем сравнение доходов от обслуживания туристов старой маятниковой и новой гондольной канатной дороги на горе Эльбрус. Пропускная способность старой канатной дороги – 220 человек/час, стоимость проезда – 180 рублей, пропускная способность новой дороги – 2400 человек/час, стоимость проезда – 350 рублей. Продолжительность работы канатной дороги – 6 часов. Учитывая, что в районе Приэльбрусья около 4000 мест для размещения туристов, то можно предположить, что в пик зимнего сезона при 100% загрузке рекреационных объектов ежедневно отдыхают около 4000 туристов.

Для сравнения рассчитаем:

1) *максимальное количество туристов обслуживаемых канатками в день:*

$220 \text{ человек/час} \cdot 6 \text{ часов} = 1320 \text{ человек/день}$ (маятниковая дорога);

$2400 \text{ человек/час} \cdot 6 \text{ часов} = 14400 \text{ человек/день}$ (гондольная дорога).

Исходя из предположения, что ежедневно в районе Приэльбрусья отдыхают около 4000 туристов, по маятниковой канатной дороге только каждый третий из отдыхающих может воспользоваться услугами данной канатной дороги, и при этом туристы почти целый день простоят в очереди, а по новой гондольной дороге каждый турист сможет прокатиться не менее 3 раз в день.

Таким образом, ввод новой гондольной дороги способствует повышению уровня и качества обслуживания туристов и позволит увеличить число отдыхающих в данном рекреационном районе.

Предоставление туристам и экскурсантам таких дополнительных услуг как: прокат горнолыжного инвентаря и снегоходов, обучение горнолыжной технике, экскурсионные программы, продажа сувениров, охраняемая стоянка для автомобилей, информационные услуги и услуги связи также позволит повысить уровень и качество обслуживания отдыхающих.

2) *доходы от обслуживания туристов на подъемнике за день:*

$1320 \text{ человек/день} \cdot 180 \text{ рублей/человека} = 237600 \text{ рублей/день}$ (маятниковая дорога);

$14400 \text{ человек/день} \cdot 350 \text{ рублей/человека} = 5040000 \text{ рублей/день}$ (гондольная дорога).

Из расчетов можно сделать вывод о том, что в результате ввода новой гондольной дороги доходы от обслуживания туристов на подъемнике за день возрастают в 21 раз по сравнению с доходами от маятниковой дороги.

Развитие горно-рекреационного комплекса Приэльбрусья невозможно без комплексного развития и совершенствования всех составных частей, образующих инфраструктуру горнолыжного центра.

Теперь рассмотрим основные показатели, характеризующие степень привлекательности той или иной территории для горнолыжного курорта [2].

Характеристика по основным показателям горнолыжных курортов России

Наименование горнолыжного курорта России	Пропускная способность подъемников, чел./ч	Количество подъемников	Длина трасс, км	Диапазон высот, м	Продолжительность горнолыжного сезона, дней	Близость аэропорта или жд. станции, км	Высота над уровнем моря, м
Кировск (Хибины)	1800	2	20	460	212	15	400
Красная поляна (Сочи)	1800	3	14	700	61	40	600
Терскол (Приэльбрусье)	640	8	26,45	2100	365	130	2100
Домбай (Карачаево-Черкесия)	750	8	3,5	1400	121	195	1650
Мценск (Центральная Россия)	1200	9	4	80	121	320	200
Красная Глинка (Центральная Россия)	1600	5	2	110	121	20	200
Кукмор Поволжье (Центральная Россия)	650	4	0,6	100	151	120	200
Тольятти (Центральная Россия)	1500	5	1	55	136	80	200
Красное Озеро (Ленинградская область)	3200	4	1	120	121	100	230
Золотая Долина (Ленинградская область)	3200	4	1,25	105	121	100	230
Снежный (Ленинградская область)	3200	4	0,65	105	121	15	230
Абзаково (Урал-Башкортостан)	3000	5	15	312	151	60	509
Ежовая (Урал-Башкортостан)	3000	5	5	270	120	110	450
Белорецк (Свердловская область)	2200	3	3,3	295	120	280	450
Завьялиха (Урал-Челябинская область)	2500	4	14	430	120	210	540
Аджигардак (г. Аша)	2000	7	12,5	350	120	330	450
Шерегеш (Сибирь)	600	2	4,5	650	206	190	750
Красноярск (Сибирь)	1000	5	8	450	110	35	560
Гладенькая (Сибирь)	1400	3	3	640	175	48	1450
Горнолыжная база Соболиная (Сибирь)	1500	8	4,5	250	175	150	650
Камчатка (Дальний Восток)	2000	6	3	600	120	37	600
Сергиев Посад (Подмосковье)	500	6	2	60	120	60	150
Шуколово (Подмосковье)	450	3	1	40	120	80	150
Волен (Подмосковье)	600	7	5,8	110	120	35	150
Сорочаны (Подмосковье)	5000	4	1	90	120	65	150
Чимбулак (Казахстан)	3000	5	35	920	212	25	2230

Источник: авторский

Далее проведем ранжирование горнолыжных курортов России по степени привлекательности каждой из приведенных выше характеристик.

По пропускной способности подъемников лидером среди горнолыжных курортов России является Сорочаны (Подмосковье). Среди курортов ЮФО Красная Поляна (Сочи), но если учесть пропускную способность новой гондольной дороги (2400 чел./час) Приэльбрусья, строительство которой уже закончено, то Терскол по данному показателю становится лидером.

По количеству подъемников среди горнолыжных курортов России лидером является Мценск (Центральная Россия). Среди южных горнолыжных курортов наибольшее количество (9 подъемников) имеют Терскол и Домбай.

По длине трассы, диапазону высот, продолжительности горнолыжного сезона и высоте над уровнем моря среди российских горнолыжных курортов и курортов Юга России первенство у Приэльбрусья.

Ближе к аэропорту или железнодорожной станции расположены курорты Кировск (Хибины) и Снежный (Ленинградская область). Среди южных горнолыжных курортов – Красная Поляна (Сочи).

Исходя из вышеизложенного следует отметить, что Терскол (Приэльбрусье) уступает лидерам горнолыжного курорта России только по такому показателю как близость к аэропорту или ж/д станции. В связи с этим, необходимо, во-первых, построить современный аэропорт для обслуживания внутренних и международных рейсов, строительство которого уже планируется. Во-вторых, составить регулярные автобусные рейсы, проложить дорогу для электрички от аэропорта до горнолыжного курорта Приэльбрусья, а в перспективе с возможностью проезда до Черноморского побережья. В-третьих, построить разветвленную сеть автомобильных дорог, позволяющую сократить время проезда до Приэльбрусья.

Основное число существующих на сегодняшний день горнолыжных трасс Приэльбрусья соответствуют всем основным требованиям для проведения спортивных соревнований различного ранга по горнолыжному спорту. В связи с этим, в случае проведения зимней олимпиады в 2014 году в Сочи на Красной Поляне целесообразно было бы задействовать склоны и трассы Приэльбрусья для отдельных видов спорта. В этом направлении активизирована работа. Подтверждением является совещание федеральных и региональных властей прошедшее 3 февраля 2007 года в Тегенекли, на котором было решено, что горнолыжные зоны Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкесии и Северной Осетии будут развиваться как единое целое, и составят олимпийский комплекс вместе с Красной Поляной. При этом значительную часть расходов по развитию инфраструктуры возьмет на себя государство. Федеральные средства, выделенные в рамках программы «Юг России», пойдут в основном на реализацию крупных инфраструктурных проектов – строительство дорог, высоковольтных линий, водопроводов, систем очистки сточных вод и прочее. К возведению отелей, ресторанов и отелей, баз отдыха и прочих объектов будут привлечены частные инвестиции.

Предполагается финансирование строительства дорог, сооружения второй очереди канатной дороги в Приэльбрусье, развитие курортов Архыз в Карачаево-Черкесии и в Цейском ущелье Северной Осетии-Алании. В результате появятся реальные рабочие места, например в КБР это около 23 тыс. рабочих мест, и появятся дополнительные поступления в бюджет регионов, которые позволят вывести северокавказские республики из ситуации дотационности.

Самые масштабные проекты, представленные на этом совещании: кластер Приэльбрусье, Домбай – Архыз и круглогодичный горно-рекреационный центр «Мамисон» в Алагирском районе Северной Осетии. В Приэльбрусье планируется строительство 2 и 3 очереди канатных дорог с пропускной способностью соответственно 2400 и 1500 чел./час, спортивных центров, крытых катков, развлекательной инфраструктуры, обустройство лыжных трасс. По оценке Минэкономики КБР на это потребуется 36,4 млрд рублей. Из них на федеральный бюджет придется около 20%. Также на освоение курорта «Северный склон горы Эльбрус» необходимо привлечь 172 млрд рублей, которые будут направлены на строительство 17 канатных дорог, сетей отелей, водопровода, газопровода и на прокладку 200 км горнолыжных трасс с большим перепадом высот.

Инвестиции в Архыз предварительно оцениваются в 28,6 млрд рублей, «Мамисон» – 31,2 млрд рублей. При этом курорт «Мамисон» пока существует только на бумаге, в отличие от кабардино-балкарских и карачаево-черкесских горнолыжных курортов, которые имеют определенную туристскую инфраструктуру.

Если раньше инвесторы не торопились с приходом на Кавказ из-за нестабильности обстановки, то теперь ситуация меняется. К примеру, группа «Интеррос» проявила интерес к северному склону Эльбруса, который пока еще не освоен совершенно, в Северной Осетии решили создать пул инвесторов для освоения «Мамисона», а курорт Архыз уже приобрел одного крупного инвестора. Здесь дочерняя компания «Трубной металлургической компании» (ТМК) – «Синара» – готовит проект строительства сети отелей, канатных дорог и лечебно-оздоровительных учреждений.

Разрабатывается программа «Юг России» на 2008–2012 годы и создана межведомственная рабочая группа по подготовке предложений в рамках данной программы.

По предварительным данным, на создание ультрасовременных туристско-рекреационных комплексов международного класса в северокавказских республиках понадобится 10–15 лет. В результате развития Приэльбрусья, северного склона Эльбруса и курортной зоны «Нальчик» КБР может довести ежегодное количество туристов до 500 тыс. человек и в дальнейшем превысить этот показатель.

Целесообразно также в Приэльбрусье построить объекты для подготовки российских спортсменов по всем видам спорта к соревнованиям, а также базы для проведения международных соревнований по зимним видам спорта. Условия высокогорья Приэльбрусья с низким парциальным давлением идеально подходит для подготовки спортсменов всех видов спорта.

Для развития горно-рекреационного комплекса Приэльбрусья необходимо обеспечить социально-экономическую, политическую стабильность в КБР, а также:

- произвести реконструкцию существующих мест размещения: гостиничного комплекса, включая турбазы, альпбазы и приюты;
- произвести строительство и реконструкцию объектов инфраструктуры и инженерного обеспечения, а также существующей сети канатных дорог на горах Чегет и Азау;
- произвести строительство новых канатных дорог с большей пропускной способностью, соответствующих международным правилам безопасности.
- произвести строительство горнолыжных трасс. Для приведения и поддержания их в соответствии с международными горнолыжными стандартами необходимо приобрести снежные пушки и сформировать парк снегоутрамбовочных машин, а также организовать прокат лыж.
- произвести строительство объектов для подготовки российских спортсменов по всем видам спорта к соревнованиям, крытых катков для хоккея, фигурного катания и шорт-трека и т.д.;
- создание спортивных площадок и клубов (бильярдных, теннисных, и других клубов по интересам); дискотек и ночных клубов; залов игровых автоматов, казино и т.д.; организация и проведение различных зрелищных мероприятий таких как: массовые спортивные соревнования; фестивали, выставки; туристские слеты; театрализованные представления на открытом воздухе и т.д.;
- привлечь инвестиции для финансирования вышеперечисленных пунктов. Для привлечения инвестиций могут быть использованы такие рычаги стимулирования инвестиционной деятельности как: создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата, связанного с льготным налогообложением предприятий и организаций, работающих в сфере туризма и рекреации; предоставление федеральных и региональных гарантий под инвестиции, направляемые на развитие туризма и рекреации. Помимо привлечения государственных бюджетных источников, необходимо использовать разнообразные внебюджетные фонды (в том числе муниципальных образований), паевые инвестиционные фонды, аккумулирующие, как правило, свободные денежные средства населения, благотворительные фонды, заемные средства коммерческих банков и иных финансовых институтов. Новой системой инвестирования может стать объединение экономических интересов субъектов хозяйствования в рамках ФПГ;
- ежегодное участие в международных туристских выставках, проводимых на территории России (INTIURFEST, MITT и другие), представление рекреационных возможностей Приэльбрусья на российских и крупных региональных туристских выставках, подготовка и издание базового пакета информационно-рекламных материалов о возможностях горнолыжного курорта Приэльбрусья, изготовление передвижных рекламных блоков и стендов о Приэльбрусье, организация целевых информационно-рекламных компаний в СМИ, направленных на продвижение Приэльбрусья, содействие созданию предприятий, занимающихся сувенирной продукцией, создание видеороликов о возможностях Приэльбрусья на русском и иностранных языках, проведение рекламной компании в отечественной и зарубежной прессе, на радио и в сети Internet с целью формирования имиджа Приэльбрусья в качестве одного из наиболее привлекательных горнолыжных курортов России;

- издание информационно-туристских справочников, бюллетеней, рекламных листов, каталогов турфирм, маршрутов объектов размещения; издание туристских карт и атласов; создание эффективной системы наружной рекламы туристских объектов Приэльбрусье.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амирханов М.М., Татаринов А.А., Трусов А.Д. Экономические проблемы развития рекреационных регионов. – М.: ОАО «Издательство «Экономика»», 2005.
2. Квартальнов В.А. Туризм. – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Федеральный закон о внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», принятый Государственной Думой 17.01.2007.

БОГАТЫРЕВА М.М.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В КОНТЕКСТЕ НОВЫХ ТРЕБОВАНИЙ БАЗЕЛЬСКОГО КОМИТЕТА

Введение. Оценка перспектив применения в российской банковской практике подходов к расчету кредитных рисков, рекомендуемых Базельским комитетом, по мнению российских экономистов, весьма различается. Но, тем не менее, присоединение к Базелю-2 – один из факторов, определяющих эволюцию систем управления рисками в российских банках.

В отношении кредитного риска Базельский комитет рекомендует банкам использовать один из двух альтернативных подходов [6, 3]:

- стандартизированный подход, основанный на методике Базельского соглашения по капиталу 1988 г. с модифицированной шкалой взвешивания активов по риску в зависимости от внешнего кредитного рейтинга контрагента;
- подход на основе внутренних рейтингов, согласно которому размер капитала рассчитывается банками на основе собственных оценок четырех составляющих кредитного риска: вероятности дефолта, подверженности кредитному риску в момент наступления дефолта, уровня потерь при наступлении дефолта и срока до окончания сделки. Для использования данного подхода банку необходимо выполнить определенные требования и получить разрешение органа надзора.

Стандартизированный подход к оценке кредитного риска. Стандартизированный подход к оценке кредитного риска предусматривает использование кредитных рейтингов, присвоенных заемщикам мировыми рейтинговыми агентствами. Однако масштаб деятельности последних на территории России оставляет желать лучшего. К тому же в нашей стране к числу рейтинговых агентств, которые удовлетворяют критериям, сформулированным Базельским комитетом, можно отнести только ведущие мировые агентства, например, «Moody's» и «Standart& Poor's». К таким критериям относятся, например: объективность методологии присвоения рейтинга; независимость деятельности рейтингового агентства; раскрытие методологии присвоения рейтинга – описание количественных и качественных факторов, влияющих на значение рейтинга; международная репутация агентства и признание агентства органами банковского надзора [5]. Последние десятилетия ознаменованы бурным развитием рейтинговой деятельности в мире, что является следствием глобализации финансовых рынков. Согласно данным исследования рейтингового агентства Fitch сейчас около 80% мировых трансграничных потоков заёмных капиталов контролируются рейтингами [4]. Рейтинговая культура в России в классическом понимании начала формироваться лишь с началом реального экономического роста и роста рынка ссудных капиталов и естественно рынок рейтинговых услуг развит до сих пор слабо.

На российском рынке появились универсальные рейтинговые агентства, такие как, Эксперт РА, Moody's, Standard&Poor's, Интерфакс, совместный продукт российского рейтингового агентства Интерфакс и международного рейтингового агентства Moody's Investors Service, а

также специализированные – НАУФОР, «РусРейтинг», АК&М и др. Специфика рейтингов российских агентств в том, что они основаны на анализе публичной информации, т.е. присваиваются дистанционные рейтинги, охват индивидуальными рейтингами не широк. Однако развитие рейтинговой деятельности в России и расширение степени охвата национальными рейтинговыми оценками необходимая предпосылка совершенствования банковской системы. На сегодня широко распространено мнение, что на российском рынке смогут работать только крупные глобальные агентства (S&P, Moody's, Fitch). Данное утверждение, на наш взгляд, представляется весьма спорным, силу следующих причин:

1. Рейтинги присуждаемые международными рейтинговыми агентствами это прежде всего взгляд североамериканских институциональных инвесторов, которые используют статистические базы данных по соотношению «уровень рейтинга – вероятность дефолта», формировавшиеся на развитых рынках много десятилетий, прежде всего в США и эти закономерности не могут действовать на развивающихся и переходных рынках [4]. Т.е. такие рейтинги не могут учитывать национальную специфику, подтверждением является азиатский валютный кризис.
2. Национальные рейтинговые агентства напротив глубже понимают специфику конкретных рынков, национальную практику делового оборота в силу чего их оценка представляется более адекватной и эффективной на этих рынках. Национальная шкала позволяет более точно охарактеризовать кредитные риски заемщиков на рынке за счет исключения влияния странового риска и детального сравнительного анализа заемщиков. Но самым важным представляется глубокая заинтересованность национальных рейтинговых агентств в развитии российского рынка долговых обязательств с целью расширения собственного бизнеса, что служит гарантией качества и объективности их оценок.
3. Международные рейтинговые агентства рейтингуют предприятия по всему миру по собственным стандартам и для них на первом плане стоит продажа отдельного продукта. В отличие от них для национальных рейтинговых агентств на пути становления необходима развитая, эффективная инфраструктура тех финансовых рынков, на которых они работают и потому помимо рейтингов ими предлагаются довольно широкий спектр информационно-аналитических услуг.
4. В практике национальных рейтинговых агентств в отличие от практики международных агентств особое внимание уделяется сопровождению рейтинга после присвоения.
5. Немаловажным помимо всего прочего следует признать существенное преимущество в цене рейтинговых услуг национальных агентств, которая колеблется в среднем от 5 тыс. долл. США до 30 тыс. долл. США, в то время как у международных агентств этот диапазон составляет от 50 тыс. долл. США до 100 тыс. долл. США.

При рассмотрении значений кредитных рейтингов, присваиваемых в России выясняется, что большинство рейтингов, в том числе суверенный рейтинг России, лежат в границах рейтинга В, которому по методологии Базельского комитета соответствует 100%-ный коэффициент риска. Некоторые субъекты, имеют рейтинг ССС, что повышает значение коэффициента риска до 150%. Большинству отечественных заемщиков рейтинг не присвоен, следовательно, уровень риска принимает значение 100%. Заемщиков с высоким уровнем кредитоспособности (категории А, по терминологии «Standart & Poor's» по состоянию на 1.05.2008 г.) в России пока нет. Таким образом, подавляющее же большинство отечественных заемщиков будет отнесено к последней группе предприятий, кредитный рейтинг которым не присвоен. В этом случае алгоритм расчета кредитного риска не изменится, а его величина останется на текущем уровне – 100%. Думается, шкала кредитоспособности, предложенная Базельским комитетом, нуждается в доработке и адаптации к российским условиям, поскольку в нынешнем виде она непривлекательна для экономических субъектов: слишком высока вероятность присвоения низкого рейтинга и, как следствие, повышение показателя риска до 150% по сравнению со 100%-ным показателем для предприятий, не имеющих кредитного рейтинга.

Подход на основе внутренних рейтинговых систем (IRB-систем). Расчеты кредитного рейтинга по методу внутренней рейтинговой системы также не смогут найти масштабного применения в связи с жесткими требованиями, предъявляемыми к принципам функционирования таких систем. Так, Базельский комитет подчеркивает, что «банки должны будут продемонстрировать, что их внутренние рейтинговые системы надежны и неизменны в течение

времени» [6]. Принципы функционирования внутренних банковских систем должны совпадать с требованиями Базельского комитета, а срок, в течение которого IRB-системы используются в ежедневной банковской деятельности, должен составлять как минимум, три года [5]. Удовлетворяющие критериям IRB-системы присваивают кредитные рейтинги двух типов: рейтинг заемщика и рейтинг по конкретному обязательству. Количество классов рейтинговой оценки составляет от 8 до 11, причем охват предприятий кредитным рейтингом должен быть на уровне 100%. Одним классом рейтинговой оценки должны быть охвачены не более 30% заемщиков банка. По решению Базельского Комитета статистически значимыми считаются данные по дефолтам не менее пяти лет. А главная проблема эволюции российской практики управления кредитным риском – отсутствие статистики.

Система кредитного рейтинга обладает определенными преимуществами, она дает возможность сотрудникам банка проанализировать кредитные заявки путем оценки ограниченного набора ключевых факторов риска контрагента, отражающих вероятность погашения им долга и процентов в полном объеме и в срок. А полученные рейтинговые оценки могут использоваться для составления отчетности о качестве кредитного портфеля, определения необходимого уровня собственного капитала и резервов, анализа рентабельности заемщика, кредитного портфеля, определения стоимости кредитных продуктов и принятия иных управленческих решений.

В мировой банковской практике накоплен значительный опыт в построении кредитных рейтингов. Несмотря на то, что детальный алгоритм присвоения рейтинговых оценок является своеобразным ноу-хау банков, которые они не раскрывают, но есть очевидные отличия от оценки кредитного риска заемщика, принятой в российской практике.

В российской практике, сегодня банки формально оценивают свои риски (кроме банков действующих на международных рынках для которых качественная система риск-менеджмента это залог инвестиционной привлекательности и финансовой устойчивости). Оценка кредитоспособности осуществляется для установления лимита (для крупных клиентов) и расчета резерва на возможные потери по ссудам (положение 254-П) для надзорных органов, а управление сводится к увеличению реальной платы за кредит. Кроме того, сопоставление эффективной ставки и размера просроченной задолженности у разных банков также подтверждает тот факт, что банки к вопросу управления рисками подходят формально, покрывая их высокой общей доходностью операций.

В российской практике анализ кредитных рисков заемщика в большинстве сводится к анализу кредитоспособности заемщика на основе финансовой отчетности, дополнительно оценивается ряд качественных факторов. Огромное значение уделяется обеспечению по кредиту, как гарантии возврата денежных средств и оказывает первостепенное значение на группу риска, тогда как, по сути, обеспечение – это один из методов снижения риска. Так, оценка результатов расчетов финансовых коэффициентов в большинстве случаев заключается в присвоении заемщику категории (н-р, три категории) по каждому из анализируемых показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными. Далее определяется сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами. Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга заемщика, или класса. В отечественной практике интерпретация рейтинга с точки зрения уровня кредитного риска происходит субъективно: рейтингу класса А, например, соответствует низкий уровень кредитного риска; рейтингу класса В – средний, а рейтингу класса С – высокий. Так, типичным конечным выводом кредитных специалистов об уровне кредитоспособности заемщика можно считать фразу: «заемщику присвоен кредитный рейтинг 3-го класса, уровень кредитного риска по операциям с данным заемщиком считается средним» [1]. Такая градация в банках на три класса кредитоспособности и соответственно три уровня риска потерь (низкий, средний, высокий) приводит к существенной премии за риск, что в условиях обострения конкуренции за качественного клиента недопустимо.

Кредитный рейтинг, рассчитываемый западными банками, несет иную смысловую нагрузку, более расширенную и основанную на математико-статистических расчетах. Конечным результатом оценки кредитоспособности заемщика является не сам рейтинг, а показатель вероятности дефолта заемщика (изменения кредитного рейтинга). И с этой позиции сегодня только крупнейшие банки России начали применять рейтинговую оценку, при этом,

присваивается в основном крупным заемщикам, (по разным оценкам охват составляет от 12% до 70%) довольно значительная доля средних и малых предприятий остается не охваченной рейтинговыми процедурами [2]. Мировой опыт банковского дела, показывает, что кредитные рейтинги присваиваются банками большинству (96%) крупных и средних предприятий, так как по данной группе заемщиков наблюдается наиболее высокие показатели кредитного риска.

Но присвоение кредитного рейтинга не может и не должно быть единственной целью анализа кредитоспособности. Важно установить зависимость между значением кредитного рейтинга и величиной кредитного риска. Поэтому в мировой банковской практике имеет место построение так называемых матриц изменения кредитного рейтинга, которые оценивают вероятность изменения класса кредитоспособности с течением времени. С этой позиции крупнейшие банки России, которые начали применять рейтинговую оценку, соответствующую мировой практике, на сегодня лишь накапливают статистическую базу для построения матриц изменения кредитных рейтингов.

Таким образом, в отечественной практике интерпретация рейтинга весьма субъективна и несет иную смысловую нагрузку (не ставится в соответствие рейтингу вероятность дефолта) в отличие от рассчитываемой западными банками. К тому же идея необходимости соответствия классов кредитного рейтинга вероятности дефолта, к сожалению, не получила должного развития в нормативных документах Банка России. Несмотря на то, что ЦБ РФ в новом положении по резервированию средств на возможные потери по ссудам (положение 254-П) перешел от теоретического декларирования (предыдущая инструкция № 62-а) использования показателей кредитоспособности при оценке кредитного риска к его непосредственному применению, данное положение характеризуется существенными недостатками. В предложенной методике отсутствуют четкие критерии классификации факторов деятельности предприятий, отсутствуют системы весов показателей и критериальных границ значений финансовых коэффициентов. В соответствии с методикой ссуды классифицируются в целях расчета резерва на основании профессионального суждения (за исключением ссуд, сгруппированных в портфель однородных ссуд) в одну из пяти категорий качества: стандартные ссуды, нестандартные ссуды, сомнительные ссуды, проблемные ссуды, безнадежные [3].

В соответствии с этим, методическое обеспечение многих банков отличается низким качеством внутренних документов (методик), регламентирующих оценку кредитного риска заемщика.

Выводы. Российские органы государственного регулирования внедрение Базеля-2 должны проводить больше по духу Соглашения, а не по форме, взяв лучшее из добровольных самоограничений, накладываемых на себя банковскими системами наиболее развитых стран, должны разрабатывать собственные подходы с учетом особенностей национального финансового сектора. Необходимо внесение изменений в практику оценки кредитного риска и разработка внутренних рейтинговых оценок кредитоспособности клиента банка. На наш взгляд, Банку России необходимо разработать соответствующие критерии IRB-систем для их применения в России. Стимулирование и создание режима благоприятствования для деятельности рейтинговых агентств на территории России повысят степень охвата кредитным рейтингом и расширят возможности применения стандартизированного подхода. Затягивание решения данного вопроса ставит под сомнение успешное внедрение методики Базельского комитета в Российской Федерации и самое главное – процесс эволюции систем управления рисками банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горелая Н.В. Оценка кредитоспособности заемщика в системе регулирования кредитными рисками. // Управление корпоративными финансами. № 5., 2005 г. С. 13 [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://grebennikon.ru/search_page.ph.
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2006 году. Центральный банк Российской Федерации. – М.: 2007. С. 117.
3. Положение ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по ссудам, посудной и приравненной к ней задолженности» от 26 марта 2004 г. №254-П.

4. Самиев П. Рейтинговые агентства России. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/editions/article12/>
5. Core principles for methodology. Basel Committee on Banking Supervision, 1999, October.
6. International convergence of capital measurement and capital standards: A revised framework. Basel Committee on Banking Supervision, 2004, June.

БОГОТОВ Х.Л., ДИДАНОВА Л.Р.

ПТИЦЕПРОДУКТОВЫЙ ПОДКОМПЛЕКС АПК И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ

С момента перехода к рыночной экономике начался спад производства птицеводческой продукции, причем, значительный. Кризис в отрасли был предопределен стратегией тотальной либерализации цен на сельхозпродукцию. Птицеводство, попавшее под пресс монопольных отраслей и практически полностью лишенное государственной поддержки, уже с начала 1992 г. столкнулось с проблемой реализации своей продукции. Жесткая конкуренция со стороны западных импортеров еще больше усугубила положение в бройлерном производстве. Только в 1997 г. завоз мяса птицы из-за рубежа составил 114 тыс. тонн, что в 1,7 раза превысило внутреннее производство этой продукции. И как результат – низкая рентабельность хозяйств, их закредитованность, острейший и постоянный дефицит собственных средств. Потеря конкурентоспособности сделало птицеводство неперспективным для инвестиций, а, следовательно, обрекло его на стагнацию.

Снижение инвестиционной активности является сегодня одной из серьезных проблем как для птицеводческой отрасли, так и для всего АПК в целом.

Успешная реализация обширных программ социально-экономического развития страны в значительной степени зависит от повышения эффективности агропромышленного сектора как важнейшего направления всей экономической стратегии государства.

Для того, чтобы понять проблемы птицепродуктового подкомплекса, надо рассмотреть основные теоретические положения отраслевых структур региональных АПК, составной частью которого и является объект наших исследований.

Отраслевая структура региональных АПК подразумевает выявление и анализ проблем развития отраслей и производств, взаимосвязано функционирующих в составе данного объекта. Она отражает отраслевое и внутриотраслевое разделение труда. Конкуренция ведет к появлению новых производств и отраслей. С появлением новых видов производств усложняются связи в общественном производстве. Приватизация, концентрация и другие интеграционные процессы в экономике объективно создают совокупности отраслей и отдельных производств, функционирование которых направлено на создание определенных конечных продуктов. Таким многоотраслевым интегрированным образованием являются АПК, состоящие из совокупности взаимосвязанных отраслей и производств, функционирующих в целях получения различных видов продукции из сельскохозяйственного сырья. Нам представляется, что не следует подменять понятие АПК термином «агропромышленное производство», который в последнее время распространяется в литературе. Употреблять термин «агропромышленное производство», а тем более подменять им понятие «агропромышленный комплекс» нецелесообразно. Термин «агропромышленное производство» отражает объединение производств с качественно различным характером воспроизводства, прежде всего сельскохозяйственных и промышленных. АПК возникает не потому, что создается какое-то производство (агропромышленное) на основе совокупности отдельных производств, а вследствие появления ряда новых производств, их интегрирования, что привело к качественно специфическому единству – комплексному образованию. Региональный АПК – одно из наиболее сложных и, пожалуй, самое крупное интегрированное производственное образование. Отраслевая структура его (особенно если рассматривать АПК в масштабе крупных регионов) весьма сложная.

Следует особо подчеркнуть, что при настоящем уровне развития производительных сил в создании конечной продукции комплекса участвуют около ста промышленных производств, из них более 60 функционируют на сельскохозяйственном сырье или полуфабрикатах. Следовательно, для современного сельского хозяйства промышленность имеет большое значение.

Большинство исследователей подразделяют АПК на различные сферы (обычно на три). Более детально такое деление было произведено академиком ВАСХНИЛ В.А. Тихоновым.

Важную роль в АПК играет первая сфера – производство средств производства, куда включаются машиностроение для растениеводства, животноводства, кормопроизводства, выпуск технологического оборудования для пищевой промышленности, хранения и транспортировки сельскохозяйственной продукции. Сюда же относится всевозможный ремонт этого оборудования. К первой сфере отнесены: производство минеральных удобрений и различных химических средств, обеспечивающих интенсификацию технологических процессов в сельском хозяйстве, микробиологическая промышленность, комбикормовая промышленность. Сюда же включено сельское строительство в самом широком аспекте, включая мелиоративное и дорожное. В целом первая сфера призвана обеспечить широкую индустриализацию и интенсификацию сельского хозяйства и всего АПК.

Центральным звеном АПК является вторая сфера – растениеводство и животноводство. Некоторые ученые выделяют при этом в отдельную подотрасль сельского хозяйства кормопроизводство.

К третьей сфере относятся все перерабатывающие производства – пищевая, легкая промышленность. Ряд ученых включают в эту сферу все производство предметов потребления из сельскохозяйственного сырья, что вряд ли оправдано. На наш взгляд, в эту сферу следует включать прежде всего предприятия, выпускающие конечную продукцию из сельскохозяйственного сырья.

В составе четвертой сферы – торговля, заработок и сельскохозяйственной продукции, материально-техническое снабжение АПК.

Пятая сфера включает в себя производственную инфраструктуру (предприятия транспорта и связи; системы ветеринарного и землеустроительного обслуживания, органы управления и информационно-вычислительного обслуживания, систему науки, опытные хозяйства и подготовку специалистов).

Характерная тенденция – изменение соотношения между сферами АПК. Удельный вес второй сферы (сельского хозяйства) снижается, а других – возрастает. По данным Кабардино-Балкарского института гуманитарных исследований доля сельского хозяйства в стоимостной структуре конечного продукта АПК за 1990–2000 гг. уменьшилась с 60,5% до 40,5%, а доля производства средств производства, напротив, возросла с 16,5% до 47,8%.

Совершенствование отраслевой структуры АПК связано со специфическими проблемами и задачами отдельных сфер комплекса, а также с улучшением пропорций между ними. Например, крупные и сложные задачи стоят перед первой сферой АПК, прежде всего перед машиностроением. Однако уровень развития этой отрасли во многом отстает от роста потребности других сфер АПК в продуктах машиностроения. В настоящее время сельскому хозяйству поставляется лишь половина наименований машин, значительно отстает производство навесных и прицепных машин к тракторам, особенно энергонасыщенным (селу необходимо 26 наименований таких машин, производится же лишь 11). Производительность и качество многих видов отечественной техники низки. Ускоренного обновления требует материально-техническая база третьей сферы АПК. Не менее важные и сложные задачи предстоит решить в отраслях всех других сфер АПК.

Следует отметить, что отраслевая структура АПК Кабардино-Балкарской республики по сравнению с другими крупными региональными агропромышленными комплексами (Ростовский, Краснодарский, Ставропольский) имеет свою особенность и существенно отличается от них. Если в первую сферу крупных региональных АПК включают все отрасли, производящие средства производства для всех остальных сфер АПК, то в Кабардино-Балкарской республике многие перечисленные отрасли отсутствуют, поскольку размещение некоторых непосредственно не связано с межрайонной специализацией производства и переработкой сельхозпродукции, а также не рассматриваются при оформлении пропорций отраслевой структуры регионального АПК. К таким отраслям можно отнести машиностроительную отрасль, мик-

робиологическую промышленность и т.д. В соответствии с этим, в республиканском АПК продукция этих отраслей определяется лишь как потребность комплекса в соответствующих средствах производства.

Функциональная структура региональных АПК как один из аспектов его интегративной структуры еще мало исследована. По данной структуре региональных АПК пока нет фундаментальных работ в теоретическом и конкретном плане. Поэтому мы вынуждены ограничиться только выяснением некоторых вопросов теории, в частности, дать схему основных звеньев функциональной структуры АПК регионов. Основные звенья такой структуры АПК – простые интеграции, отраслевые интеграции и циклы производств. Последние, как межотраслевые образования комплексного типа, сформировавшиеся на основе производств, связанных между собой последовательными стадиями процесса преобразования исходного сырья в конечную продукцию, не могут выступать в роли функциональных звеньев АПК. Циклы производств используются только для выявления самих звеньев. АПК регионов включают все циклы, которые встречаются на их территории. Одни из них могут быть представлены только в нескольких или даже в одном районе, другие распространены во многих районах. В основе любого цикла лежит определенный вид сельскохозяйственного сырья.

Функциональное звено АПК представляет собой интеграцию в масштабе крупных экономических районов определенное единство уже интегрированных агропромышленных образований районов и связанных с ним отраслей народного хозяйства. Оно раскрывает состав и соотношение специализированных АПК (продуктовых и непродуктовых подкомплексов). Каждый из них представляет собой предприятия и организации разных отраслей, связанные с производством и переработкой определенного вида сельскохозяйственного сырья. На основе изложенного можно сделать вывод, что функциональная структура региональных АПК – это система одноцикловых и многоцикловых комплексов на территории крупных экономических районов.

Межотраслевая структура может быть представлена двумя формами: вертикальной (подкомплексами) и горизонтальной (функционально-отраслевой). Как известно, вертикальная форма нацелена на производство конечного продукта: зерна, мяса, птицы, молока и т.д.

Например, в пределах крупных экономических регионов функционируют зернопромышленный, льнопромышленный, свеклосахарный, картофелепромышленный, плодоовощеконсервный, маслобояно-жировой, чаепромышленный, эфиромасличный, виноградно-винодельческий, а также мясо-молочно-птицепромышленные комплексы. В пределах продуктовых комплексов важнейшую роль играют вертикальные технологические связи между последовательными стадиями переработки сырья (это более подробно будет нами рассмотрено в следующем параграфе). Для выявления состава и связей каждого подкомплекса используются данные межотраслевых балансов, блок-схемы агроиндустриальных циклов. Одно из главных направлений повышения эффективности специализированных АПК – сбалансированность, пропорциональность между «этажами» цикла.

Например, птицеводческий комплекс включает в себя циклы: производство инкубационных яиц – инкубация; производство пищевых яиц и их оптовая реализация; выращивание ремонтного молодняка и др. стадии технологического процесса; сферу реализации; производство специализированных машин и оборудования и т.д.

Основным критерием совершенствования рассматриваемой структуры выступают общественные потребности в определенных видах продукции, включающие потребности населения и экспорта, а также необходимость пополнения и обновления государственных резервов. Совершенствование функциональной структуры на основе указанного критерия должно осуществляться путем совершенствования отраслевой и территориальной структуры каждого звена региональных агропромышленных комплексов.

В условиях огромного разнообразия природных, демографических и экономических условий территории крупных регионов процесс агропромышленного комплексобразования в разных районах имеет свои особенности. Поэтому необходимо рассмотреть структуру региональных АПК в территориальном аспекте. Элементы территориальной структуры АПК формируются под влиянием многочисленных факторов. Среди природных факторов наибольшее влияние оказывает зональность природных условий как в горизонтальном, так и в вертикальном поясах. Она служит естественной основой формирования специализированных

сельскохозяйственных районов и зон. Из экономических факторов важны наличие промышленности, перерабатывающей сельхозсырье; характер обобществления производства (специализация предприятий, их кооперирование, комбинирование производств, территориальная организация производительных сил и т.п.). Влияние демографического фактора проявляется в обеспеченности трудовыми ресурсами, необходимыми для развития определенных АПК, в спросе населения на различную продукцию, которая вырабатывается из сельхозсырья; в системах расселения, с которыми связана территориальная концентрация производства некоторых сельскохозяйственных продуктов и изделий из них. Исторические факторы сказываются на трудовых навыках населения, его традициях в потреблении товаров массового спроса, на формировании отраслевых экономических районов.

Следует отметить, что под влиянием указанных факторов происходит процесс территориальной концентрации производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции и перерабатывающей ее промышленности. В результате этого формируются элементы территориальной структуры, ареалы которых обычно не совпадают с административно-территориальными границами. К таким элементам относятся агропромышленные специализированные районы и зоны, агропромышленные зоны крупных городов. Кроме того, элементами территориальной структуры региональных АПК выступают производственно-территориальные агропромышленные сочетания, границы которых обусловлены структурой, специализацией и связями между этими сочетаниями, а не административно-территориальным делением.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев А.А. Пути выхода птицеводства из экономического кризиса // Труды 7 МНПК НА-ЭКОР – Барнаул: Изд-во АГАУ, 2003. Вып. 7. Ч. 1. С. 87–92.
2. Иванова А.В. Развитие птицеводства в России: этапы большого пути // Птица и птицепродукты. 2005. № 2.
3. Мисаков В.С. Индикаторы экономического состояния сельскохозяйственных предприятий по производству мясной продукции // Актуальные проблемы региональной науки: Сб. науч. тр. – Нальчик: ЗАО «Насып», 2004. С. 87–91.
4. Полянина М. Нужны новые подходы к управлению сельхоз-организациями // АПК: экономика, управление. 2003. № 3. С. 72–77.
5. Фисинин В. Птицеводство: история и стратегия // Комм. корма. 2006. № 6. С. 4–7.
6. Шамхалов Ф.И. Американский менеджмент: теория и практика. – М., 1993.

БОЛОТХАНОВ Э.Б.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ТРУДА

В настоящее время сформировались следующие условия, стимулирующие развитие маркетинговой деятельности на рынке труда: активно формируется рынок покупателя трудовых услуг; развивается конкуренция между отдельными субъектами рынка труда; в сфере занятости у работника и работодателя утверждается долговременная мотивация; работники и работодатели свободны в выборе принятия решения о найме; появилась относительная свобода в перемещении рабочей силы; сформировались условия для свободного помещения капитала.

Возрастание роли и значения маркетинга на рынке труда определяется следующими причинами:

1. Большинство людей работает и/или нанимают рабочую силу, поэтому маркетинг дает им возможность стать более информированными, избирательными и результативными в трудовых отношениях.
2. Маркетинг способствует улучшению регулирования процессов формирования и распределения (перераспределения) трудовых ресурсов через сбор и анализ информации, изучение конъюнктуры рынка.

3. Маркетинг может значительно повлиять на воззрения людей и их образ жизни, так как в условиях рынка значительно повышаются требования работодателей к нанимаемому работнику (высокая профессиональная компетентность, деловитость, предприимчивость, инициативность, организованность, пунктуальность, уровень культуры и т.д.).
4. У работников формируются свои требования к рабочему месту (соответствующая затратам труда и времени заработная плата, хорошие условия труда, устраивающий работника распорядок рабочего дня, перспективность профессии и фирмы и т.п.) [1].

Все перечисленные выше предпосылки в совокупности создают работнику, предприятию и обществу условия для эффективного использования рабочей силы, а, следовательно, для удовлетворения потребности всех субъектов трудовых отношений.

Роль маркетинга в системе управления рынком труда на различных уровнях определяется целями и задачами экономических субъектов рынка [2].

На общегосударственном уровне роль маркетинга заключается в ранней диагностике с целью предотвращения будущих структурных дисбалансов в сфере занятости. Поэтому исходной позицией в управлении рынка труда должны стать маркетинговые исследования, то есть сбор и анализ информации о проблемах, связанных с согласованием спроса и предложения рабочей силы, выявление тенденции формирования и распределения рабочей силы между регионами страны, отраслями производства. Анализ изменения отраслевой профессионально – квалификационной структуры рабочей силы в соответствии с динамикой развития различных отраслей, определение тенденции в формировании стоимости рабочей силы. На основе полученных данных разрабатываются стратегические планы маркетинга рабочей силы.

На региональном уровне роль маркетинга заключается в поддержании соответствия спроса и предложения рабочей силы в конкретных условиях на определенной территории при решении следующих задач:

- формирование трудового потенциала, соответствующего по своим количественным и качественным характеристикам требованиям общественного хозяйства региона, города и с учетом менталитета населения;
- обеспечение предприятий необходимыми кадрами из различных источников, в том числе за счет межрегионального перераспределения;
- обеспечение эффективной и динамичной занятости населения (обучение, переобучение, трудоустройство высвобождаемых работников и незанятых граждан, нуждающихся в трудоустройстве);
- поддержание региональной, отраслевой и профессионально-квалификационной сбалансированности между структурой предложения рабочей силы и структурой рабочих мест.

На локальном уровне роль маркетинга заключается в стремлении к эффективному, с точки зрения работодателя, использованию рабочей силы. Поэтому любому предприятию, прежде чем выбрать оптимальный способ организации управления человеческими ресурсами, целесообразно провести комплексное маркетинговое исследование. Оно должно включать в себя изучение конкурентоспособности персонала, кадровой ситуации, сложившейся конъюнктуры на рынке труда и оценку возможности самого предприятия способствовать эффективной занятости работников.

На уровне работника роль маркетинга состоит в самореализации личности, когда человек в условиях конкуренции должен определить свое положение в обществе за счет максимальной мобилизации энергии и инициативы, природных данных, приобретенных знаний и умений, личной предприимчивости и активной жизненной позиции.

Таким образом, маркетинг рабочей силы – это вид деятельности, направленный на достижение оптимального соответствия между спросом и предложением рабочей силы с целью удовлетворения потребности в труде всех субъектов трудовых отношений. Эта деятельность строится на основе специальных рыночных исследований и сборе необходимой информации.

В отечественной экономической литературе высказывается мнение о преждевременности маркетинговых исследований в современной российской экономике. При таком подходе маркетинговая деятельность увязывается только с экономикой избыточного предложения и развитыми рыночными отношениями. Поскольку же последние в нашей стране неразви-

ты, а экономика дефицитна, то и маркетингу якобы нет места в ней. Но, по нашему мнению, именно на основе маркетингового подхода можно добиться увеличения реальной отдачи и результативности производства без привлечения дополнительных ресурсов, создать предпосылки для внедрения стратегических факторов интенсификации, рационального выбора хозяйствующих субъектов, принятия ими экономически грамотных управленческих решений, направленных на повышение эффективности производства.

Проблемы развития рынка труда становятся все более актуальными, поскольку ситуация дефицита трудовых ресурсов трансформировалась в ситуацию с избыточным предложением рабочей силы. В связи с этим от простой констатации маркетинговой деятельности в экономическом развитии следует перейти к организации эффективной работы по внедрению маркетинга для преодоления существующего отставания в этой сфере. При этом недопустимо слепое копирование западных моделей маркетинга, необходима их адаптация к условиям нашей экономики и особенностям формирующегося рынка труда.

Усиление динамики рыночных преобразований требует разработки концептуальных основ маркетинга рынка труда, освоение процедур и методов маркетинга в данной сфере, необходимого инструментария маркетинговой деятельности хозяйствующих субъектов.

В качестве базовых можно сформулировать следующие концепции развития маркетинга на рынке труда.

Концепция массового формирования. Потребители ориентируются на товар рабочая сила, который широко доступен и продается по низким ценам. Участники маркетинговой деятельности направляют усилия, на создание условий для соединения способности к труду с капиталом через все возможные виды занятости.

В данном случае рыночная деятельность ориентируется на потребителей рабочей силы – работодателей. Это предусматривает выявление их потенциальных склонностей к приобретению трудовых услуг, оценку их требований к структуре специальностей и профессий и др.

Концепция человеческого капитала. Потребители ориентируются на такой товар, который в наибольшей степени соответствует высшему уровню в техническом, эксплуатационном и качественном отношениях, обеспечивая тем самым наибольшую выгоду. Участник маркетинга направляет усилия на создание и формирование потребительской стоимости рабочей силы и ее непрерывное совершенствование.

В условиях, когда предложение превышает спроса на рабочую силу, эта концепция приобретает особую актуальность. Все участники рынка труда выигрывают от расширения инвестиций в человеческий капитал: наниматели – повышают квалификацию своих работников, а у нанимаемых – расширяются возможности предложения, стимулируется повышение конкурентоспособности.

Концепция продвижения товара рабочая сила. Она основана на убеждении, что если оставить потребителю право самостоятельно решать вопрос о найме работника определенного уровня и профиля подготовки, то предпочтения потребительского выбора останутся неизменными. Напротив, если применять соответствующие приемы «завоевания места под солнцем» на рынке труда, то соответствующий вариант соединения способности к труду с капиталом будет обеспечен.

Ценовая концепция. Согласно ей, повышение стоимости рабочей силы само по себе способно привести к более высокой практической отдаче и производительности труда, улучшить психологический климат в коллективе, т.к. работники с высоким доходом дорожат своим местом и не хотят его потерять снижая производительность труда или нарушая трудовую и технологическую дисциплины.

Концепция эффективного маркетинга. Она основана на том, что залогом достижения целей участника является определение потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными и продуктивными, чем у конкурентов, способами. Участник маркетинга интегрирует свою деятельность с расчетом на обеспечение удовлетворенности реальных и потенциальных потребителей товара.

Концепция социальных предпочтений. Она сводится к тому, что рынок заставляет нанимателей адаптировать зарплату и прочие характеристики трудовой деятельности к предпочтениям продавца рабочей силы. Несмотря на то, что на отдельных предприятиях пробле-

мы остаются, условия труда становятся постепенно все более безопасными, менее вредными для здоровья, в то время как уровень дохода растёт.

Концепция потребительского выбора. Потребительский выбор рабочей силы – это выбор, максимизирующий функцию полезности соединения способности к труду с капиталом в условиях их ограниченности. Разумный выбор предполагает, как сопоставление дополнительных выгод и затрат, так и равенство между ними. На потребительский выбор в данном случае оказывают влияние вкусы и предпочтения потребителя товара. При этом для большинства потребителей рабочей силы характерен эффект присоединения к большинству. Покупается тот товар, уровень и профили подготовки которого хорошо известны.

Концепция управления персоналом. Предполагается применять отбор и назначение работника на должность со строго очерченным кругом профессиональных обязанностей, с четко определенным психомотивационным механизмом профессиональной деятельности. Для каждого работника устанавливается лишь основной набор функций во всем остальном предоставляется свобода творчества в выборе форм и методов их выполнения. Область, не перекрываемая функциональными обязанностями каждого конкретного работника, является сферой совместного труда. Распространение базовых идей и представлений маркетинга на сферу управления персоналом способствует идентификации работника со своим предприятием, повышению их трудовой отдачи.

По нашему мнению, базовым принципом развития маркетинга на рынке остается его ориентация на долгосрочную перспективу. Освоение современных приемов и методов маркетинга должны обеспечивать возможности субъектам рынка труда быть более информированными о его конъюнктуре, основных тенденциях развития, разрабатывать наиболее избирательные и эффективные способы рыночного поведения. В этом смысле маркетинг на рынке труда следует рассматривать не только как деятельность, направленную на удовлетворение запросов потребителей рабочей силы, но и всего трудоспособного населения, вступающего в рыночные отношения. Для реализации этого принципа необходимы регулярность проведения маркетинговых исследований и соответствующее планирование.

Маркетинг выступает тем базисом, на основе которого принимаются стратегические и тактические решения с целью обеспечения эффективной деятельности всех рыночных субъектов.

Использование маркетинга как систему организации и управления дает возможность снизить степень неопределенности при принятии решений, выявить причины, по которым прежние действия оказались ошибочными, оценить ситуацию на рынке труда и дать с достаточной степенью достоверности прогноз изменения рыночной конъюнктуры.

Современные концепции маркетинга должны базироваться, прежде всего, на фиксации интересов экономических субъектов, вступающих во взаимодействие. Результатом маркетинговой деятельности на рынке труда должно стать обеспечение гарантий стабильности положения его субъектов. Такая ситуация стимулирует развитие конкурентного взаимодействия. Базовой предпосылкой развития маркетинга на рынке труда заключается в том, чтобы каждый субъект рыночных отношений, с одной стороны, мог максимально приспособиться к рынку, а с другой – активно воздействовать на него, формируя его в выгодном для себя направлении. Тем самым маркетинг выступает как управляющая и управляемая система одновременно. Задача маркетинга на рынке труда включает приспособление каждого субъекта к рыночной ситуации, осуществление на основе маркетинговых исследований необходимых ему перестроек /смена профиля деятельности, повышение квалификации, предложение более высокого заработка и т.п. Что касается обратной связи – воздействия на рынок, то возможности самих субъектов здесь сужены, хотя в определенной мере можно говорить и о них. Возможностями формировать рынок труда в выгодном для себя направлении обладает далеко не каждый его субъект и далеко не в полной мере. Такие возможности будет иметь при монопольной структуре рынка только крупные работодатели. Важную роль в этом процессе способны сыграть профсоюзы. Не следует выпускать из вида, что рынок труда должен формироваться как регулируемый и социально защищенный. Поэтому возможности поведения субъектов в определенных условиях могут детерминироваться государственной регламентацией [3].

Следовательно, доминирующей стороной маркетинга выступает максимальная адаптация его субъектов к рыночным условиям и ситуациям. В условиях роста безработицы и конкурентной рыночной борьбы, маркетинг становится решающим средством получения подходящей и привлекательной работы, поскольку уже сегодня для многих потенциальных работников главная проблема заключается не в том, чтобы получить необходимую профессию и специальность, а в том, чтобы найти ее достойное применение, реализоваться через рынок труда [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев А.И. Маркетинговый анализ. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
2. Котлер Ф.И. и др. Основы маркетинга. – СПб.: Питер, 2000.
3. Москалев М.В., Соснин М.Н. Трудовой потенциал сельскохозяйственного производства в условиях перехода к рыночным отношениям. – М.: Информагротех, 1996.
4. Саруханов Э.Р. Проблемы занятости в период перехода к рынку. – СПб.: Изд-во СПб университета экономики и финансов, 1993.

БЫЧКОВА М.М.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИРМ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В условиях совершенной конкуренции или монополистической рыночной структуры современная теория инвестирования в условиях неопределенности [3, 1] предсказывает, что интервал времени до момента осуществления инвестирования увеличивается с ростом неопределенности. Это объясняется тем, что инвестирование необратимо (инвестиционные затраты невозвратны), и фирма имеет возможность (опцион) откладывания момента инвестирования до появления новой информации. Однако, если (i) один и тот же инвестиционный проект могут осуществить две фирмы (несколько фирм) и (ii) инвестиционные решения фирмы непосредственно влияют на прибыли конкурента (конкурентов), могут возникнуть ситуации, когда увеличение неопределенности влияет на момент инвестирования противоположным образом. Во-первых, увеличение неопределенности увеличивает стоимость опциона инвестирования фирмы. Во-вторых, стоимость более раннего стратегического инвестирования (осуществляемого в условиях конкуренции с целью получения преимуществ первого хода) может также существенно увеличиться.

В работе построена непрерывная по времени модель инвестирования, в которой фирма принимает решение о замене существующих производственных мощностей новыми, более эффективными и экономичными. Предполагается, что на товарном рынке имеются две конкурирующие идентичные фирмы, функционирующие в условиях неопределенности спроса (описываемой геометрическим броуновским движением) и несовершенной конкуренции. Определены оптимальные стратегии фирм в замену существующих производственных мощностей новыми, вычислены ожидаемые моменты инвестирования и вероятности осуществления оптимального инвестирования в пределах заданных временных интервалов.

Для того, чтобы исследовать влияние стратегических взаимодействий между фирмами, функционирующими в условиях несовершенной конкуренции и неопределенности, предложена модель товарного рынка как дуополии Курно со стохастическим параметром спроса. Такая формулировка приводит к тому, что платежные функции являются выпуклыми по стохастическому параметру спроса. Обратная линейная функция спроса имеет вид $p(t) = A(t) - Q(t)$, где $A(t)$ есть мера объема спроса, а $Q(t)$ – полное количество товара, поставляемого на рынок. Прибыли фирм описываются геометрическим броуновским движением

$$dA(t) = \alpha A(t)dt + \sigma A(t)dw(t), \quad (1)$$

где α – мгновенная тенденция, σ – волатильность (мгновенное среднее квадратическое отклонение), $dw(t)$ – приращение винеровского случайного процесса.

Первоначальные постоянные предельные издержки производства единицы товара составляют K , а внедрение новой технологии снижает эти издержки до k . Для того, чтобы начать использовать новые производственные мощности, фирма i должна понести невозвратные затраты I . Мгновенные прибыли фирмы i , $\pi^{i,j}$ (соперничающая фирма обозначается $j, j \neq i$) определяются следующим образом [2]

$$\begin{aligned} \pi^{00} &= \frac{1}{9}(A - K)^2, & \pi^{10} &= \frac{1}{9}(A + K - 2k)^2, \\ \pi^{01} &= \frac{1}{9}(A - 2K + k)^2, & \pi^{11} &= \frac{1}{9}(A - k)^2. \end{aligned} \quad (2)$$

Верхний индекс $1(0)$ в выражениях для $\pi^{i,j}$ обозначает фирму, которая произвела замену (не произвела замену) существующих производственных мощностей (индекс i обозначает рассматриваемую фирму, а j – конкурирующую фирму). Предполагаем, что $K \ll A(0)$, так что взвешенный по вероятности дисконтный фактор, связанный с событием $\{A(t) < 2K - k\}$, пренебрежимо мал. Отказ от этого допущения не меняет существенно полученных результатов, однако в этом случае аналитическое выражение для оптимальных инвестиционных порогов получить не удастся. Из соотношений (2) нетрудно установить, что выполняется цепочка неравенств $\pi^{10} > \pi^{11} > \pi^{00} > \pi^{01}$. Сформулированная модель может быть без особого труда распространена на ситуации, когда неопределенность спроса определяется мультипликативно, учитываются переменные предельные издержки, и на рынке имеет место конкуренция Бертрана.

Поскольку решения фирм о замене производственных мощностей необратимы (затраты I невозвратны), и фирмы обладают некоторой свободой в выборе момента времени инвестирования, они производят замену своих производственных активов позже, чем указывает простое правило NPV . В нестратегической постановке существует опцион откладывания принятия решения об инвестировании до получения лучшей (но никогда не полной) информации, которая учитывается перед принятием решения об инвестировании. Согласно классической теории реальных опционов по мере роста неопределенности спроса для фирмы оптимально отложить инвестирование до повышения уровня спроса. Однако в стратегической постановке фирма должна принимать во внимание также взаимодействия на товарном рынке, которые могут существенно снизить гибкость решения в выборе момента инвестирования.

Существуют три возможности осуществления фирмой i инвестирования относительно решения конкурента (фирмы j). Во-первых, фирма может инвестировать раньше фирмы i , и тем самым, стать лидером. Напротив, фирма j может инвестировать раньше фирмы i , и фирма i становится последователем. Наконец, обе фирмы могут инвестировать одновременно.

Исследовано влияние волатильности на оптимальный порог инвестирования фирмой-последователем $Z^F(V)$

$$Z^F(V) = E \left[\int_0^{T^F} \frac{1}{9} (V(s) - 2K + k)^2 e^{-r(s-t)} ds + e^{-r(T^F-t)} \left(\int_{T^F}^{\infty} \frac{1}{9} (V(s) - k^2) e^{-r(s-T^F)} ds - I \right) \right]$$

(T^F – случайное время остановки) в замену производственных активов и на оптимальный порог при одновременном инвестировании обеих фирм. В этих случаях оптимальное пороговое значение, соответствующее инвестированию V^{opt} , может быть выражено следующим образом $V^{opt} = \frac{\beta_1}{\beta_1 - 1} f(I, K, k, r, \alpha)$, где β_1 – положительный корень уравнения

$$\frac{1}{2} \sigma^2 \beta (\beta - 1) + \alpha \beta - r = 0. \text{ Проверка показывает, что}$$

$$\frac{\partial V^{opt}}{\partial(\sigma^2)} = -\frac{1}{(\beta_1 - 1)^2} f(I, K, k, r, \alpha) \frac{\partial \beta_1}{\partial(\sigma^2)} > 0,$$

так что оптимальные инвестиционные пороги фирмы-последователя и одновременного инвестирования возрастают с ростом неопределенности. В случае решений фирмы-последователя его конкурент уже произвел замену производственных мощностей. Поэтому последователю остается только выбирать оптимальный момент инвестирования. Поскольку фирма-лидер уже приняла решение, стратегические решения в этой ситуации роли не играют. Итак, как и в стандартной теории реальных опционов, в рассмотренном случае инвестиционный порог возрастает с ростом неопределенности, что отражает стоимость опциона инвестирования. В определении момента оптимального одновременного инвестирования стратегические взаимодействия также не играют роли.

Выяснено влияние волатильности на оптимальный инвестиционный порог $Z^L(V)$ фирмы-лидера. Оптимальный порог инвестирования фирмы-лидера равен

$$\max(V(0), V^P),$$

где V^P – наименьший корень уравнения $\xi(V) \equiv Z^L(V) - Z^F(V) = 0$. Для выяснения влияния неопределенности рынка на V^P вычислим производную от функции $\xi(V)$ по σ , которая может быть представлена в следующем виде

$$\frac{d\xi(V)}{d(\sigma^2)} = \left(\underbrace{\frac{\partial \xi(V)}{\partial \beta_1}}_{\text{эффект опциона инвестирования}} + \underbrace{\frac{\partial \xi(V)}{\partial V^F} \frac{dV^F}{d\beta_1}}_{\text{стратегический эффект}} \right) \frac{\partial \beta_1}{\partial(\sigma^2)} \quad (3)$$

(V^F – оптимальное пороговое значение V , соответствующее фирме-последователю).

Производная $\frac{\partial \xi(V)}{\partial \beta_1} \frac{\partial \beta_1}{\partial \sigma^2}$ непосредственно измеряет влияние неопределенности рынка на $\xi(V)$, т.е. на чистую выгоду фирмы от пребывания в роли лидера. Произведение $\frac{\partial \xi(V)}{\partial V^F} \frac{dV^F}{d\beta_1} \frac{\partial \beta_1}{\partial(\sigma^2)}$ отражает влияние на чистый выигрыш фирмы от пребывания в роли лидера того факта, что оптимальный инвестиционный порог последователя растет с ростом неопределенности. Доказано, что имеют место неравенства

$$\frac{\partial \xi(V)}{\partial \beta_1} \frac{\partial \beta_1}{\partial(\sigma^2)} < 0, \quad (4)$$

$$\frac{\partial \xi(V)}{\partial V^F} \frac{dV^F}{d\beta_1} \frac{\partial \beta_1}{\partial(\sigma^2)} > 0. \quad (5)$$

На первый взгляд, совместное влияние обоих эффектов неоднозначно. Неравенство (4) имеет следующий смысл: если неопределенность велика, предпочтительнее ждать появления новой информации до замены существующих производственных мощностей. Следствием более позднего инвестирования фирмой-последователем для фирмы-лидера является то, что лидер имеет ценовое преимущество в течение большего интервала времени. Это делает более раннее инвестирование лидером потенциально более выгодным. Этот эффект описывается неравенством (5), левая часть которого поэтому может интерпретироваться как приращение в стратегической стоимости стать лидером, обусловленное откладыванием фирмой-последователем реализации стратегии замены производственных мощностей. Анализ показывает, что прямой эффект, описываемый неравенством (4), доминирует, независимо от значений входных параметров. Доказано следующее

Утверждение (доказательство здесь не приводим ввиду громоздкости).

Утверждение. С ростом неопределенности на товарном рынке барьерное значение спроса, при котором фирма-лидер осуществляет инвестирование в замену производственных мощностей, также возрастает.

Из **Утверждения** можно заключить, что качественная зависимость порога инвестирования лидера от волатильности подобна зависимости инвестиционного порога от волатильности в нестратегической постановке, т.е. порог инвестирования возрастает с ростом неопределенности (т.е. с ростом волатильности). Причина этого результата состоит в следующем. Во-первых, в построенной модели учитывается возможность откладывания инвестирования в замену производственных мощностей. Увеличение неопределенности повышает выгодность замены производственных мощностей фирмой-лидером (поскольку последователь производит такую замену позже), однако стоимость опциона инвестирования повышается еще больше. Во-вторых, неопределенность может быть выгодной для более ранней замены фирмой производственных мощностей в силу выпуклости функции чистой прибыли.

Дальнейший анализ показывает, что для фирм оптимально заменять свои производственные возможности последовательно, когда связанные с этим издержки относительно низки, и одновременно в противном случае. Кроме того, выяснено, что прямое воздействие неопределенности (относящееся к опциону инвестирования) на инвестиционный порог фирмы-лидера всегда превосходит неявное воздействие (стратегический опцион), являющееся результатом откладывания фирмой-последователем своего инвестиционного решения. Следовательно, независимо от типа равновесия, рост неопределенности всегда приводит к увеличению уровня спроса, соответствующего оптимальному инвестированию в замену производственных активов. Этот результат также имеет место в случае, если рассматривается оптимальное решение фирм о начале производства на новом рынке (а не замене производственных активов). Определена также вероятность инвестирования в замену производственных активов в пределах определенного временного интервала. В этом случае момент времени, который соответствует оптимальному инвестированию в замену производственных активов в детерминированном случае, играет важнейшую роль. Для интервала времени, который содержит эту точку на временной оси, вероятность оптимального инвестирования в замену производственных активов в пределах данного интервала времени убывает с ростом неопределенности. Однако, если этот временной интервал настолько мал, что оптимальный момент замены производственных активов в детерминированном случае лежит вне этого интервала, тогда вероятность инвестирования возрастает с ростом неопределенности, когда уровень неопределенности низок, и снижается в противоположном случае.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аркин В.И., Слостников А.Д., Аркина С.В. Инвестирование в условиях неопределенности и задачи оптимальной остановки // Обзорение прикладной и промышленной математики. 2004. Т. 11, вып. 1.
2. Бычкова М.М., Чепиков Э.В. Оптимизация инновационно-инвестиционных стратегий фирмы в условиях конкуренции // Обзорение прикладной и промышленной математики. 2006. Т. 13, вып. 6.
3. Dixit A.K., Pindyck R.S. Investment under Uncertainty. – Princeton University Press, 1994.

ДАХАЕВА Ф.Д.

ВОЗРАСТАНИЕ ЗНАЧИМОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ФАКТОРА В КАЧЕСТВЕ ВАЖНЕЙШЕГО КОМПОНЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Ведущая характеристика современных прогрессивных тенденций – рост роли человека в системе обеспечивающих факторов производства, что вызывает глубокую социальную смену экономических приоритетов, когда на первый план выходит обеспечение возможно

более полного развития и реализации человеческих знаний и способностей, выявление приоритетов региональной социально-экономической политики, направленных на превращение социального фактора в важнейший компонент экономического развития региона. В противном случае альтернативные издержки такого явления, когда вместо современной системы экономики получится регрессивная модель первоначальной стадии становления капитализма с высокой степенью вовлечения труда в процесс воспроизводства и с минимумом социальных гарантий, как со стороны работодателей, так и со стороны государства, будут очень велики для общества. Формирование социального рыночного хозяйства возможно на разных уровнях – на макро- и на мезо-, поскольку любые системные изменения на государственном уровне должны иметь адекватное отражение на уровне региона. Вот почему решение проблемы функционирования и развития экономики России как системы взаимодействующих регионов – актуальная задача, что требует четкой проработки множества аспектов социально-экономических процессов, чтобы предвидеть будущий результат на основе существующих предпосылок трансформационных процессов.

Социальный фактор в развитии экономики регионов России представляет собой важнейший потенциал, способный вызвать прогрессивные изменения и стать основным компонентом экономического развития как на федеральном, так и на региональном уровнях, поскольку экономическое развитие страны на определенном этапе начинает сопровождаться социальным развитием, когда экономическая сфера исчерпала свои внутренние резервы, а социальный вектор в экономическом развитии получил новое осмысление и высокую значимость, и на первый план выходит трудовой капитал, который обеспечивает инновационный рост. Поэтому важными составляющими национальной системы рыночного хозяйства и его региональных подсистем являются рыночные свободы, конкуренция и хозяйственная ответственность субъектов рыночных отношений на основе частной собственности. Критериями общей оценки эффективности этой стадии являются экономические показатели – развитие экономического потенциала, то есть факторов и условий производства, а также реализация экономического потенциала, как на национальном уровне, так и на региональном уровне в виде темпов роста ВВП и ВРП. При переходе к социальному рыночному хозяйству необходимы институциональные изменения при активном участии государства на уровне федеральной и региональной власти, которые означают, что формируются новые нормы для всех субъектов рыночных отношений с приоритетами положительных социальных преобразований, а экономическое развитие является средством социального прогресса. В таком случае оценка эффективности социального рыночного хозяйства происходит в социальной сфере по такому ключу, как качество жизни, в том числе и в региональном аспекте. Социальное рыночное хозяйство – это совокупность взаимосвязанных элементов на определенной территории, где экономическая деятельность является средством роста удовлетворения материальных потребностей общества под контролем государства, выражающего общественный интерес при всеобщем правовом равенстве. Если в России не сформировать социально ориентированную рыночную систему, то она для развитых стран так и будет оставаться чуждым элементом, а внутреннее региональное развитие будет преследовать не социальные блага, а обогащение любыми средствами. Но нельзя назвать социально ориентированным рыночное хозяйство, в котором малая часть населения может удовлетворять любые сверхпотребности, а значительная часть населения не в состоянии, согласно своим доходам, удовлетворить и минимальные потребности, т.е. неравенство начинает носить институциональный характер. Бизнес, как средствообеспечивающий компонент, является основой эффективности экономики, формирует национальный доход и перспективы экономического развития. Только экономически развитые страны могут построить социально ориентированные рыночные хозяйства. Государство формирует институционально-правовое поле социальной ориентации экономики и следит за его соблюдением. Формирование социального рыночного хозяйства требует выявления значимых показателей, или критериальных индикаторов, среди которых можно назвать пороговые значения как критерии социальной эффективности. Их превышение можно рассматривать как системный сбой системы социальных приоритетов. В России в настоящее время наблюдается нарушение предельно-критических социальных показателей, поэтому на пути формирования социального рыночного хозяйства стоят такие проблемы, как антагонизация социальной структуры, люмпенизация населения, деквалификация рабочей силы, рост

социально незащищенных слоев населения, депопуляция, старение населения и криминализация общества.

Диспаритет социально-экономического развития регионов России породил российский феномен «вынужденного экономического закрепления населения» в своем регионе из-за региональной дифференциации населения по доходам и структуре цен, где множество граждан не располагает возможностями покинуть неблагополучные регионы. Необходимо проводить государственную политику по выравниванию социально-экономического развития регионов, поскольку административный протекционизм, характерный для квазирыночных отношений уже не является простым отклонением (случайной институцией) в социально-экономической модели России, а выступает состоявшимся институтом при наличии собственного внутреннего механизма воспроизводства, в том числе и на региональном уровне. Только разрешение вышеуказанных проблем, характерных как для национальной экономики, так и для экономики регионов, позволит сформировать социальное рыночное хозяйство. Иначе социальный прогресс и экономическое развитие будут иметь для социально-экономической системы России и ее региональных подсистем внесистемный характер. Между тем, социальное рыночное хозяйство в стране может быть сформировано только в том случае, когда отдельные регионы также будут обладать сходными социальными транзитами и темпами роста экономики. Причем, общее социально-экономическое пространство требует унификации трансформационных региональных изменений.

Наиболее актуальна данная проблема для депрессивных регионов. В ЮФО одним из проблемных регионов является Чечня. Проблемность ее социально-экономического развития обусловлена как внешними, так и внутренними институциональными факторами. Основными из них являются: деградация хозяйственного комплекса региона вследствие многолетнего периода военных и террористических действий; низкие доходы основной части населения региона; социальная незащищенность; низкий уровень развития отраслей социальной сферы. В настоящее время проблему роста экономики этого региона необходимо рассматривать в широком смысле. Формирование новой парадигмы развития Чечни предполагает достижение не только экономических целей. Сбалансированность, координация и единство экономических и социальных преобразований – задача социально-экономической политики и основа успешного развития экономики этого региона. Требуется некий целенаправленный социально-экономический «дуализм», когда развитие экономики и социальной сферы идет равномерно относительно друг друга, а не разбалансированно и за счет друг друга. Важным признаком современной региональной подсистемы должно стать социально-устойчивое развитие, предполагающее стабильность положения населения при росте его благосостояния. Формирование такой социально-стабильной, устойчивой экономики – ключевая задача региональной политики. Поскольку повышение роли социальной стабильности происходит в период углубления и взаимосвязи всех сфер в регионе, социальная нестабильность может быстро вызвать цепную реакцию нарушений во всех экономических процессах.

Главная черта любой региональной социально-экономической подсистемы – это долгосрочное устойчивое самовоспроизводимое улучшение социально-экономического положения населения. Только в этом случае региональный социум будет обеспечен необходимой социальной инфраструктурой, также способной к воспроизводству. В этом случае можно говорить о социально ориентированной модели, которая существует за счет своих внутренних региональных ресурсов при минимуме внешних надрегionalных корректировок. Развитие экономики может быть социально-устойчивым лишь тогда, если рост благосостояния, социальная стабильность достигаются в меру роста эффективности, где сама эффективность выступает индикатором роста социального. Это – основа социальной устойчивости. Однако достижение такого характера социально-экономического развития неправомерно рассматривать лишь как результат перераспределения между сферой экономики и социальной сферой. Сам характер экономических отношений должен быть таким, чтобы обеспечивать социальную ответственность всех субъектов экономических отношений за социально-устойчивое развитие. Рост социальной ответственности рыночных субъектов за экономическую эффективность и социальную устойчивость, изменение характера экономических отношений достигаются, как показывает мировой опыт, при выполнении следующих требований: улучшение экономического и социального положения населения региона в соответствии

с ростом деловой активности; достижение оптимального уровня соотношения затрат на экономические и социальные цели, по принципу взаимной социальной ответственности за экономическую эффективность и уменьшении риска перекладывания друг на друга забот о социальной устойчивости, и, наконец, участие граждан во владении и в управлении ответственностью. Концептуальной основой при формировании социальной ответственности всех субъектов современной модели региональной экономики должна стать конкурентная среда. Формирование на уровне Чечни социального рыночного хозяйства невозможно без осуществления эффективной социально-экономической политики, под которой понимается совокупность производимых органами исполнительной и законодательной власти управленческих воздействий на процесс с использованием тех или иных способов и законных средств с тем, чтобы ориентировать его на достижение сформулированных целей и параметров. Специфика региональной социально-экономической политики в современной ситуации заключается в том, что на смену воспроизводственному подходу, обеспечивающему комплексное и сбалансированное развитие Чечни, должен прийти селективный подход, основной приоритет которого – адресная поддержка определенного восстановительными целями перечня ключевых направлений регенерации экономики региона и постепенного развития ее способности к самовоспроизводству. Основной задачей и целью такой политики является формирование социально-устойчивого регионального развития на базе новой модели экономики и социального устройства. Эти цели включают постепенный переход к удовлетворению социальных потребностей за счет использования собственных доходов населения, полученных на основе рыночных механизмов, создания для граждан условий, обеспечивающих более высокий уровень потребления, за счет более высокого уровня доходов; определения тех потребностей, которые должны удовлетворяться нерыночным путем. Подобная группа целей связана с созданием общих условий обеспечения социального равенства всех граждан, в удовлетворении минимальных социальных потребностей, дающих возможность поддерживать основы жизнедеятельности региона. Реализацию социально-экономической политики в Чечне должна обеспечивать эффективная система управления, причем главная цель данной системы на региональном уровне – это оптимизация социально-экономического ее развития как субъекта РФ при выполнении обоснованных внешних обязательств (федеральных задач). Поэтому важнейшим моментом социально-экономического целеполагания является адекватная детализация главной цели до уровня региональных задач.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимова В.Г. Система социальной защиты населения как составная часть социально-экономической политики. // Вестник ИНЖЭКОНа. Вып. 3(12) / СПб: СПбГИЭУ, 2006.
2. Астахов Д.Н. Институциональные деструкции как фактор социальных деструкций // Современная экономика. Приложение к журналу «Экономические науки». 2006. № 6.

ДОХОВ А.М., КЯРОВ В.А.

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Местное самоуправление – власть, наиболее приближенная к населению. Близость определяется не столько ее местом в иерархической лестнице, сколько теми функциями, которые она выполняет. Занимаясь вопросами местного значения, она должна решать их в интересах населения. Поэтому муниципальное управление предусматривает наличие представительных органов местного самоуправления, за исключением случаев, когда их функции может выполнять сход [1].

Закон определяет исключительное ведение представительных органов:

- 1) принятие общеобязательных правил по предметам ведения муниципального образования, предусмотренных уставом муниципального образования;

- 2) утверждение местного бюджета и отчета о его исполнении;
- 3) принятие планов и программ развития муниципального образования, утверждение отчетов об их исполнении;
- 4) установление местных налогов и сборов;
- 5) установление порядка управления и распоряжения муниципальной собственностью;
- 6) контроль за деятельностью органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления, предусмотренных уставами муниципальных образований.

К полномочиям представительных органов местного самоуправления необходимо отнести и сформулированное Л.А. Велиховым право издания обязательных постановлений [2]. По его определению, «главное отличие муниципального закона (обязательного постановления) от законов государственных состоит в том, что первый имеет силу только для территории муниципального образования и относится только лишь к вопросам местного значения, предметам муниципального хозяйства и благоустройства».

На основании изучения мирового опыта можно предположить пять основных моделей местного самоуправления, которые схематично можно изобразить следующим образом [4]:

1. **Форма «сильный совет – слабый мэр»** характеризуется ограничением прав мэра по координации деятельности исполнительных органов и контроля за их деятельностью. За мэром закрепляется в основном представительские и оперативно-представительные функции. Совет обладает большим объемом прав в сфере управления, в хозяйственных и финансовых вопросах и особенно в вопросах назначения на должность.

2. **Форма «сильный мэр – слабый совет»**. Для этой формы характерно избрание исполнительного органа (мэра) непосредственно населением, что предопределяет его весомые позиции по отношению к представительному органу. Мэр самостоятельно решает многие текущие вопросы и обладает правом отлагательного вето на решения совета, которое может быть преодолено только квалифицированным большинством голосов последовательно. Мэры городов – весьма влиятельные фигуры, облеченные значительной властью и призванные решать многочисленные проблемы населения. Этот пост традиционно рассматривается как трамплин для выхода на общенациональную политическую проблему, шаг к посту Губернатора или, даже, Президента.

3. **Форма «совет – управляющий»** отражает стремление «к очищению городской политики» и устранению коррупции, неэффективного и авторитарного управления. Управляющий представляет собой политически нейтральную фигуру, профессионала в сфере общественного управления. Назначается на должность и увольняется советом, который выбирается населением. Недостатком этой модели является невозможность или затрудненность влияния на политику, проводимую управляющим.

Основные обязанности менеджера сводятся к следующему:

- координировать и контролировать деятельность всех отделов и управлений, назначать их руководителей;
- готовить и представлять на утверждение совета годовой бюджет муниципалитета;
- контролировать исполнение решений совета;
- представлять рекомендации по вопросам, требующим решения совета.

Форма управления «совет – управляющий» продемонстрировала свою жизнеспособность. В настоящее время многие американские органы муниципального управления идут по этому пути [3].

4. **«Комиссионная форма»**. Комиссия образуется из выбранных лиц – уполномоченных, каждый из которых управляет каким-либо отделом городского Правительства. В этой модели не предполагается наличие высшего должностного лица (мэра). С одной стороны, достоинство этой модели является отсутствие разделение властей, которое приводит к замедлению принятия решений. С другой стороны «комиссионная» форма управления резко критикуется специалистами, утверждающими, что поскольку она не позволяет провести принцип разделения властей, она недемократична. Считается, что она может развиваться в самых непредсказуемых направлениях и принимать уродливые формы, особенно если члены совета не будут вникать в дела других отделов и тем самым «развяжут» друг другу руки.

5. Комбинированная форма. Управляющий или главный администратор подчиняется мэру, а не совету. Наличие специалиста – управляющего обеспечивает профессионализм, а избиратели имеют возможность прямого влияния на городскую политику, поскольку, голосуя «за» или «против» мэра, который назначает или снимает управляющего, они тем самым голосуют за сохранение или замену администрации муниципального образования.

На организацию местного самоуправления оказывает влияние ряд особенностей: численность жителей города, занимаемая территория, наличие, либо отсутствие районов в городе, другие факторы.

Местное самоуправление проявляется в активности населения, осознания им ответственности за организацию своей жизнедеятельности. В этой связи важное значение имеет обеспечение подлинных гарантий прав и возможностей граждан на участие в самоуправлении, совершенствовании форм и методов организации местного самоуправления. Не менее важной проблемой является преодоление апатии и политической неграмотности граждан.

Реализация потенциала местного самоуправления содержит реальные возможности формирования новых отношений между демократическим государством и гражданским обществом, которые характеризуются политической и социальной устойчивостью.

Таким образом, проведенный анализ становления современной модели организации местного самоуправления в России выявил необходимость более основательного стимулирования этого процесса, так как переход от разработки теории к практическому функционированию местного самоуправления сложен и длителен. Современное российское общество находится в начале пути становления местного самоуправления и, следовательно, исследования данной темы необходимо продолжать.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев С.С. Управление и самоуправление: природа соотношения // Самоуправление. 2000. № 1. С. 136.
2. Велихов Л.А. Основы городского хозяйства, его управления, финансах и методах хозяйства. – М., 1995.
3. Медведев Н.П. Местное самоуправление в зарубежных странах. – М., 1994. С. 34.
4. Щтобер Р. Практическое требование и опасности местного самоуправления. Местное самоуправление. Теория и практика. – М., 2003. С. 43.

ДУДАЕВА Л.М., АБДУЛАЕВА З.М.

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Современный уровень развития бизнеса в России характеризуется обострением конкурентной борьбы и при прочих равных условиях выигрывает тот, кто обладает более мощным потенциалом сотрудников. Каждый руководитель современной компании стремится к эффективной и конкурентоспособной деятельности на рынке, а персонал компании является тем ресурсом, который либо обеспечивает это, либо не обеспечивает. Основная задача в управлении персоналом состоит в способности руководителя создать условия для реализации каждым работником своих потенциальных возможностей. Каждое предприятие осуществляет свою деятельность для достижения стоящих перед ним целей. Степень реализации этих целей показывает, насколько эффективно действует организация, т.е. насколько эффективно используются организационные ресурсы.

Показатель прибыли позволяет оценить эффективность работы организации в целом, складывающейся из эффективности использования всех организационных ресурсов, в том числе каждого сотрудника. Естественно, что сотрудники неодинаково выполняют свои производственные обязанности. В связи с чем, возникает необходимость разработки единой системы оценки эффективности выполнения каждым сотрудником своих должностных функций.

Такая система повышает эффективность управления персоналом организации через [3]: положительное воздействие на мотивацию сотрудников посредством обратной связи, которая благотворно сказывается на мотивации работников, позволяет им скорректировать свое поведение на рабочем месте и добиться повышения производительности; планирование профессионального обучения, т.к. оценка персонала дает возможность определить пробелы в компетенциях каждого сотрудника и предусмотреть меры по их устранению; планирование профессионального развития и карьеры, поскольку оценка сотрудников выявляет их слабые и сильные профессиональные качества, что позволяет тщательно подготовить индивидуальные планы развития и эффективно спланировать карьеру; принятие решений о вознаграждении, продвижении, увольнении, т.к. регулярная и систематическая оценка сотрудников предоставляет руководству организации информацию, необходимую для принятия обоснованных решений о повышении заработной платы.

Названные выше преимущества не приходят автоматически в момент внедрения системы оценки, а реализуются, когда выполняется ряд дополнительных условий.

Во-первых, система оценки и сама фактическая оценка работы сотрудников должны быть максимально объективны и восприниматься сотрудниками как справедливые. Для придания объективности системе оценки ее критерии должны быть открытыми и понятными сотрудникам.

Во-вторых, результаты оценки должны быть конфиденциальными, т.е. известными только сотруднику, его руководителю, службе персонала. Обнародование результатов создает напряженность в организации.

Принятие сотрудниками системы оценки и их активное участие в процессе оценки также являются условием ее эффективного функционирования.

Прежде чем развивать персонал, необходимо понять, на каком уровне он находится в данный момент, и спрогнозировать возможную перспективу. Данные цели преследуют оценочные процедуры и основная из них – аттестация – один из важнейших компонентов системы управления персоналом. По нашему мнению, в настоящее время функции аттестации должны выходить за пределы оценки конкретного сотрудника.

Оценка работы персонала позволяет [1], с одной стороны, обеспечить нормальное функционирование отдельных подразделений и организации в целом и успешное решение производственных задач, с другой, – более эффективно использовать потенциал работников.

Оценка персонала хорошо демонстрирует индивидуальные различия работников организации при выполнении своих должностных обязанностей. Одновременно она обеспечивает руководителей необходимой информацией в области управления человеческими ресурсами. Процесс оценивания и критерии оценки должны быть доступны и понятны не только узкому кругу специалистов, но и оценщикам, наблюдателям и самим оцениваемым.

По нашему мнению, под оценкой персонала компании понимается комплексная процедура, включающая в себя методы индивидуальной и групповой оценки сотрудников и предусматривающая процесс оценки эффективности выполнения сотрудником своих должностных обязанностей [4].

В настоящее время актуальной стала теория так называемого командного подхода, требующая от сотрудника умения работать с коллегами в единой команде над решением различных, в том числе и нестандартных задач. Соответственно, изменяются и подходы к оценке.

Кроме различных подходов к оценке персонала, существуют и разные ее виды. С нашей точки зрения, следует различать оценку кандидатов (потенциальных сотрудников) на различных этапах отбора и оценку сотрудников организации. В сущности, эти два вида оценки мало отличаются друг от друга. Отличия заключаются в форме подготовки и проведения процедур оценки. Само же смысловое наполнение этого мероприятия остается примерно одинаковым, т.е. для оценки кандидатов и уже функционирующих сотрудников можно использовать одни и те же методы и средства, лишь варьируя их наборы. Что касается подхода к организации мероприятий по оценке персонала, здесь действительно есть различия. Главное и основное заключается в том, что оценка сотрудников организации проводится на регулярной основе. А оценка кандидатов проводится, когда в организации возникает вакансия и служба персонала проводит отбор подходящего кандидата.

Необходимость проведения оценки персонала возникает, как правило, в следующих случаях: проведение плановой аттестации персонала; подбор и расстановка персонала; фор-

мирование кадрового резерва; профессиональное развитие персонала; необходимость принятия решений в области вознаграждения персонала; совершенствование организационной структуры; сокращение численности персонала организации.

По нашему мнению, оценка работника в организации должна служить трем основным целям: стратегической – оценка работника проводится для определения соответствия стратегическим планам развития предприятия; информационной – в результате оценки появляется возможность информировать работников об относительном уровне качества их работы, т.к. в итоге работник узнает сильные и слабые стороны своей трудовой деятельности; мотивационной – результат оценки представляет собой важное средство мотивации людей. Определив эффективных работников, их можно объективно вознаградить. Эффективный труд как возможность максимальной реализации способностей человека в его целесообразной деятельности возможен, если полностью реализуется его мотивация.

Названные цели взаимосвязаны. В частности, информация, ведущая к административному решению о повышении по службе, должна положительно мотивировать человека к хорошей работе. На практике по результатам этой процедуры чаще принимаются решения, например, об изменении системы оплаты труда, результаты процедуры оценки используются также для принятия управленческих решений (ротация персонала, создания программ развития персонала, изменение системы мотивации, планирование персонала, системы найма, внедрение системы управления результатами работы, создание новых проектов деятельности предприятия) [2].

С нашей точки зрения, процедура оценки на стадии подбора кадров дает возможность значительно снизить риск приема на работу человека, не соответствующего по профессиональным, личностным характеристикам данной должности. Цель, которую мы ставим на данном этапе, – выявить количественный и качественный уровень профессиональных знаний кандидата.

Во втором случае данная процедура важна для проведения ротации кадров, выявления потребности в персонале, прогнозировании кадрового состава предприятия. Оценка персонала может являться составляющей при общем аудите предприятия, при составлении инвестиционных планов и разработок.

В третьем случае, процедура оценки персонала дает возможность планировать профессиональный и карьерный рост сотрудников и выявляет существующие системы мотивации.

Необходимо отметить, что проведение оценочных мероприятий встраивается в общую систему кадровой работы таким образом, чтобы реально способствовать ее развитию и совершенствованию. Оценка персонала также может являться эффективным методом улучшения взаимоотношений между руководителем и подчиненным.

При выборе системы оценки персонала особое внимание обращается на ее соответствие другим процессам управления персоналом – компенсациям, планированию карьеры, профессиональному обучению, чтобы избежать противоречий и конфликтов.

Выделяют два основных типа оценки. Субъективная система оценки основана на субъективном отношении эксперта к объекту исследования. Система субъективной оценки приводит к критическим инцидентам, сравнению одних работников с другими и суждению, основанному на личных мнениях (позитивных и негативных). Единственным источником информации обо всех способностях человека, может быть только человек, постоянно оценивающий себя и других и таким образом реализующий элементарные кибернетические принципы (само)управления. Чтобы уменьшить влияние субъективных смещений на результаты, часто стремятся увеличить число опрошенных экспертов. Но поскольку обычно немногие люди в полной мере знают конкретного оцениваемого, наращивание числа опытов не дает требуемого результата.

При объективной системе оценки деятельности критерии оценки и метод измерения известны и специфичны. Поэтому оцениваемый работник знает, на каких критериях основывается система, и какое измерение используется. В этой системе работник и комиссия, как правило, сотрудничают.

Проблему субъективности оценки обычно решают путем отдельных требований к оценочной технологии. Она должна быть построена так, чтобы персонал был оценен: 1) объективно – вне зависимости от чьего-то частного мнения или отдельных суждений; 2) на-

дежно – относительно свободно от влияния ситуативных факторов (настроения, погоды, прошлых успехов и неудач); 3) достоверно в отношении деятельности – оцениваться должен реальный уровень владения навыками; 4) с возможностью прогноза – оценка должна давать данные о том, к каким видам деятельности и на каком уровне человек способен потенциально; 5) комплексно – оценивается не только каждый из членов организации, но и связи, и отношения внутри организации, а также возможности организации в целом.

Полученные результаты оценки являются основой для составления каталога персонала, включающего в себя: личные данные работника; факторы деятельности; потенциальные возможности; личностные черты, навыки; другие критерии (определяются в результате обработки данных оценки).

Таким образом, в настоящее время кадровая работа направлена на формирование работоспособного и эффективно функционирующего персонала. Для этого могут использоваться различные методы и процедуры, специфические для разных этапов развития организации. Практически ни одно направление кадровой работы не может обойтись без оценки кадров. Оценка персонала является неотъемлемым элементом функционирования организации, пронизывающим всю систему управления персоналом – подбор, отбор и расстановку кадров, профессиональное развитие персонала (подготовку кадрового резерва, развитие карьеры, обучение), мотивацию деятельности. Оценка персонала необходима при реорганизации, позволяет выявить, насколько каждый сотрудник способен адаптироваться к новым условиям работы, отобрать наиболее подходящих кандидатов. Оценка нужна для принятия обоснованного решения о сокращении и увольнении работника. В связи с чем, процедуры оценки персонала являются базовыми для большинства аспектов кадровой работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Магура М.И., Курбатова М. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации // Управление персоналом. 2002. № 9. С. 54.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.: Дело, 1992.
3. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М.: Финстатинформ, 1997.
4. Симонова И.Ф., Дудаева Л.М. Трудовой потенциал и его воспроизводство как основа стратегического развития нефтегазового предприятия. – М.: ЦентрЛитНефтеГаз, 2007.

ЖУРТОВ А.А., КАРАЕВА З.В., БЖЕДУГОВА А.Н.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК

При нынешней катастрофической ситуации депрессивного региона – Кабардино-Балкарской республики, восстановление экономики следует начинать с аграрного производства. Сельское хозяйство КБР – это стратегически важная отрасль экономики, обеспечивающая оптимальное развитие всех отраслей АПК республики и, вместе с тем, продовольственную безопасность страны.

В сельском хозяйстве региона сейчас много проблем, но во всем их многообразии незамедлительного решения заслуживают следующие: создание нормального экономического климата на селе и образование такого механизма, который способен вывести аграрный сектор из тупика.

Финансовые вливания в аграрный сектор необходимы для того, чтобы избежать диспропорций в развитии всего агропромышленного комплекса. К сожалению, эти истины не всегда воспринимаются должным образом при определении направлений аграрной политики государства. Из года в год доля расходов на развитие сельского хозяйства сокращается и в настоящее время достигает критического уровня.

Сельскому хозяйству возвращают примерно десятую часть из того, что получает от него государственный бюджет. А госбюджет, даже при нынешнем положении сельского хозяйства, приблизительно на 20% в своей доходной части формируется за его счет.

Недостаток собственных средств, резкое сокращение долгосрочного кредитования и бюджетной поддержки привели к прекращению нормальной инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве. Объем инвестиций за пятнадцать лет (1991–2006 годы) снизился более чем в десять раз.

Капитальные вложения в агропромышленный комплекс существенно сократились, что разрушило воспроизводственный процесс, подорвало даже простое воспроизводство. Изношенность основных фондов увеличилась почти до 40%.

Сельские товаропроизводители оказались неплатежеспособными банкротами (во всяком случае, по формальным показателям). Этот финансовый и инвестиционный провал, как цепная реакция, распространил свое действие на такие отрасли, как тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений, автопромышленность и т.п.

Государственная поддержка сельского хозяйства и других отраслей агропромышленного комплекса сейчас выступает, как безусловное требование современного состояния экономики. Но при этом встает важный вопрос: откуда взять значительные средства, необходимые для решения данной проблемы? Экономика страны разрушена, финансовая система подорвана, в бюджете зияют огромные прорехи. В данной ситуации нельзя ограничиться частичными мерами, на которые акцентируется внимание правительства.

1. *Рассматриваемую проблему не разрешить без коренного изменения самого курса реформ и определенного ограничения сферы приватизации.*

В настоящее время источниками значительных накоплений могут быть некоторые природные и коммерческие монополии, в частности: добыча и продажа нефти и газа, продажа древесины, других видов природного сырья. В этих сферах должна быть восстановлена безусловная государственная монополия.

Государство выпустило из своих рук производство и продажу таких товаров, которые исторически в России были объектом государственной монополии и давали значительные средства в бюджет. Речь идет о водке, других алкогольных и частично неалкогольных напитках, о табачных изделиях и т.п. В маленькой Кабардино-Балкарии сегодня функционирует 52 частных ликероводочных завода. Среди них есть предприятия, уставный капитал которого равен 1 тыс. рублей (одна тысяча рублей). Они вновь должны стать объектами государственной монополии.

Среди непосредственных производителей, в том числе и сельскохозяйственных, сложилась мощная паразитическая прослойка, занимающаяся, с точки зрения норм цивилизованного рынка, тем, что с полным основанием можно назвать грабежом. По ряду экономически развитых стран производители за сельскохозяйственную продукцию получают от 65 до 75% розничной цены. Данные по нашему сельскому хозяйству свидетельствуют о том, что эта доля не превышает в среднем 25–30%.

2. *Для нормализации такого положения требуется решить проблему управления агропромышленным комплексом и повышения роли государственного регулирования развития аграрного сектора.* Установление обоснованных связей между производителями и потребителями с ограничением спекулятивного посредничества – это одна из сторон проблемы регулирования, а вторая – это утрата управляемости процессами, происходящими в агропромышленном комплексе.
3. *Переход к экономическим методам регулирования развития производства требует установления государственного контроля за движением цен.* Бесконтрольность способствует росту их диспаритета на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Суммы, возникающие в результате этого, в два с лишним раза превышает размер бюджетных ассигнований, выделяемых на развитие АПК. Происходит огромная перекачка средств из сельского хозяйства в другие сферы экономики. Удельный вес убыточных хозяйств составляет сейчас около 70%. Сам рынок не сможет ликвидировать диспаритет, а если это и произойдет, то ликвидируются сами предприятия вместе с сельскохозяйственным производством.

В этой связи необходимо: установить гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию, обеспечивающие возмещение издержек производства и позволяющие осущест-

влять расширенное воспроизводство; стабилизировать цены на энергоносители для сельского хозяйства и ограничить их рост на другие основные виды материально-технических ресурсов, потребляемых в сельском хозяйстве.

4. *Нуждается в совершенствовании и система налогообложения.*

Для предприятий АПК тяжесть налогообложения непосильна. Налогообложение должно проводиться с учетом сложившейся доходности сельскохозяйственного производства. Для предприятий, обеспечивающих систематический рост производства, должны быть установлены налоговые льготы.

5. *Чтобы создать адекватный для рыночного хозяйства экономический механизм, необходимо существенное совершенствование банковской системы и, прежде всего кредитной, имеющей особое значение для аграрного сектора, который сейчас испытывает острый недостаток оборотных средств. Для этого следует принять ряд мер, в том числе:*

- ввести льготное кредитование на сезонные нужды производства;
- создать целевые фонды долгосрочного кредитования с выдачей ссуд непосредственным производителям;
- расширить кредитную базу на основе разработки механизма ипотечного долгосрочного кредита, выдавая кредитные средства под залог недвижимости;
- организовать банковские предприятия, работающие на принципах обществ взаимного кредитования и по уставам кооперативных банков, учредителями которых могут быть предприятия всех форм собственности и хозяйствования, а также физические лица и прежде всего из числа сельских жителей.

6. *Следующая проблема связана с регулированием сложных экономических взаимоотношений нашего сельского хозяйства с сельским хозяйством зарубежных стран, с определением его места на мировом рынке продовольствия и сельскохозяйственного сырья.*

7. *Обстановка сейчас столь острая, что требует экстренных мер по возвращению рынка отечественному сельхозтоваропроизводителю. В этой связи, можно рекомендовать следующие меры:*

- срочно разработать систему балансов производства и потребления основных продуктов питания;
- довести государственные заказы (квоты) на поставку продовольствия и сельскохозяйственного сырья в Федеральный фонд не только до регионов, но и до конкретных товаропроизводителей;
- ввести квоты на импорт;
- объявить государственную монополию внешней торговли на некоторые виды продовольствия (зерно, сахар, растительное масло и т.п.);
- установить систему таможенных платежей, налогов, квот и других форм регулирования таким образом, чтобы исключить возможность продажи импортной продукции по ценам, подрывающим конкурентную способность наших товаропроизводителей.

8. *И, наконец, важную роль для создания современного экономического механизма играет формирование многоукладности. Четкая ориентация на нее имеет принципиальное значение для налаживания эффективной рыночной структуры. Она позволит существенно ограничить волевые (идеологические) методы, основанные на силовом воздействии. Ключ к разрешению существующих противоречий – организация рыночного соревнования и сотрудничества разных форм собственности и хозяйствования.*

Сейчас намечаются объективные направления совершенствования социально-экономической структуры на селе. Кооперация в современных условиях для многих тысяч хозяйств является реальным выходом из сложившегося обвального положения.

Для сохранения высокого технического и технологического уровня производства, свойственного крупным хозяйствам, необходимы кооперативные формы. Они обладают уникальными возможностями сочетания двух принципов: во-первых, могут обеспечить крупномасштабное производство на основе научно-технического прогресса, и, во-вторых, сохранить личную заинтересованность и ответственность членов кооперативов в сфере производства, обращения и потребления.

Дальнейший ход аграрных преобразований в России во многом зависит от выбираемых на перспективу ориентиров, что обусловило необходимость разработки концепции аграрной политики Российской Федерации на первое десятилетие XXI века.

Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2010 годы) включает положения, реализация которых направлена на достижение долгосрочных целей, содержащихся в Стратегии социально-экономического развития России, направленной на обеспечение устойчивого повышения уровня жизни населения, сокращения разрыва по уровню благосостояния с ведущими экономически развитыми странами. Достижение этих целей возможно только путем построения динамично развивающийся рыночной экономики со стабильным и ясным законодательством, с более низкой степенью зависимости от мировой конъюнктуры, оптимальным участием государства в хозяйственной деятельности при усилении его роли как гаранта безопасности, а также в обеспечении социальных стандартов, экономической свободы, финансовой стабильности и эффективной инфраструктуры.

Итоги социально-экономического развития АПК КБР в 2003–2005 годах свидетельствуют о формировании тенденции к росту экономики.

Факторами, оказавшими позитивное влияние на экономику региона, стали перемены в микроэкономической среде и мотивации экономических агентов. За прошедшие годы все большая часть предприятий АПК КБР стала приспосабливаться к рыночным условиям, существенно изменился характер их хозяйственной деятельности. Способствуя поддержанию макроэкономической стабильности, бюджетная политика в республике стала более взвешенной, что позволяет последовательно снижать долговую нагрузку на будущие поколения.

Вместе с тем социально-экономические проблемы, с которыми продолжает сталкиваться регионы ЮФО, свидетельствуют о недостаточной устойчивости позитивных тенденций развития экономики.

Расчет на дальнейшую эксплуатацию благоприятных внешних факторов не может гарантировать поддержание устойчивых темпов роста. Необходимо существенное повышение эффективности производства, ускорение структурных реформ.

Целью программы социально-экономического развития регионов Российской Федерации на среднесрочную перспективу должно быть формирование такой модели российской экономики, которая бы обладала долгосрочным потенциалом динамичного роста, была бы способна обеспечивать последовательное повышение благосостояния населения, эффективное воспроизводство и модернизацию производственного аппарата, укрепление конкурентоспособности и безопасности страны.

Среднесрочная программа должна стать базовым документом, определяющим действие экономических проблем страны. Реализация программных мероприятий будет логическим продолжением осуществления Стратегии социально-экономического развития России на период до 2010 года и начатого в рамках Плана действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на 2000–2010 годы создания адекватной налоговой системы, правовых основ для снижения административных барьеров и ограничения непосредственного вмешательства государства в хозяйственную деятельность предприятий, формирования рынка земли, основ новой пенсионной системы, проведения таможенной, судебной реформ, реформы социального обеспечения, повышения качества и доступности важнейших социальных услуг, а также повышения эффективности экономической инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров Е.А., Боголепов В.П. О некоторых организационных критериях качества функционирования систем. Организация и управление. – М., 1968.
2. Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Лебедев Е.И. Состояние и перспективы развития крупных сельскохозяйственных предприятий и организаций агропромышленного комплекса. // Пищевая промышленность. 2001. № 4. С. 24–25.

4. *Макин Г.И.* Организация регионального АПК при формировании и функционировании рыночной экономики / Г.И. Макин, И.Ф. Хицков. – Воронеж: ВГАУ, 1997. 99 с.
5. *Савицкая Г.В.* Анализ производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. – М.: Инфра, 2005.

ИСРАИЛОВА А.М., МИСАКОВ А.В., АБДУЛКАДЫРОВА М.А.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Независимый финансовый контроль со стороны государства и местных органов власти за сохранностью и использованием имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения в государственных и муниципальных унитарных предприятиях, согласно Приказу Министерства имущественных отношений Кабардино-Балкарской Республики от 07.07.2003 г. № 613, Приложение № 2, осуществляется в форме обязательного аудита.

Экономические интересы аудиторских организаций предполагают выбор клиентов имеющих наиболее высокие экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности. Для выявления таковых используются современные системы статистического анализа. В частности программа «STATISTICA», модуль кластерного анализа. Он позволяет разбить всю анализируемую совокупность объектов на небольшое число однородных групп или классов. Это снижает размерности исследуемых признаков для интерпретации анализируемых многомерных данных. Общая постановка задачи классификации заключается в разбиении анализируемых признаков на некоторое число непересекающихся областей. Кластерный анализ включает в себя набор различных алгоритмов классификации, позволяющих организовать наблюдаемые данные в наглядные структуры и развернуть таксономию и содержательно интерпретировать их. Результаты кластерного анализа также могут быть полезны собственнику при принятии управленческих решений.

Наиболее общие методы кластерного анализа – это объединение (древовидная кластеризация) и метод К-средних. Метод древовидной кластеризации используется при формировании кластеров несходства или расстояния между объектами. Наиболее общий тип расстояния – это евклидово расстояние. Оно является геометрическим расстоянием в многомерном пространстве и вычисляется следующим образом:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (x_{ik} - x_{jk})^2},$$

где d_{ij} – расстояние между i -ым и j -ым объектами; x_{ik} , x_{jk} – значения k -ой переменной соответственно у i -го и j -го объектов.

Евклидово расстояние вычисляется по исходным данным. Он имеет определенные преимущества, например, расстояние между двумя объектами не изменяется при введении в анализ нового объекта, который может показаться выбросом из совокупности исследуемых данных.

На первом шаге, когда каждый объект представляет собой отдельный кластер, расстояния между этими объектами определяются выбранной мерой. Когда связывается вместе несколько объектов, возникает вопрос, как определить расстояние между кластерами, т.е. необходимо установить правило объединения или связи для двух кластеров. Имеются различные возможности, существует множество методов объединения кластеров, таких как одиночная связь (метод ближайшего соседа), полная связь (метод наиболее удаленных соседей), взвешенное попарное среднее, взвешенное попарное среднее, метод Варда и другие.

Самым приемлемым в нашем случае, мы считаем, применение метода наиболее удаленных соседей. В нем расстояние между кластерами определяется наибольшим расстоянием между любыми двумя объектами в различных кластерах. Этот метод работает хорошо в том случае, если объекты берутся из реально-различных совокупностей.

Выбор муниципальных унитарных предприятий, имеющих высокие экономические показатели, из состава сельскохозяйственных муниципальных унитарных предприятий Кабар-

дино-Балкарской Республики на основе кластерного анализа позволяет составить кластеры муниципальных унитарных сельскохозяйственных предприятий КБР по показателям экономической деятельности в 2006 году. Классификация была проведена по пяти признакам: производство зерна (ц), производство молока (ц), производство мяса (ц), площадь сельскохозяйственных угодий (га), численность работников, занятых в сельском хозяйстве (чел.). Исходные данные представлены в виде матрицы строк – 71 наблюдение и столбцов – 5 признаков.

По итогам анализа получено 10 кластеров (таблица 1). Выявлены предприятия, имеющие высокие производственные показатели – это предприятия, входящие в 1, 5 и 9 кластеры и имеющие наибольшую привлекательность для аудитора. Определены предприятия, имеющие низкие производственные показатели – это объекты, входящие в 7 и 8 кластеры.

Таблица 1

Кластеры муниципальных унитарных сельскохозяйственных предприятий КБР, 2006 г.

№ Кластера	Количество объектов	№ Наблюдения	Наименование предприятий
1	8	56, 28, 52, 27, 63, 30, 20, 4	МУСХП «Нальчикский» МУСХП «Декоративные культуры» МУСХП «Белореченский»
2	7	60, 49, 22, 19, 21, 6, 3	ФГУП «Малкинский» ФГУП «Кабардей» ФГУПЗ «Прималкинский»
3	6	57, 51, 18, 64, 59, 2	ФГУППЗ «Котляревский» ФГУП ПЗ «Майское» ФГУП «Мало-Кабардинский»
4	3	56, 44, 7	ФГУП «Опытное» ФГУП ОПХ «Нартан» ФГУП ПЗ им. Аттоева
5	6	41, 40, 26, 37, 67, 13	ГУППС «Эльбрусский» ГУП «Былымский» ФГУП «Кенже»

Результаты кластерного анализа, как отмечалось выше, могут быть использованы аудиторами при выборе аудируемого лица. Оценка финансовых результатов деятельности предприятий и состояния дебиторской и кредиторской задолженности позволяет уточнить мнение аудитора о предприятии. В данном случае из трех предприятий первого кластера не следует выбирать для аудита МУСХП «Нальчикский», так как превышение кредиторской задолженности над дебиторской в 7 раз характеризует предприятие как финансово-неблагополучное.

В первый кластер вошли три объекта – МУСХП «Нальчикский», МУСХП «Декоративные культуры», МУСХП «Белореченский» (табл. 2).

Начиная с 2005 г. унитарные предприятия стали подвергаться обязательному аудиту. В связи с этим, в табл. 2 представлены финансовые показатели, характеризующие деятельность вышеперечисленных унитарных предприятий за 2005–2006 гг.

За исследуемый период деятельность предприятий – МУСХП «Нальчикский» и МУСХП «Декоративные культуры», характеризуется достаточно стабильными показателями. Так, например, в 2006 году валовой доход МУСП «Нальчикский» составил 2,7 млн руб., прибыль – 0,9 млн руб. Показатели предприятия улучшились по сравнению с предыдущим годом: прибыль увеличилась в 1,8 раза, дотаций получено в 1,2 раза больше, валовый доход возрос в 5,4 раза, снизилась кредиторская задолженность.

Увеличение валового дохода МУСХП «Декоративные культуры» в 2005 году в 2,3 раза характеризует предприятие как стабильно работающее. Прибыль организации составила – 1,5 млн руб. и практически осталась на уровне предыдущего года. В 1,6 раза выросла дебиторская задолженность, незначительно увеличилась кредиторская задолженность.

Финансовым результатом деятельности МУСХП «Белореченский» в 2006 году был убыток в размере 2,6 млн руб. Валовой доход предприятия составил 4,6 млн руб., что ниже уровня предыдущего года на 35%. Кроме того, в исследуемом периоде в 2,3 раза увеличилась кредиторская задолженность организации.

Таблица 2

**Основные финансовые показатели деятельности сельскохозяйственных
унитарных предприятий 1 кластера, тыс. руб.**

Наименование предприятий	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2006 г. в % к 2004 г.
Финансовые результаты: прибыль (+), убыток (-)				
МУСХП «Нальчикский»	4278	8779	15931	181,5
МУСХП «Декоративные культуры»	2668	1499	1506	100,5
МУСХП «Белореченский»	1196	10	-2630	-
Дотации и компенсации				
МУСХП «Нальчикский»	2077	1109	1378	124,2
МУСХП «Декоративные культуры»	1030	1114	1201	107,8
МУСХП «Белореченский»	1799	1296	1568	120,9
Дебиторская задолженность				
МУСХП «Нальчикский»	7030	8637	10565	122,3
МУСХП «Декоративные культуры»	8508	10530	16864	160,1
МУСХП «Белореченский»	1093	3400	3433	100,9
Кредиторская задолженность				
МУСХП «Нальчикский»	64027	76447	49511	64,7
МУСХП «Декоративные культуры»	45596	61295	66793	108,9
МУСХП «Белореченский»	3585	8247	132116	1601,9
Валовой доход				
МУСХП «Нальчикский»	12767	9662	52699	545,4
МУСХП «Декоративные культуры»	9389	9050	21150	233,7
МУСХП «Белореченский»	10705	7088	4628	65,3

Анализ финансовых показателей предприятий первого кластера показывает, что результаты кластерного анализа только по производственным показателям не совсем точны. В связи с этим при выборе признаков исследуемой совокупности необходимо учитывать и финансовые показатели. Тем не менее, использование современной системы статистического анализа позволяет аудиторским организациям быстро сориентироваться в выборе аудируемого лица и среди множества муниципальных унитарных предприятий, выбрать те, которые имеют наиболее высокие производственные показатели, ведут успешно производственно-хозяйственную деятельность и являются потенциальными плательщиками.

При обязательном аудите унитарных предприятий, согласно Приказу Министерства имущественных отношений Кабардино-Балкарской Республики от 07.07.2003 г. № 613, Приложение № 2, аудиторские организации, выигравшие конкурс на его проведение, обязаны осуществлять анализ финансового состояния и результатов производственно-хозяйственной деятельности аудируемого предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антипина О.Н. Асимметрия информации. // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. 2003 г. № 2. С. 110–124.
2. Лайнер А.Г. Методы оценки эффективности финансово-экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий на основе использования средств математической статистики и вычислительной техники. – М.: Агроинформсистема, 2003. 35 с.
3. Мисаков В.С. Анализ конкурентоспособности фирмы. – М.: Финансы и Статистика, 1998. 226 с.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: Инфра-М, 2001. 208 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Количественное нарастание интеграционных элементов в различных областях общественной жизни с неизбежностью переросло в качественно новое явление, более высокую ступень и форму интеграционного процесса. Переход к новой парадигме роста для развитых стран осложняется еще необходимостью отказа от принципов гегемонии и неравенства, господствующих ныне в их международной политике, в пользу принципов патернализма и равных возможностей [2, с. 19]. XXI век станет веком либо перехода к устойчивому будущему человечества, либо концам его истории [5, с. 6]. Глобальный экономический рост, стимулировавший многие экономики в 1990-е годы, не привел к устойчивому развитию, которое бы охватило экономический рост, социальное развитие и охрану окружающей среды. Экономическая обстановка продолжает ухудшаться, разрыв в уровнях социально-экономического развития между развитыми и развивающимися странами еще более увеличивается. Разница в доходах между 20% населения мира, живущего в высокоразвитых странах, составлял в 1960 г. – 30:1; в 1990 – 60:1, с 1997 г. – 74:1. На страны ОЭСР с 19% мирового населения с 1997 года стабильно приходится более 80% мирового объема продаж и 70% всех прямых иностранных инвестиций [1, с. 21].

Определен ряд причин, мешающих переходу мирового сообщества к устойчивому развитию [3, с. 132]:

- противоречие между незаинтересованностью развитых стран и заинтересованностью развивающихся стран в этой модели развития;
- противоречие между господством рыночных идеалов и необходимостью перехода к государственному регулированию и процессов воспроизводства ресурсов;
- отсутствие реальных надгосударственных механизмов;
- отставание создания экономики чистых технологий от потребностей перехода к безотходным производствам.
- недооценка роли национальных систем образования в формировании нового общественного сознания.

Причины, замедляющие переход к устойчивому развитию, показывают сложность этого процесса для развитых стран, которыми потребляются на сегодняшний день более 50% энергии, 80% сырья и производится до 70% мировых отходов. К настоящему времени сложилась система мироустройства, при которой транснациональные корпорации контролируют до половины мирового промышленного производства, 63% внешней торговли. Ядро этой системы составляют около 500 ТНК, сосредоточивших практически неограниченную экономическую власть. Борясь за рынки сбыта в глобальном масштабе, ТНК создают достаточный уровень конкуренции, обеспечивающий потребность в постоянных инновациях, смене технологий и научно-техническом прогрессе. При этом законы свободного рынка, действующие в глобальном масштабе, не работают внутри ТНК, где фактически реализуется плановое хозяйство, устанавливаются внутренние цены, определяемые стратегией корпорации, а не рынком. Большинство передовых капиталистических стран прошло длительный период активного государственного управления экономикой с приватизацией или национализацией отраслей: Франция, Италия, Англия – до 20–25%, во Франции государству принадлежит 100% черной металлургии, угольной промышленности, железнодорожного транспорта, электроэнергетики, газоснабжения, предприятий связи. В экономической истории степень участия государства определяется долей его расходов по отношению к ВВП. С начала XX века в США эта доля выросла в пять раз – до 36%, в Японии – почти вдвое – до 33%, в ФРГ и Англии – до 40 и 43% соответственно, в Канаде – до 44%, во Франции и Италии – до 50%, в Швеции – больше 60%.

Но есть и глобализация, вытекающая из идей исключительности западной цивилизации и американской нации (в настоящее время 33 крупнейшие компании мира владеют 71,8%

всех котирующихся на бирже акций). Сейчас в глобальную экономическую систему входит и российская экономика, которая за последние годы стала весьма открытой: объем экспорта страны в 2004 г. составил 160 млрд долл., или порядка 18% ВВП. Нынешнее экономическое развитие России как развитие через накопление исключительно трансформационных изменений не обладает признаками согласованного развития личности, общества, экономики, государства, не говоря уже об отсутствии в нем устойчивости и сбалансированности, а также экономической детерминанты [3, с. 130].

Как считают специалисты, предлагающие учитывать всю гамму российских особенностей, диалектически верная модель экономики страны должна иметь две составляющие: базовое производство в виде мощных самостоятельных предприятий; структуры научно-технического прогресса в виде фирм, концернов, корпораций, проводящих своевременную реконструкцию устаревших предприятий на основе новейших технологий. В отличие от такого варианта есть мнение, характеризующее Россию как «расколотую цивилизацию» и видят выход только в ассимиляции с Западом под эгидой США. Но и среди них нет единодушия в этом вопросе. Доказывается, что, даже находясь в нынешнем экономическом состоянии, Россия не перестает быть великой державой и наиболее вероятный вариант ее выбора – национально-государственный.

Выходом из экономического кризиса по нашему мнению может быть планово-рыночная экономика, как это имеет место на практике современных транснациональных компаний: за государством остаются ключевые отрасли. Это поможет решить не только экономические проблемы, но и снимет целый блок социальных: сократит безработицу, улучшит криминальную ситуацию, так как 1% безработицы рождает 2% преступности.

В разрезе регионов возможна разработка программ интеграционного взаимодействия субъектов федерации по территориальному признаку, для создания финансово-экономических и всего комплекса социально-политических условий, благоприятных для развития предприятий всех форм собственности, формирования экономических и правовых механизмов, их конкуренции, развития инициативы, предпринимательства во всех отраслях экономики, а также для осуществления комплекса мер, направленных на развитие производственных, кооперационных и технологических связей на взаимовыгодной и равноправной основе. Мы полагаем, что выполнение этих мер будет способствовать обеспечению устойчивого экономического развития и повышению уровня жизни населения субъектов федерации.

Экстенсивные формы глобализации приблизились к своему логическому завершению. Переход глобализации в свою интенсивную фазу проявляется, в том, что возникли и умножаются все более широкие и комплексные глобальные проблемы, разрешение которых уже не по силам отдельным государствам и их региональным объединениям, а требует совместных усилий всего человечества в целом: это проблемы сохранения окружающей среды, обеспечения продовольствием растущего населения земли, поиска новых источников энергии, сохранения мира и выживания человечества в ядерную эпоху и т.д. Глобализация – процесс неоднозначный и многовариантный. Однополярная глобализация уничтожает национальный и политический суверенитет государств, которые теряют свою самостоятельность. Региональная глобализация, это выход на альтернативную модель. При этом определенные элементы суверенитета сохраняются. Таким образом, альтернативы глобализации нет, – но альтернативные империалистической модели глобализации возможны, и они уже вырисовываются. В частности, можно назвать демократическую или социально ориентированную модель глобализации.

Идея национального имущества является значимой альтернативой концепции глобализации. Важнейшей составной частью системы управления национальным имуществом является концепция социального дивиденда: ориентирование механизма общественного расходования природной ренты на институт социального гарантирования уровня и качества жизни, обеспечивающие мобилизацию соответствующих средств на ключевые социальные задачи долгосрочной перспективы.

На современном этапе необходима реализация новой методологии реальной политики, направленной на становление в регионах комплексных эколого-социально-экономических систем, формирующих на своих территориях по базовым федеральным принципам весь пе-

речень условий для успешного функционирования экономики системного воспроизводства ресурсов. Главной задачей данной политики должен стать отказ дальнейшей дивергенции и дезинтеграции регионов в пользу их конвергенции и интеграции с выравниванием уровня качества жизни на всей территории страны.

Способность региона сохранять и развивать значение необходимых параметров качества жизни в пределах порога безопасности при широких колебаниях внешних и внутренних возмущений, грозящих падением качества жизни, определяет устойчивость регионального развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуманистические ориентиры России. Под ред. Л.И. Абалкина, А.В. Барышевой, Д.Е. Сорокина. ИЭ РАН, 2002. 196 с.
2. Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития // ИЭ и МО. 2000. № 2. С. 15–19.
3. Майбуров И. Устойчивое развитие как коэволюционный процесс. // Общество и экономика. 2004. № 4. С. 124–144.
4. Мисаков В.С. Генезис рыночного природопользования и особенности организации лесного хозяйства // Актуальные проблемы региона: Межвуз. сб. науч. тр. – Нальчик: КБГСХА, 2004. 124 с.
5. Урсул А. Саммит по устойчивому развитию: итоги, надежды перспективы. // ВВЖ. «Alma Mater». 2003. № 4. С. 6.

КАЗАНЧЕВА Х.К., ЭФЕНДИЕВА А.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современный кризис отечественного сельского хозяйства, очевидные признаки которого выражаются как в спаде физических объемов производства продукции, так и в неудовлетворительном финансовом состоянии подавляющего большинства сельскохозяйственных предприятий, обусловлен действием многих факторов. В историческом плане их можно объединить в две группы. Первая – факторы производственной и социально-экономической наследственности, порожденные еще планово-административной системой хозяйствования; вторая – факторы недостаточно продуманного реформирования.

В течение двадцати лет, предшествовавших реформе 1990-х гг., государство вкладывало в сельское хозяйство огромные средства. Экономический механизм в аграрной и агропродовольственной сферах контролировался государством. Государственная инвестиционная, ценовая и кредитная политика обеспечивала условия экономического выживания любому сельскохозяйственному предприятию. Совокупность финансово-ценовых рычагов позволяла осуществлять межрегиональную и межхозяйственную перекачку финансовых ресурсов в целях выравнивания доходов и обеспечения равных возможностей для расширенного воспроизводства. Экономика сельхозпредприятий, располагавших сравнительно худшими природными условиями хозяйствования, держалась фактически с помощью государства. Такая политика имела в себе рациональное зерно, обеспечивая социально-демографический аспект поддержки села (этим, кстати, занимались и продолжают заниматься все развитые страны; различие только в методах). Но в экономическом плане эта политика, которую можно назвать чрезмерным государственным протекционизмом, породила так называемое хозяйственное иждивенчество. В целом экономика сельского хозяйства становилась все более затратной: увеличивавшиеся объемы потребляемых отраслью ресурсов не давали должной отдачи. Возрастал импорт сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Надвигавшийся аграрный кризис был очевиден, и требовались соответствующие реформенные преобразования. Идея реформы достаточно легко просматривалась: нужно было постепенно переориентировать концепцию господдержки аграрного сектора – от уравнительной к дифференцированной, обеспечивая поэтапное ужесточение условий хозяйствования и перераспределение производственных ресурсов в пользу более эффективных хозяйствующих субъектов. Отсюда вытекало и обязательное участие государства в реформе, и требование продолжительности переходного периода (включая этапность). К сожалению, надвигавшийся аграрный кризис совпал с государственно-политическим кризисом, и вместо ожидаемых всем обществом эволюционных преобразований произошла коренная ломка всей государственной системы, которая не могла не отразиться самым отрицательным образом на отечественном сельском хозяйстве.

В связи с этим, считаем необходимым проанализировать теоретические аспекты исследования рыночных институтов занятости.

Кейнсианской школой был выдвинут тезис о причинно-следственной связи «доход–занятость», в рамках которого любому объему дохода соответствует определенный уровень занятости. При этом он отталкивался от двух допущений: количество узких мест в рыночной экономике ограничено, так как труд и капитал взаимозаменяемы, совокупный спрос на труд соответствует уровню валовых инвестиций, вследствие того, что последние и уровень занятости тесно связаны технологическими коэффициентами. В кейнсианской модели функционирования рыночной экономики существует жесткое ограничение роста занятости, которое зависит от фактора редкости используемых ресурсов.

Несмотря на стройные логические построения экономистов-классиков, исторически опыт свидетельствовал о часто повторяющихся периодах длительной безработицы и инфляции, которые противоречили существующей теории. Поэтому, когда в 1936 г. Дж. Кейнс выдвинул новое объяснение уровня занятости, это привело к появлению целого направления в экономической теории. Основным постулатом кейнсианства является положение о том, что в рыночной экономике не существует автоматического механизма, обеспечивающего полную занятость. Наоборот, колебания безработицы и инфляции как раз обусловлены отсутствием синхронности в процессе принятия основных экономических решений, в частности по сбережениям и инвестициям. При этом отмечается автоматизм действия ставки процента и соотношения цен и заработной платы.

Родоначальник «кейнсианской школы» рассматривал рынок труда как инертную, статическую систему, в которой цена рабочей силы (заработная плата) достаточно жестко фиксирована. Наличие вынужденной безработицы обусловлено недостатком совокупного эффективного спроса, возникающего вследствие негибкости денежной платы за труд в сторону ее понижения. В результате при падении спроса сокращаются объем производства и занятость, а номинальные ставки заработной платы остаются без изменений.

Дж. Кейнс исследовал серьезную для того времени проблему недогрузки производственных мощностей в условиях экономического кризиса, сопровождавшегося массовой безработицей. Им изучался прирост инвестиций с точки зрения их стимулирующего воздействия на рост национального дохода за счет расширения так называемого эффективного совокупного спроса. Последний оказывает большое влияние в экономической жизни общества на занятость и выступает как реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен. Занятость определяется также совокупным предложением, связанным с уровнем наличного реального объема производства при каждом возможном уровне цен. В частности, в условиях, когда экономика находится в состоянии глубокого спада или депрессии, не используется большое количество машин, оборудования и трудовых ресурсов. При увеличении объема национального продукта на начальном этапе не возникает никаких предпосылок для повышения цен. Дж. Кейнс утверждал, что в условиях экономического кризиса можно расширять производство, не опасаясь повышения производственных издержек или цен. Снижение цен и заработной платы в условиях спада реального объема национального производства и занятости также не способствует его ослаблению.

Кейнсианцы отвергают закон Сэя на том основании, что субъекты сбережений и инвесторы выступают различными группами со своими интересами, ожиданиями, целями, страте-

гией и тактикой, планы которых относительно экономических решений сильно отличаются. В частности, уровень сбережений слабо зависит от процентной ставки. Большее влияние на их размер оказывают решения домохозяйств о приобретении дорогостоящих покупок, цены на которые превышают размер заработной платы, удобства, вызываемые обладанием наличности для осуществления текущих платежей, в целях удовлетворения будущих потребностей, таких, как выход на пенсию или получение платного образования, как мера защиты в случае тяжелой болезни или безработицы или просто в силу привычки делать сбережения просто так, без особых на то причин.

Все намерения относительно сбережений мало чувствительны к процентной ставке. Основным же фактором, определяющим уровень сбережений, выступает, по мнению кейнсианцев, национальный доход. Признается, что ставка процента принимается во внимание при оценке расходов на инвестиции. Но она не является единственным оценочным показателем. В частности, в вопросах инвестирования большое значение приобретает норма прибыли, ожидаемая от произведенных инвестиций. Так, в условиях спада получение прибыли весьма проблематично, поэтому происходит падение инвестиций, несмотря на низкие ставки процента.

Категории, используемые кейнсианцами и некейнсианцами при анализе проблем инвестирования, занимают особое место в теории рынка труда.

В экономическом учении Кейнса, как известно, исключительное внимание акцентировано на инвестициях как основном факторе увеличения совокупного платежеспособного спроса, а через него и национального дохода. При этом Кейнс считал достаточным создание государством благоприятных условий для реализации частных инвестиций, в то время как государственные (автономные) инвестиции играют второстепенную роль. Категория «автономные инвестиции» была сформулирована некейнсианцами в виде инвестиций, увеличивающих посредством обратного мультипликационного эффекта совокупный спрос, не приводящий ни к какому производственному эффекту, например, непроизводственные государственные расходы. Соответственно, производные инвестиции обладают производственным эффектом.

В настоящее время уже недостаточно одного только влияния государства на совокупный спрос. Все большее значение приобретает производное инвестирование, которое отражается в увеличении доли прямых государственных инвестиций в общем объеме инвестиций. При этом направления потоков государственных расходов регулируются с целью стимулирования развития секторов экономики, определяющих ускоренное развитие научно-технического прогресса, таких, как инфраструктура, энергетика, фундаментальные исследования, образование, социальное обеспечение и здравоохранение.

В случае, если экономика изначально находилась в точке спада, происходит увеличение объемов производства и размера занятости; когда же полная занятость уже достигнута, то происходит увеличение инфляции спроса. В ситуации, когда сбережения превышают инвестиции, будет происходить сокращение совокупного спроса, следовательно, объем производства и занятость сократятся. Капиталистическая система не является совершенно конкурентной, и поэтому существуют трудности как экономического, так и политического характера, препятствующие эластичности цен и заработной платы. На рынках товаров и услуг у многих производителей есть возможности предотвратить падение цен в условиях сокращающегося спроса. На рынке труда система коллективных договоров, контрактов и наличие профсоюзного движения также препятствует падению заработной платы. Кроме того, предприниматели в настоящее время осторожно относятся к понижению зарплаты, так как это способствует ухудшению отношений внутри трудового коллектива и падению производительности труда.

Снижение цен и заработной платы, кроме того, отрицательно влияет на уровень производства и занятости. Дело в том, что более низкие цены и заработная плата ведут к падению доходов, что, в свою очередь, вызывает дальнейшее сокращение общих расходов. Если на уровне функционирования отдельной фирмы падение ставок заработной платы теоретически приводит к увеличению спроса на труд, то в рамках всего общества общее снижение заработной платы означает снижение денежных доходов, вызывает падение совокупного спроса на продукцию и труд.

Большинство экономистов до Кейнса исходили из того, что на рынке труда существует автоматическое равновесие. Быстрый рост производства, за которым не поспевает предложение труда, приводит к росту заработной платы, что, в свою очередь, способствует замедлению темпов роста производства и стимулирует предложение труда. В условиях сокращения производства происходит ряд последовательных и взаимообусловленных процессов, а именно: возникает и растет безработица; падает реальная зарплата; уменьшается предложение труда; увеличивается спрос на него и в результате автоматически достигается полная занятость.

Современное консервативное течение в экономической теории критикует кейнсианскую теорию недостаточности эффективного спроса в качестве источника безработицы. Современная безработица представляет более сложное структурное явление, и уменьшить ее невозможно только с помощью расширения спроса, так как повышение уровня занятости кроме создания условий экономического роста требует активного государственного вмешательства в данный процесс. Причем консерватизм стремится исключить решение проблемы занятости из основных целей государственной политики на том основании, что якобы невозможно определить минимально достижимый уровень безработицы или такой, при котором не происходит усиления инфляции.

А. Пигу ввел в экономическую теорию понятие «добровольная безработица», которая является результатом нежелания рабочих работать за «нормальную», «естественную» заработную плату, соответствующую фактическому соотношению спроса и предложения на рынке труда. При этом он отвергал наличие вынужденной безработицы, так как считал единственно возможным путем ее ликвидации понижение денежной заработной платы.

При изучении вопросов рынка труда и занятости необходимо исследовать теорию человеческого капитала. Основопологающим моментом данной теории выступает положение об инвестициях в человеческий капитал, которыми являются любые действия, повышающие квалификацию и производительность труда рабочих. При этом выделяют три основных вида инвестиций: во-первых, расходы на образование, которые выступают наиболее важным видом инвестиций в человеческий капитал; во-вторых, расходы на здравоохранение, так как хорошее здоровье, в конечном счете, способствует повышению работоспособности трудящихся и производительности их труда; в-третьих, расходы на мобильность, когда работник мигрирует из мест с низкой производительностью труда в места с более высокой. Дело в том, что в будущем подобные вложения обеспечивают выгоду от повышения рыночной стоимости трудовых услуг. Поэтому, исходя из теории человеческого капитала производительность труда и рыночная стоимость трудовых услуг, выражением которых выступает заработная плата, находятся в прямой зависимости от того, сколько отдельный человек, семья, домохозяйство или работодатель планируют вложить в человеческий капитал. Таким образом, инвестиции, например, в образование способны дать дополнительную экономическую отдачу в виде дополнительного дохода как граждан, получивших образование, так и всего человеческого сообщества в целом. При чем, отметим, что не всегда можно четко проследить причинно-следственные связи между уровнем образования и ставками заработной платы. В частности, необходимы дополнительные расходы на образование и переподготовку работников с низким уровнем дохода как эффективное средство снижения неравенства.

Изученный материал предшествующих исследований по вопросам тематического круга дает основание утверждать, что пятнадцать лет аграрной реформы имеют и продолжают иметь далеко не однозначные экономические и социальные последствия для жизни и трудовой деятельности населения, проживающего на значительной части республик ЮФО, которая представлена сельской местностью. Рыночные преобразования многое изменили, затронув все без исключения стороны жизнедеятельности сельской части, особенно горных территорий, и оказались для нее наиболее уязвимыми, болезненными. Село переживает переходный период к качественно новому состоянию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулов В.Б. Кейнсианская модель макроэкономического регулирования. – СПб. Изд-во С-Петербургского Государственного университета, 1993.

2. Государственное регулирование рыночной экономики, /под ред. Кушлина В.И., Волгина Н.А. – М.: Экономика, 2000. С. 146.
3. Кетова Н. Становление рынка труда в аграрной сфере. // АПК : Экономика, управление. 1994. № 4. С. 47–52.
4. Некоторые подходы к экономической оценке производственного потенциала сельскохозяйственного производства на разных уровнях. – Нальчик: ЗАО «Насып», 2004. 162 с.
5. Лигу А.С. Экономическая теория благосостояния. Том 2. – М.: Прогресс, 1985. 456 с.

КАРАКАЕВА Е.У.

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОРЫВА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Острейшая, судьбоносная проблема для России начала XXI в. – выбор и последовательная реализация долгосрочной стратегии, опирающейся на внутренние источники роста. С каждым годом становится все более очевидным, что упование на благоприятную конъюнктуру мировых рынков опасно, что эта конъюнктура в любой момент может резко измениться, как не раз бывало в прошлом. Тогда потоки мировой нефтегазовой ренты иссякнут, страна лицом к лицу окажется с обветшавшим основным капиталом, неконкурентной продукцией обрабатывающих отраслей, засильем ТНК во многих секторах экономики, с лишенной стратегического видения правящей и деловой элитой [4, с. 59]. Пока не поздно, пока «гром не грянул» нужно круто менять курс, приняв в качестве главного ориентира стратегию прорыва, инновационного обновления экономики. И сделать это должно, прежде всего, государство, ответственно выполняя свою стратегически-инновационную функцию – главную функцию капитана огромного, потрепанного бурями и кризисами корабля в бушующем океане.

1. Выбор и реализация стратегии инновационного прорыва является экономическим, научно-техническим, социальным и нравственным императивом для современной России, ее политической, деловой, интеллектуальной элиты:
 - экономическим императивом, так как только на основе радикального инновационного обновления критически устаревших основных фондов и выпускаемой продукции возможно обеспечить конкурентоспособность российской экономики, высокие устойчивые темпы экономического роста, увеличения доходов предприятий, государства и населения. Это тем более необходимо, что в условиях глобализации и разворачивающегося научно-технологического переворота планка конкурентоспособности на мировом (а значит, и на внутреннем) рынке в ближайшие десятилетия существенно поднимется, и тот, кто отстанет, потеряет позиции, окажется под контролем мощных ТНК;
 - научно-техническим императивом – ибо только на основе освоения и распространения кластера базисных и волны реализующих и улучшающих инновации современного пятого и перспективного шестого технологических укладов возможно сохранить и реструктуризировать научно-технический потенциал страны, обеспечить ей достойное место в глобальном научном и технологическом пространстве. Без растущего спроса со стороны реальной экономики и энергичной поддержки государства, без интенсивной интеграции академической и отраслевой науки, вузов и обновляющегося производства Россия надолго потеряет некогда лидировавшие в мире, а ныне стареющие научные школы, когорты активных изобретательских и инженерных кадров, постоянно подпитывавшихся талантливой, устремленной к техническому творчеству молодежью, на десятилетия окажется на дальней периферии мирового научно-технического прогресса;
 - социальным императивом, так как только на основе роста продаж инновационных товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках можно обеспечить высокую занятость квалифицированного труда, достойный уровень доходов для работающих и

пенсионеров, понесших крупные потери в результате анτισоциальных рыночных реформ 90-х годов, необходимые ресурсы для реализации масштабных социальных программ. Лишь при реализации стратегии инновационного прорыва ст. 7 Конституции РФ, гласящая, что Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, из красивой фразы превратится в реальную действительность;

– нравственный императив, так как поколение 90-х годов, получив в наследство от предыдущих поколений мощный, технологически развитый, хотя и стареющий экономический и научно-технический потенциал, за сравнительно короткий срок бездарно растратило значительную часть этого наследства, что привело к структурной и технологической деградации экономики, предельной социальной поляризации, и залезло в долг будущим поколениям, хищнически используя природные ресурсы и наращивая внешний и внутренний долги, потеряв значительную часть цивилизационных ценностей. Только на основе реализации стратегии инновационного прорыва возможно добиться перелома сложившихся весьма опасных тенденций, передать следующим поколениям возрождающуюся страну, занимающую достойное место среди локальных цивилизаций четвертого поколения [1, с. 148].

2. Россия имеет реальные предпосылки для реализации стратегии инновационного прорыва, перехода на путь инновационного развития на основе избранных приоритетов. Какие это предпосылки?

Во-первых, пока еще сохраняющийся мощный, многогранный интеллектуальный, научно-технический потенциал, полученный в наследство от предыдущих поколений, – передовые научные и конструкторские школы, высокотехнологичные предприятия оборонно-промышленного комплекса, запас эффективных технологий двойного назначения, значительный фонд отечественных изобретений. Правда, этот потенциал быстро стареет и истощается, и если его не привести в ближайшее время в действие, он может быть безвозвратно или надолго утерян.

Во-вторых, образовательный потенциал – наличие значительного количества разносторонне подготовленных, творчески мыслящих и инициативных ученых, конструкторов, инженеров, программистов, менеджеров, экономистов. Это и есть исходная кадровая основа для базисных инноваций. Однако и она недолговечна. Значительная часть талантливой молодежи эмигрирует либо идет в сферы коммерческой деятельности. Направленная на стандартизацию, переход на тестовую систему, реформа образования ослабит творческую способность выпускников российских школ и вузов находить неожиданные эффективные решения нестандартных задач.

В-третьих, высокий уровень обеспеченности страны разнообразными природными ресурсами избавляет от необходимости тратить крупные средства на их импорт, более того дает дополнительные возможности (включая мировую природную ренту) для инновационного обновления экономики. Но для этого нужно не копить, не откладывать средства «на черный день» в виде валютных резервов Центробанка и стабилизационного фонда правительства, а направлять весомую их часть на инновационное преобразование экономики, иначе «черный день» наступит быстрее и будет более разрушительным.

В-четвертых, Россия занимает выгодное геостратегическое положение. Она является ядром пока еще не полностью распавшейся евразийской цивилизацией и может стать центром инновационной трансформации СНГ, совместных выступлений с инновационной продукцией как на внутренних рынках этих стран, так и на мировых рынках. Развивая научно-технологическое сотрудничество с быстро развивающимися экономиками Китая и Индии, страна может получить крупные рынки для инновационной продукции. Находясь на выгодных транспортных путях Восток–Запад, Север–Юг, развивая международные транспортные коридоры, страна может получать растущий объем доходов (включая мировую транспортную ренту) для инновационной трансформации экономики.

В-пятых, разговоры о том, что Россия не имеет достаточных средств для инновационного прорыва, являются обманом, вольным или невольным. В России сейчас имеется избыток капитала, который не находит инновационно-производительного применения и в крупных масштабах вывозится за границу. Инвестиции в основной капитал составили в 2003 г. около 72 млрд долл.; однако нужно придать им инновационный характер. Капитал 25 российских

миллиардеров по оценке американского журнала «Форбс» превышает 72 млрд долл.; значительная его часть находится за рубежом. Валютный резерв Центробанка превысил его, он размещен, в основном в долларах и в американских ценных бумагах, обслуживает американскую, а не российскую экономику [6]. К этому следует добавить стабилизационный фонд правительства: неиспользованные остатки средств в региональных бюджетах, крупные ресурсы предприятий и коммерческих банков, в малой степени вкладываемых в инвестиции в основной капитал; значительные средства на руках у населения. Экономика перенасыщена свободным капиталом, не хватает желания и умения использовать его для инновационного обновления производства.

3. Реализация стратегии инновационного прорыва требует квалифицированного выбора стратегических приоритетов и выработки эффективного механизма их осуществления.

Обречена на неудачу попытка охватить все поле научно-технологического прогресса, распылив силы и средства. Необходимо выбрать сравнительно узкое поле стратегий инновационного прорыва, исходя из четких критериев: технологических потребностей экономики, определения эффективных рыночных ниш; технологического уровня, перспективной конкурентоспособности инновационных продуктов и технологий; наличия отечественных заделов – фундаментальных разработок, крупных изобретений, конверсионных технологий; уровня социально-экономической эффективности инновационных продуктов и технологий [3, с. 183]. Включаемые в перечень национальных инновационных приоритетов стратегии и проекты должны быть подвергнуты инновационно-технологической экспертизе, конкурсному отбору и общественному обсуждению.

Потребуется разработка действенного механизма реализации избранных приоритетов в рамках национальной инновационной системы. Этот механизм должен включать следующее: разработку, периодическую корректировку и продление долгосрочных прогнозов социально-экономического и инновационно-технологического развития страны с учетом мировых тенденций; выбор приоритетов, разработку федеральных, региональных и межрегиональных стратегических планов и целевых программ, реализующих выбранные приоритеты; весомую государственную поддержку (прямую и косвенную) базисных инноваций в производстве и инноваций в нерыночном секторе; защиту интеллектуальной собственности и создание достаточных стимулов для ее использования, особенно изобретений. Государство не может отказаться от прямой поддержки базисных инноваций, ограничившись созданием правового поля (кстати, до сих пор нет ни одного федерального закона в области инноваций и инновационной политики) и финансированием оборонных инвестиций [5, с. 79]. Государство должно активно выполнять одну из важнейших своих функций – инновационно-стратегическую.

4. Для реализации стратегии инновационного прорыва необходима консолидация здоровых сил общества. Что это за силы?

Во-первых, это научно-техническая интеллигенция – ученые, конструкторы, инженеры, изобретатели, главной функцией которых является производство новых знаний и их воплощение в инновации. Эта часть общества в наибольшей мере пострадала в результате резкого сокращения государственной поддержки и предпринимательского спроса. Но она в последнее время активизируется. Формируются основы новой научной парадигмы, появляются значимые изобретения. Состоявшийся в ноябре 2003 г. съезд инженеров России показал признаки оживления инженерного корпуса. Интеграция науки, вузов и производства, активная государственная научно-образовательная политика, заинтересованность органов власти в научно-техническом обосновании и реализации стратегических инновационных приоритетов помогут передаче этому социальному слою роли инициатора инновационных прорывов.

Во-вторых, это растущий слой предпринимателей, как крупных, так и мелких, которые начинают понимать, что без науки, без инноваций невозможно обеспечить конкурентоспособность продукции, выжить и победить в конкурентной борьбе, что целью предпринимательства в рыночной экономике является не максимальная текущая прибыль, а устойчивое перспективное положение на рынке, возможность получать инновационную сверхприбыль, осваивать новые и расширять существующие рыночные ниши.

В-третьих, это часть государственных служащих, которые видят свое призвание и свой долг в повышении конкурентоспособности отечественной экономики и ее устойчивом росте

на основе инновационного обновления, способны устоять перед соблазнами мздоимства и реализовать инновационно-стратегическую функцию государства.

В-четвертых, и это главное, новое поколение, поколение 20-х годов XXI в., которое, восприняв тяжелое наследие, оставленное ему поколением 90-х годов XX в., призвано осуществить инновационную трансформацию российской экономики. Важнейший долг ученых и преподавателей, средств массовой информации – помочь новому поколению овладеть стратегическим мышлением, осознать возможности и пути перехода к инновационному пути развития. Некоторые признаки показывают, что инновационное самосознание нового поколения постепенно формируется [2, с. 147].

Они постепенно осознают свою миссию и консолидируются. Однако нельзя не замечать и противодействующих антиинновационных социальных сил. Это прежде всего значительная часть консервативного, непрофессионального и коррумпированного чиновничества во всех его разновидностях и на всех иерархических уровнях. Это большая часть олигархического капитала, вскормленного государством в период приватизации и паразитического первоначального накопления капитала 90-х годов. Это зарубежные ТНК и монополии и представляющие их интересы компрадорские слои, которые установили контроль над значительной частью российской экономики и препятствуют радикальным отечественным инновациям при поддержке ВТО и других международных экономических организаций. Это лидеры мафиозных структур и наркобизнеса, которых устраивает нынешнее состояние дел.

Столкновение этих двух полярно направленных социальных сил на пространстве России определяет ее судьбу на ближайшие десятилетия. Исход этого противоборства в решающей стадии зависит от того, сумеет ли государство, высшие эшелоны власти ясно осознать альтернативы, выбрать и эффективно реализовать стратегию инновационного прорыва. Но в стороне от ответственности за исход этого противоборства не может остаться никто. Каждому сознательному гражданину предстоит принять участие в выборе и реализации стратегии инновационного прорыва. Только так может быть обеспечено достойное будущее страны в глобальном мире XXI в., в гуманистически-ноосферном, инновационно-трансформированном постиндустриальном обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арзамасцев Н.В., Бочаров А.В. Государственная инновационная политика // Наука и промышленность России. 2006. № 1.
2. Арзамасцев Н.В., Захаров Д.И., Харин А.А. Успех в инновационной политике зависит от уровня подготовки кадров // Наука и промышленность России. 2006. № 1.
3. Вчерашний Н.П., Попов С.В. Анализ инноваций – ориентир научно-технического развития // Научно-техническая информация. Серия 1. 2006. № 2.
4. Гарипов В.З., Козловский Е.А., Литвиненко В.С. Минерально-сырьевая база топливно-энергетического комплекса России. – М.: РАЕН, 2003. 351 с.
5. Инвестиции и инновации в России: проблемы в начале XXI века (макроэкон., социал., институцион. и методол.) Сб. ст. / Отв. ред. Н.А. Новицкий. – М.: Ин-т экономики, Центр инвестиций и инноваций РАН, 2006. 173 с.
6. http://www.fxclub.org/tools_info_regtable/

КИМ К.В.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ РАЗВЕДКИ «КРЕДИТ-БЮРО» В ПЕРИОД НЭПА

Формирование рыночных отношений в современной России имеют схожие признаки периода нэпа в СССР в 20-е – 30-е годы XX в.

Переход советской власти от политики «военного коммунизма» к многоукладной рыночной экономике в 1921 г., вызвала проблему организации системы информационно-справоч-

ных посредников по обеспечению финансово-экономической безопасности хозяйствующих субъектов из государственного, кооперативного, частного и индивидуального предпринимательства.

Создание механизма институтов и служб экономической безопасности в период нэпа и его государственного регулирования, остается слабоизученной темой. Экономическую безопасность хозяйствующих субъектов рынка в период нэпа оказывал институт «Первое Российское Товарищество по выдаче справок о кредитоспособности Кредит-Бюро», а затем, реорганизованная служба «Государственное акционерное общество Кредит-Бюро».

В «Постановлении Совета Труда и Оборона о порядке открытия и действий справочных бюро о кредитоспособности от 5 января 1922 г. подчеркивалось следующее: «в связи с развитием хозяйственной жизни Республики и ростом внешней торговли и вполне назревшей ввиду этого потребностью в надлежащее постановил: 1. Допустить с предварительного утверждения СТО деятельность «справочных бюро о кредитоспособности» – по типу существовавших в довоенное время – задачи коих является собирание данных о кредитоспособности коммерческой солидности отдельных граждан, промышленных предприятий и торговых фирм, как русских, так и иностранных, а также государственных учреждений, хозорганов, кооперативных и общественных организаций и выдача соответствующих справок по запросам заинтересованных учреждений, предприятий и лиц, находящихся в России и за границей» [1, л. 4].

Первое в советской России информационно-справочное бюро по предоставлению своим клиентам конфиденциальных сведений о финансово-экономическом состоянии хозяйствующих субъектов рынка было зарегистрировано 7 декабря 1922 г. В городе Москве на основании специального Положения, утвержденного Председателем Совета Оборона Л.Каменева и заверенном печатью Комиссии по внутренней торговле при СТО, его акционерной секцией. В Постановлении отмечалось: «Разрешается на условиях прилагаемого при сем Товарищеского договора образовать в г. Москве «Первое Российское Товарищество по выдаче справок о кредитоспособности, сокращенно «Кредит-Бюро», на следующих основаниях: 1. В задачи товарищества «Кредит-Бюро» входит: выдача справок о кредитоспособности и производство бухгалтерской экспертизы. 2. Товарищество «Кредит-Бюро» для достижения своих целей вправе иметь повсеместно в РСФСР и союзных с нею Республиках, а в дальнейшем и за границей, корреспондентов как физических, так и юридических; устраивать свои конторы, отделения и агентства везде, где найдет это нужным; товарищество может входить в сношение с правительственными и общественными учреждениями и банками, а также с частными лицами и организациями по всем видам своей деятельности и, в частности, на предмет получения от них необходимых справочных сведений о торговой кредитоспособности фирм, учреждений и организаций сведения о коих испрашиваются у «Кредит-Бюро» его клиентами. Собранные сведения у «Кредит-Бюро» обязано хранить в тайне и собирать их только своим клиентам. 3. Товарищество имеет право давать справки о кредитоспособности как частных фирм и лиц, так и кооперативных, общественных и государственных предприятий и объединений, а также учреждений, пользующихся кредитом или претендующих на таковой. 4. Товарищество имеет право давать справки о деловых качествах как частных лиц, так и руководителей и сотрудников кооперативных, общественных и государственных предприятий и объединений. 5. Справка дается по добровольному коммерческому разумению на основании имеющихся в распоряжении «Кредит-Бюро» данных, причем за последствия предпринятых на основании этих справок решений «Кредит-Бюро» не отвечает. 6. При выдаче справок о кредитоспособности «Кредит-Бюро» отвечает в случае искажения фактов, могущих подорвать доверие к лицу или предприятию, о коем дается справка. 7. Местонахождение Главной конторы – город Москва, где предъявляются и все иски и претензии к Товариществу независимо от места их нахождения» [1, л. 40].

О целях и задачах частного института «Первого Российского Товарищества Кредит-Бюро» его учредители констатировали: «Основная задача, которую ставит себе «Первое Российское Товарищество по выдаче справок о кредитоспособности Кредит-Бюро» находит полное обоснование в условиях развивающегося в стране товарооборота, властно требующего воссоздания кредита и всех сопутствующих ему учреждений. Сильный рост кредитных операций Госбанка, и возникновение за сравнительно короткий промежуток времени ряд общественных

и даже частных кредитных учреждений в достаточной мере свидетельствуют об этом. Но столь необходимых учреждений при кредитных сделках в условиях развитого капитализма, как банк, является и учреждение, дающее возможность всякому заинтересованному лицу получать сведения о кредитоспособности, имущественном положении и деловых качествах своего будущего контрагента. «Кредит-Бюро», ставящее себе целью выдачу справок о кредитоспособности за умеренное вознаграждение, несомненно, облегчит торговый оборот и защитит его от сомнительных элементов» [1, л. 1].

Относительно развития внешнеторговых сделок с зарубежными деловыми партнерами в положении о деятельности института «Первого Российского Товарищества Кредит-Бюро» подчеркивалось следующее: «Уже заключенные РСФСР торговые договоры и занимаемое нашей страной международное положение, несомненно, приведут в итоге к возобновлению массовых торговых сделок с заграницей, которые без справок о кредитоспособности давать в кредит и наличие в стране кредитно-справочного учреждения сильно обеспечит сделки с заграницей» [1, л. 1].

Итак, цели и задачи института «Первого Российского Товарищества Кредит-Бюро» были связаны с общим процессом развития рыночных отношений и необходимостью обеспечения экономической безопасности предпринимательства в народном хозяйстве СССР в период нэпа.

В условиях нарастания процесса развития товарно-денежных отношений, учредители частного института «Кредит-Бюро» все чаще высказывали предложение о реорганизации в государственную службу «Кредит-Бюро» для расширения своей деятельности, с использованием государственных ресурсов. Это способствовало бы повышению эффективности всей системы службы «Кредит-Бюро» для обеспечения экономической безопасности народного хозяйства СССР. Так, например, учредители частного института «Кредит-Бюро» отмечали: «при последующем акционировании предприятия, дающем простор для более гибких форм участия, воздействие государства на деятельность «Кредит-Бюро» может принять более непосредственный и внутренний характер. Само собой разумеется, что и теперь Товарищество ни в коей мере не уклоняется от контроля и надзора со стороны Государства» [1, л. 19 (об.)].

Государственное регулирование справочными институтами получило свое отражение в Постановлении Совета Труда и Оборона о порядке открытия и деятельности справочных бюро о кредитоспособности. Так, в ряде положений «Постановления» отмечалось: «Справочные институты о кредитоспособности действуют на территории СССР на основании особых решений СТО, испрашиваемых в каждом отдельном случае, причем условия деятельности их рассматриваются предварительно в Комвноторгом. Примечание: 1) в губернских городах соблюдается этот же порядок открытия местных справочных бюро о кредитоспособности при условиях предварительного согласия на то Губэконо; 2) действующие справочные бюро о кредитоспособности обязаны публичной отчетностью в установленном на сей предмет порядке; 3) для своей информационной деятельности справочные бюро о кредитоспособности пользуются специальным техническим аппаратом и услугами собственных корреспондентов, как физических, так и юридических лиц в России и заграницей; 4) корреспондирование по вопросам, составляющим компетенцию справочных бюро о кредитоспособности, как в пределах СССР, так и заграницей, - является профессиональным занятием, допускаемым лишь по поручениям справочных бюро о кредитоспособности и с соблюдением настоящего постановления, частное корреспондирование, безусловно, воспрещается; 5) банкам, кредитным учреждениям, кооперативным объединениям и хозорганам разрешается предусмотренная настоящим постановлением информационная деятельность лишь в отношении своих клиентов и других учреждений и лиц, с коими они состоят в деловых отношениях, - только для своих, внутренних потребностей и совершенно безвозмездно» [1, л. 4].

Государственное регулирование справочных институтов в первые годы нэпа осуществлялось некоторыми «положениями» о деятельности «Кредит-Бюро», принятыми советской властью. Поэтому учредители института «Кредит-Бюро» были сильно обеспокоены отсутствием законодательной и правовой базы о регулировании справочных институтов на территории СССР в связи с тем, что отдельные организации, учреждения, банки, биржи, и т.д., взяли на себя несвойственные им функции информационно-справочной деятельности. Так,

например, учредители «Первого Российского Товарищества Кредит-Бюро» писали: «Товарищество располагает сведениями, что много безответственных лиц из бывших корреспондентов заграничных справочных институтов для подсобного заработка восстанавливают старые знакомства, шлют запросы и занимаются совершенно частной информацией, без всякого контроля и проверки и без всякой ответственности за возможные в этом деле злоупотребления и преступления. Особенно вредной оказывается такая скрытая информационная деятельность корреспондентов для дела восстановления связей за границей с новой Россией, многие заграничные фирмы, не зная еще о существовании «Кредит-Бюро», обращаются к бывшим корреспондентам в России, такую частную деятельность, конечно, нужно немедленно пресечь» [1, л. 5].

На момент реорганизации института «Кредит-Бюро» в службу «Государственное акционерное общество Кредит-Бюро» на информационно-справочном рынке услуг функционировали следующие справочные службы: 1. Всерокомком. 2. Отдел Московских Справок. 3. «Кооперативное товарищество Налог-Справка» по предоставлению налоговых консультаций предпринимателям и населению. 4. Частный институт «Первое Российское Товарищество Кредит-Бюро по выдаче справок о кредитоспособности». 5. Торгово-промышленная палата.

Между институтами шла конкурентная борьба за лидерство на информационном рынке. Из всех справочных институтов, советские и партийные органы пользовались услугами «Кредит-Бюро», в том числе и ЦК РКП(б).

Процесс реорганизации института «Первого Российского Товарищества Кредит-Бюро» в «Объединение государственных справочных контор о кредитоспособности Кредит-Бюро», в службу «Государственное акционерное общество Кредит-Бюро» было завершено в 1924 г. Устав «Кредит-Бюро» был утвержден 28 мая 1924 г.

В Уставе были обозначены основные задачи, поставленные перед «Кредит-Бюро» в целях обеспечения безопасности рыночного хозяйства СССР периода нэпа:

1. Устраивать отделения, конторы, и агентства в пределах СССР, так и за границей, а также вступать в корреспондентские отношения в пределах СССР и за границей с лицами физическими и юридическими.
2. Иметь осведомителей (решершеров) и корреспондентов повсеместно в пределах СССР и за границей в лице собственных служащих торговых, промышленных, торгово-промышленных учреждений, организаций, фирм и предприятий государственных, общественных и частных.
3. Входить в сношения с государственными, общественными и частными учреждениями и предприятиями и частными лицами по всем видам своей деятельности и, в частности, право получать от всех нотариальных контор сведения о заключенных и расторгнутых договорах и опротестованных векселях.
4. Давать справки о кредитоспособности частных лиц и предприятий, а также государственных и общественных организаций, пользующихся кредитом или претендующих на таковой, как в СССР, так и за границей.
5. Давать справки о деловых качествах частных лиц, а равно руководителей и сотрудников частных, общественных и государственных предприятий, как в СССР, так и за границей.
6. Производить экспертизу и консультацию по всем вопросам, делопроизводства и налогообложения, а именно: вести текущее счетоводство и отчетность в разного рода хозяйствах и разрабатывать предложения их ведения, составлять отчеты и производить экспертизу отчетов, балансов и всяких денежных и материальных документов, участвовать в ревизиях и в конкурсных управлениях, а равно при выяснении и разделе наследственной массы ставить делопроизводство по усовершенствованному способу и наблюдать за его проведением, составлять декларации, заявления об оборотах и жалобы, давать разъяснения и принимать поручения по уплате налогов, устраивать бухгалтерские общества и участвовать в таковых.
7. Давать своим клиентам справки и консультации об условиях торгово-промышленной деятельности в СССР и за границей.
8. Издавать справочники, списки торгово-промышленных предприятий, систематические материалы и другие торгово-промышленные издания в области торговли, промышленности.

9. Оказывать своим клиентам содействие при производстве расчетов между собой и с третьими лицами, а именно:

- а) инкассировать долговые документы всех наименований, дубликаты железнодорожных накладных и свидетельства на получение наложенного платежа;
- б) заключать мировые соглашения, сделки;
- в) производить взыскания в судебном порядке от своего имени и по доверенности клиентов и прочее» [2, л. 4].

Итак, показан правовой аспект деятельности «Кредит-Бюро» на основе принятого Устава от 28 мая 1924 года службой «Государственного акционерного общества Кредит-Бюро», который и определял дальнейшее функционирование по обеспечению экономической и предпринимательской безопасности хозяйствующих субъектов рынка в период нэпа.

Вместе с тем, Устав регулировал ответственность и обязанности сторон, а также меру ответственности за разглашение коммерческой тайны клиентами «Кредит-Бюро». В параграфе 3 настоящего Устава подчеркивалось: «Общество обязано собирать сведения о кредитоспособности хранить в тайне и сообщать лишь своим клиентам. Клиентам Общество «Кредит-Бюро» выдает «справки о кредитоспособности» по добросовестному коммерческому разумению на основании имеющихся в его распоряжении данных, причем за последствия решений, принятых вследствие полученных от Общества справок, последнее не отвечает. Общество отвечает только в случае злого искажения фактов, могущих подорвать доверие к лицу, предприятию или учреждению, о коем дается справка. Примечание: Сообщаемые клиенту сведения считаются содержащими коммерческую тайну, и за сообщение их другому лицу, о коем справка дана, Общество вправе привлекать клиента к уголовной ответственности за разглашение доверенной ему коммерческой тайны» [1, л. 4].

Процесс реорганизации института «Кредит-Бюро» в службу «Государственного акционерного общества Кредит-Бюро» продолжался с 28 мая 1924 г. по 2 декабря 1924 г. В договоре об учреждении «Акционерного общества Кредит-Бюро» закреплялись следующие положения: «Москва, 1924 г., 28 мая, Народный комиссариат внутренней торговли СССР, Российский торгово-промышленный банк, Московский городской банк и Бюро Съездов представителей биржевой торговли СССР, учреждая для продолжения и развития учрежденного «Первым Российским Товариществом по выдаче справок о кредитоспособности предприятия под наименованием «Кредит-Бюро», акционерное общество под наименованием «Акционерное общество по выдаче справок о кредитоспособности Кредит-Бюро», сокращенно именуемое «Акционерное общество Кредит-Бюро», согласились с нижеследующим: 1. Общество учреждается на основании прилагаемому к нему договору проекта Устава, причем выпускаемы 600 (шестьсот) акций общества стоимостью 500 (пятьсот) рублей каждая распределяется в следующем порядке: Народному комиссариату внутренней торговли – 220 акций; Российскому торгово-промышленному банку – 70 акций; Московскому городскому банку – 70 акций; Бюро Съездов представителей биржевой торговли СССР – 60 акций; распределение по подписке – 180 акций, а всего 600 акций» [1, л. 1].

Согласно пункту 2 настоящего договора, Комиссия по внутренней торговли (Комвнуторг) при СТО брала на себя обязательство в покрытии причитающихся на ее долю акций, передать учреждаемому акционерному предприятию товарищества «Кредит-Бюро» со всем активом и пассивом этого предприятия, приобретенного КВТ при СТО у членов товарищества «Кредит-Бюро» по договору от 28 мая 1924 г., причем учредители обязуются на предварительном и учредительском общих собраниях голосовать за оценку передаваемого предприятия в сто десять тысяч (110 000 руб.), имея в виду, что из актива этого предприятия выплачено КВТ при СТО – сорок тысяч пятьсот рублей, из коих ГУМу – 15000 руб., Длугачу и Клячкину – 25000 руб., согласно п. 5 упомянутого договора купли-продажи предприятия «Кредит-Бюро» [1, л. 1].

Цели и задачи реорганизованного института «Управление объединенными государственными справочными конторами по выдаче справок о кредитоспособности Кредит-Бюро» в службу «Государственного акционерного общества Кредит-Бюро» были определены Уставом.

Таким образом, служба «Акционерного общества Кредит-Бюро», как механизм обеспечения экономической и предпринимательской безопасности народного хозяйства СССР в период нэпа, регулировалась государством. С реорганизацией и принятием Устава «Кредит-Бюро» входит в систему государственной власти, которая всячески поддерживается высшими орга-

нами страны на всех уровнях. Деятельность «Кредит-Бюро» по выдаче справок о кредитоспособности для хозяйствующих субъектов становится обязательным условием для обеспечения предпринимательской безопасности.

Опыт и методы государственного регулирования службы «Акционерного общества Кредит-Бюро» в системе информационно-экономической безопасности СССР в период нэпа, могут быть использованы современными органами государственной власти в модернизации системы государственных и негосударственных структур экономической безопасности Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российский государственный архив экономики (РГАЭ). Ф. 7624. Оп.1. Д. 2.
2. Российский государственный архив экономики (РГАЭ). Ф. 7624. Оп.1. Д. 18.

КАРМОВА Ф.Х.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

В сделках с недвижимостью вопросы налогообложения всегда имели огромную важность при приобретении, во время владения, пользования и при отчуждении долей владения недвижимостью.

Реформа системы местного самоуправления, которая проводится в настоящее время в Российской Федерации, предполагает разграничение расходных полномочий и доходных источников между различными уровнями власти. В качестве возможного и серьезно аргументированного варианта реформы предлагается установление налога на недвижимость в качестве одного из основных источников доходов местных бюджетов. В данной ситуации вопрос реформирования налогообложения недвижимости приобретает особое значение.

Замена существующей системы поимущественных налогов местным налогом на недвижимость имеет ряд преимуществ. Во-первых, данный налог имеет относительно менее мобильную налоговую базу и способен обеспечить местные бюджеты достаточно стабильными налоговыми поступлениями. Во-вторых, при зачислении основной части доходов от данного налога в местные бюджеты налог на недвижимость в значительной степени отвечает принципу получаемых выгод. В-третьих, администрирование этого налога включает в себя сбор, обработку и актуализацию дифференцированных для различных местностей данных, доступных органам местного самоуправления.

В то же время переход к налогообложению недвижимости требует формирования ряда предпосылок, наличие которых в современных российских условиях неочевидно. Прежде всего, для создания эффективной системы налогообложения недвижимости необходимо развитие рынка недвижимости, которое невозможно без развития рынка земли, предполагающего разграничение прав на землю, формирование частной собственности на землю, либерализацию земельного рынка и т.п. Кроме того, введение данного налога осложняется неравномерностью развития рынка недвижимости по территории страны (наличие стабильно функционирующего рынка со значительными объемами продаж в крупных городах и областных центрах, и эпизодическое совершение сделок в более мелких населенных пунктах). Невыполнение этих и других условий в переходных экономиках приводит к серьезным проблемам при введении налога на недвижимость, которые можно рассматривать как дополнительные к обычным проблемам, существующим в развитых странах с давними традициями этого вида налогообложения. Налог на недвижимость в России выступает как альтернатива сложившейся системе поимущественных налогов, которая включает налог на землю, налог на имущество предприятий и налог на имущество физических лиц. Существующие налоги имеют не только различные объекты налогообложения, но и формируемую на основе различных принципов налоговую базу, ставки и т.п. В обзорах налогообложения

недвижимости, наряду с налогами, взимаемыми с рыночной стоимости, рассматриваются налоги, установленные в твердой сумме с единицы площади земли и строений.

Сложившаяся в России система поимущественного налогообложения подвержена критике. Наиболее общая проблема состоит в том, что оценка налогооблагаемой базы оторвана от рыночной стоимости, что снижает эффективность и справедливость налогообложения, не создает стимулов у субнациональных властей к формированию условий для роста стоимости недвижимости. Кроме того, отмечаются недостатки отдельных налогов. Так, в объекты налогообложения по налогу на имущество предприятий входит как недвижимое, так и движимое имущество, что дестимулирует максимально эффективное использование объектов недвижимости и препятствует инвестициям. Ставки налога на землю и связанной с ним арендной платы нестабильны и непредсказуемы, могут существенно изменяться практически ежегодно, что затрудняет расчеты экономической эффективности инвестиционных проектов и негативно влияет на конкурентоспособность. Наиболее удачным признается регулирование налога на имущество физических лиц. Однако этот налог взимается по столь низким ставкам, со столь низко оцененной налоговой базы и имеет столь широкий перечень налоговых льгот, что сборы по нему сопоставимы с затратами на его администрирование. Причем, переход от плоской ставки к прогрессивной шкале не привел к принципиальному изменению ситуации. Поимущественные налоги относятся законодательством к местным (земельный налог и налог на имущество физических лиц) и региональным (налог на имущество предприятий). Однако основные полномочия по их регулированию сосредоточены на федеральном уровне. Кроме того, из этих трех налогов лишь налог на имущество физических лиц, поступления от которого весьма незначительны, полностью зачисляется в местные бюджеты. Доходы от остальных двух налогов делятся по уровням бюджетной системы. Фактически совершенствование данного типа налогообложения могло пойти двумя путями. Либо как совершенствование каждого из поимущественных налогов, устранение характерных для него искажений. Либо как отказ от раздельного налогообложения земли и связанных с ней объектов и переход к налогу на недвижимость в его классической форме.

Во исполнение Федерального закона от 20.07.1997 года № 110-ФЗ «О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери» в г. Великий Новгород проводились работы по подготовке и введению налога на недвижимость <*>. В Твери налог на недвижимость так и не был введен, хотя серьезные подготовительные мероприятия – создание реестра объектов недвижимости, разработка модели оценки различных типов объектов недвижимости и т.д. – были проведены. Целью проведения эксперимента явилась отработка концепции введения налога на недвижимость и механизма перехода к налогообложению на основе оценки объектов по рыночной стоимости. В Великом Новгороде с 1997 года велась подготовительная работа, а с 2000 по 2005 годы несомненный интерес представляет процесс практической реализации идеи налога на недвижимость в г. Великий Новгород, в ходе которой выявлены положительные стороны и ряд проблем. Основным результатом проведения эксперимента является отработка Концепции и механизма перехода к налогообложению на основе оценки объектов по рыночной стоимости.

В целом, положительный момент заключается в том, что чем эффективнее используется земля, тем выгоднее выкупать земельные участки, тем больше спрос и рыночная стоимость земли. Решаются две задачи – стимулирование эффективных землепользователей и вложений в модернизацию производства с одновременным соблюдением интересов бюджета на основе повышения рыночной стоимости. Продавая землю, город сохраняет стабильный источник поступлений в виде процентов от рыночной стоимости. Городу выгодно развивать рынок, установив стабильные и прозрачные правила оборота, стимулировать расширение класса собственников. Стабильное налогообложение защищает владельцев и инвестиции от резких, непредсказуемых изменений налогового бремени, как это происходило при индексации ставок земельного налога или переоценке основных фондов.

Анализ международного опыта свидетельствует, что налог на недвижимость может стать весьма значимым источником доходов бюджетной системы, в основном региональных или муниципальных бюджетов. Этот вид налогообложения используется во многих странах Организации экономического сотрудничества и развития и характеризуется такими достоинс-

твами, как немобильная налоговая база, равномерное распределение по территории страны, устойчивость к циклическим колебаниям экономики по сравнению с другими налогами.

В налоговом законодательстве зарубежных налоговых систем в качестве объектов налогообложения выступают земля, здания и сооружения. В большинстве случаев плательщиками налога определены владельцы имущества (в отдельных странах налог уплачивается арендатором недвижимости или владельцем и арендатором недвижимости совместно). При определении налогооблагаемой базы обычно используется рыночная стоимость облагаемых объектов, что, по мнению зарубежных специалистов, стимулирует наиболее экономически рациональное их использование. В одних странах в качестве основы берется арендная стоимость, в других – капитальная, т.е. аккумулированная стоимость объекта на указанную базовую дату. Методика определения оценочной стоимости может быть различной: основываться на изучении и сравнении цен рыночных сделок с объектами недвижимости; базироваться на капитализации дохода от потенциально наилучшего и самого выгодного использования недвижимости; определяться с использованием затратного метода (т.е. расчета расходов, которые потребовались бы на полное восстановление данного объекта недвижимости). Но могут быть применены и все три перечисленных метода.

Во многих странах имеются те или иные системы кадастров, предназначенные для учета объектов и субъектов налогообложения. Принципы построения и реализации таких систем могут быть разными и варьироваться от ведения одновременно нескольких реестров на различных уровнях власти до ведения единого реестра в государственном масштабе. В большинстве стран используются компьютерные технологии.

Одним из элементов оценочного процесса является обмен информацией между различными заинтересованными уровнями государственной власти. В случае необходимости от налогоплательщика может требоваться предоставление дополнительной информации.

В зарубежных странах различается и подход к предоставлению льгот по уплате налога на недвижимость. От уплаты налога могут освобождаться как сами объекты, так и налогоплательщики. Преимущество обычно отдается льготированию объектов (типов недвижимости), а не налогоплательщиков исходя из того, что налогом облагается сама недвижимость, а не ее владелец. Вместе с тем в некоторых странах имеет место сочетание этих вариантов.

Таким образом, необходим тщательный анализ налоговых систем зарубежных стран с развитой рыночной экономикой, накопивших достаточно богатый опыт налогообложения в результате относительно стабильной политической и экономической обстановки, изучения тенденций изменений. При этом не надо забывать, что огромный практический и теоретический опыт иностранных государств может быть использован лишь в качестве объекта изучения и анализа. Введение же отдельных норм в российское налоговое законодательство допустимо только с учетом сложившихся социально-экономических условий на конкретном этапе и экономических, социальных и политических перспектив развития страны в целом и ее административно-территориальных образований.

Российский опыт, базирующийся в основном на результатах работы, выполненной в соответствии с Законом № 110-ФЗ «О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери», также свидетельствует о том, что этот налог при грамотной подготовке к его введению может давать неплохие результаты.

В настоящее время Россия только приступает к решению задачи по формированию и регистрации прав на единые объекты недвижимости: начато формирование кадастра недвижимости, которое пока проводится при отсутствии соответствующего федерального закона. Проект закона «О государственном кадастре недвижимости» принят Государственной Думой в первом чтении. Вопрос о регистрации прав на единый объект недвижимости в настоящее время законодательно вообще не урегулирован <*>.

Рассматривая преимущества реформы налогообложения недвижимости можно выделить следующие положительные аргументы для субъекта – это создание:

- предпосылок для увеличения оборота, повышения спроса и развития рынка недвижимости города;
- полной базы данных объектов недвижимости с их техническими характеристиками;
- единого реестра (кадастра), который позволяет эффективно управлять развитием территории;

- более устойчивого и надежного источника поступлений в городской бюджет на основе справедливого распределения налогового бремени;
- предпосылок для развития благоприятного инвестиционного климата.

А также положительными факторами для предприятий являются:

- наличие постоянной ставки (меняется только рыночная стоимость объектов недвижимости), что позволяет планировать расходы и проводить техническое перевооружение;
- снижение налогового бремени за счет высвобождения из налоговой базы активной части основных фондов (побуждает создавать единые объекты недвижимости);
- простота и удобство расчета нового налога.

Для налоговой инспекции положительный момент – создание простой системы администрирования налога на недвижимость. По объекту недвижимости ведется одна карточка, начисление производится на один лицевой счет, направляется одно налоговое уведомление.

На наш взгляд, по результатам проведенной работы можно сделать следующие выводы:

Во-первых, впервые Правительством Российской Федерации принято решение апробировать на конкретном регионе один из этапов налоговой реформы, а именно изменение существующей системы налогообложения недвижимости.

Во-вторых, эксперимент показал, что введению налога на недвижимость должна предшествовать большая подготовительная работа, и начинать ее следует с принятия соответствующего Федерального закона.

В-третьих, следует отметить, что модель налогообложения недвижимости, которая принята в Великом Новгороде работоспособна, т.е. ее можно использовать как учебную базу и проводить обучение по таким вопросам как: технологии массового учета и оценки; формирования системы баз данных и управления недвижимостью; работы с налогоплательщиками (разъяснения по учету, оценке, налогообложению) и анализа последствий в рамках подготовки кадров муниципальных и государственных служащих <***>.

Подводя итоги по проведенному эксперименту в г. Великий Новгород можно сделать следующие предложения:

Во-первых, для введения налога на недвижимость необходимо создать налоговый кадастр объектов недвижимости, в котором должны содержаться информация об этих объектах, достаточная для оценки налоговой базы на основе реальных рыночных цен, а также их правовом статусе и необходимых характеристиках налогоплательщиков.

Во-вторых, обеспечить ответственность за создание кадастра объектов недвижимости. Государственный учет земельных участков и объектов капитального строительства, а также их оценка для целей налогообложения должны быть закреплены в составе функций одного ведомства, так как дробление функций учета и отделение от него оценки для целей налогообложения ведут к дублированию действий, непродуктивному расходованию средств, расходованию времени и материально-технических ресурсов заинтересованными сторонами при осуществлении практически одинаковых действий (создание реестра имущества, оценка для целей управления и т.п.). И для этого необходимо ускорить принятие федерального закона «О государственном кадастровом учете и государственной кадастровой оценке недвижимости». Определить минимально необходимый перечень характеристик, обязательных при технической инвентаризации для целей государственного учета, обеспечивающий проведение массовой оценки для целей налогообложения в рамках единой, принятой на федеральном уровне методологии оценки.

В-третьих, решить проблему ведомственной разобщенности, трудности во взаимодействии органов, осуществляющих кадастровый и технический учет недвижимого имущества, регистрацию прав собственности и налогоплательщиков. В связи с тем, что регистрация прав относится к компетенции субъектов Российской Федерации, только на государственном уровне может быть обеспечено взаимодействие органов учета и регистрации прав. Органы местного самоуправления не могут обеспечить подготовку к введению налога на недвижимость без соответствующей поддержки субъектов Российской Федерации и методологического руководства на федеральном уровне.

В-четвертых, переход на новый налог необходимо осуществлять поэтапно. В связи с тем, что налоговая база по действующим налогам на имущество и землю существенно отличается

от рыночной стоимости объектов недвижимости, а налоговое бремя дифференцировано по видам деятельности и видам плательщиков, единовременная замена действующих налогов новым налогом на недвижимость повлечет резкие изменения налогового бремени по категориям плательщиков. При этом налоговые обязательства возрастут для предприятий промышленности и строительства, имеющих в составе высокую долю недвижимости и занимающих обширные или выгодно расположенные земельные участки, и сократятся для лиц, занимающихся непроизводственной деятельностью, работающих на арендуемых площадях. Введение данного налога для всех категорий могло бы привести к отказу от оплаты непродуктивных площадей, росту предложения и снижению цен на недвижимость и снижению доходов в бюджет. Во избежание нежелательных последствий такого резкого перехода замена действующих налогов налогом на недвижимость осуществлять постепенно, определив на переходный период возможность включения в эксперимент налогоплательщиков по категориям.

В-пятых, ускорить принятие главы Налогового кодекса «Налог на недвижимость» и использовать опыт Великого Новгорода. Основной экономический эффект предполагается получить в более долгосрочной перспективе. Эффективным инструментом налог на недвижимость становится по мере расширения класса собственников и роста их экономической активности.

По-видимому, в конечном счете, желательно формирование системы налогообложения недвижимости на основе корректного учета и оценки объектов недвижимости. Однако пути к этому конечному результату могут быть различными, и их обсуждение может позволить найти способ достижения цели, связанный с наименьшими издержками.

Своевременное решение ряда вопросов, возникших в ходе эксперимента, учет взаимных сторон, участвующих в разработке и практической реализации налога на недвижимость, создание стимулов по его применению, на наш взгляд, будут способствовать успешному распространению нового механизма налогообложения, предусмотренного Налоговым кодексом РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Артемов А.А., Гончаренко Л.И.* Обсуждение проблем и перспектив введения в России налога на недвижимость // Ваш налоговый адвокат. 2007. № 4.
2. *Смирнов И.Е.* Законопроект «О государственном кадастре недвижимости» // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. 2007. № 1.
3. Федеральный закон от 20.07.1997 года № 110-ФЗ «О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери».

КРАВЧЕНКО С.М.

ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Банковский сектор подвержен явлениям банковской паники (банковская паника – последовательное снятие вкладчиками со счетов необычно крупных сумм вследствие опасений клиентов относительно платежеспособности банка), поскольку по своей природе банки дают ликвидные обязательства, однако инвестируют в активы различной ликвидности. В результате банки могут терпеть банкротство из-за недостатка ликвидных средств. Так, в [2] отмечается, что 133 страны из 181 стран-членов Международного Валютного Фонда испытывали те или иные формы банковского кризиса в период 1980–1995 гг. Банковские кризисы приводят к снижению темпов экономического роста, сокращая ВВП на 1,5–7%, и генерируют прямые фискальные издержки в пределах 3–17% от ВВП [2]. Такие данные были зафиксированы в недавних эпизодах банковских кризисов в странах Юго-Восточной Азии, России, Турции, Эквадора и Аргентины.

Базовая модель, предложенная в работе, иллюстрирует, что банковский сектор обеспечивает механизм распределения риска против неопределенности в потребности инвесторов в ликвидных средствах. Поскольку банковская паника связана с издержками ликвидации банковских активов, равновесие в рыночной экономике является субоптимальным.

1. Экономико-математическая модель. Рассматриваемый временной интервал разделен на три периода: $T=0, 1, 2$. В период 0 доступны две инвестиционные технологии: технология сбережения и рисковая технология. Технология сбережения может рассматриваться как безрисковый актив: она приносит постоянный доход, равный единице, в периоды 1 или 2. Рисковый актив (рисковая инвестиционная технология) дает долгосрочный доход R , который является случайной величиной, определенной в интервале $(0, \infty)$ в соответствии с плотностью распределения вероятностей $f(R)$. Кроме того, рисковый актив характеризуется ограниченной ликвидностью, так что его ликвидационная стоимость в период 1 составляет $(1-\tau)R$, где τ отражает затраты, связанные с ранней ликвидацией рискового актива (предполагаем, что τ является экзогенной величиной). Предполагается, что рисковый актив приносит большие прибыли в долгосрочном периоде и менее эффективен в краткосрочном периоде.

Имеется континуум первоначально идентичных агентов (клиентов банков), которые обладают одной единицей потребительского товара в период 0. В период 1 агенты наблюдают рыночный сигнал, соответствующий ведущему экономическому индикатору. Этот сигнал предсказывает с хорошей точностью величину R , которая будет реализована в период 2, и выявляет временные потребительские предпочтения агентов. Часть α агентов оказываются нетерпеливыми и извлекают полезность из потребления только в период 1, остальные $1-\alpha$ (терпеливых) агентов предпочитают потребление только в период 2. Функции полезности этих двух групп клиентов записываются соответственно следующим образом

$$u^1(c_1, c_2) = u(c_1), \quad (1)$$

$$u^2(c_1, c_2) = u(c_2). \quad (2)$$

Банковский сектор предполагается совершенно конкурентным. В период 0 банки конкурируют друг с другом, предлагая контракты на депозиты до востребования, в которых определяется краткосрочная процентная ставка (r_1) и долгосрочная процентная ставка (r_2). Клиенты далее решают, размещать ли им свои средства в банк или нет. После получения депозитов каждый банк делает оптимальный портфельный выбор между безрисковым активом $(1-x)$ и рисковым активом (x) .

В рассматриваемой модели банковская паника возникает в периоде 1, если только доходность по активам низка. Пороговое значение доходности R^* определяется условием, при котором терпеливые клиенты безразличны между ранним (т.е. в период 1) и поздним (в период 2) изъятием вкладов, если банковская паника не возникает. Поскольку долгосрочная процентная ставка определяется соотношением [1]:

$$\frac{1-x+xR-r_1\alpha}{1-\alpha},$$

отсюда следует, что

$$R^* = \frac{r_1 - 1 + x}{x}.$$

Если доход по вкладам ниже ($R < R^*$), долгосрочная процентная ставка ниже краткосрочной, и поэтому все вкладчики примут решение изъять вклады. Банки в этой ситуации вынуждены реализовать рисковые активы, и каждый клиент получает одинаковую выплату, равную $c_1 = c_2 = 1 - x + xR(1-\tau)$. Если доход выше ($R > R^*$), все терпеливые агенты предпочтут не изымать депозиты в период 1 и получить более высокую долгосрочную выплату.

Объединяя предыдущие результаты, можно охарактеризовать конкурентное равновесие в построенной модели следующим образом

$$\max_{r_1, x} E[\gamma(R)u(c_1(R)) + (1-\gamma(R))u(c_2(R))] \quad (3)$$

при условиях

$$\gamma(R)c_1(R) \leq 1 - x + xR(1-\tau), \quad \gamma(R)c_1(R) + (1-\gamma(R))c_2(R) \leq 1 - x + xR,$$

$$\gamma(R) = \alpha \quad \text{при } R \geq R^*, \quad \gamma(R) = 1 \quad \text{при } R < R^*,$$

$$c_1(R) = \max[r_1, 1 + x + xR(1-\tau)], \quad c_1(R) \leq c_2(R),$$

где $c_1(R)$ и $c_2(R)$ представляют собой потребление агентами, изымающими вклады в периоды 1 и 2 соответственно, x – портфель рискованного актива банков, γ – величина досрочно изъятых средств. Поскольку банковский сектор предполагается совершенно конкурентным, типичный банк максимизирует ожидаемую полезность вкладчиков, учитывая равновесные исходы в периоде 1. Первые два условия определяют бюджетное ограничение в периоды 1 и 2 соответственно. В период 1 банки реализуют безрисковый актив и продают рискованный актив по цене с дисконтом в случае необходимости, чтобы произвести выплаты вкладчикам, изымающим вклады в период 1. Третье и четвертое ограничения определяют решения вкладчиков по изъятию депозитов, обсуждавшиеся выше. Пятое условие устанавливает, что краткосрочная процентная ставка по депозитам не зависит от состояния экономического цикла, если только банк не терпит банкротство. Последнее условие представляет собой ограничение стимулирующей совместимости (совместимости экономической модели со стимулами индивидуумов).

Итак, существуют два возможных решения задачи (3). Если доход по вкладам высок ($R \geq R^*$), банковская паника не возникает. Нетерпеливые потребители (извлекающие полезность из потребления только в период 1) получают вклады с учетом краткосрочной процентной ставки $c_1(R) = r_1$, а терпеливые потребители (извлекающие полезность из потребления только в период 2) получают вклады с учетом зависящего от состояния экономического цикла дохода в период 2. Если доход по вкладам низок ($R < R^*$), все агенты решают изъять вклады из банка (и возникает банковская паника). Банк реализует все активы и делит полученные средства поровну между вкладчиками ($c_1 = c_2 = 1 - x + xR(1 - \tau)$). Выбирая условия контракта депозита до востребования (r_1) и портфель активов (x), банк сталкивается с компромиссом между эффективным механизмом распределения риска (при отсутствии банковской паники) и безвозвратной потерей от досрочной реализации активов (если возникает банковская паника).

2. Оптимальное распределение с точки зрения максимизации общественного благосостояния. В этом разделе вводятся два типа общественно оптимальных распределений, которые сравниваются с конкурентным равновесием (3). При наличии двух видов риска (идиосинкразического риска, связанного с типом предпочтения агента, и совокупного риска доходности по активам) в предложенной модели общественный планирующий орган может обеспечить механизм распределения риска посредством основания национального банка и распределения ресурсов в соответствии с истинными потребностями вкладчиков в ликвидных средствах.

Первый тип общественно оптимального распределения характеризуется тем, что в нем идиосинкразический риск, связанный с типом предпочтения агента, полностью диверсифицирован. Оптимальное решение определяется следующим образом.

Определение 1. Оптимум определяется решением следующей задачи

$$\max_{c_1, c_2, x} E_R [\alpha u(c_1(R)) + (1 - \alpha) u(c_2(R))] \quad (4)$$

при условиях

$$\begin{aligned} \alpha c_1(R) &\leq 1 - x, \\ \alpha c_1(R) + (1 - \alpha) c_2(R) &= xR + 1 - x, \\ c_1(R) &\leq c_2(R). \end{aligned}$$

Задача (4) имеет два решения. При первом сценарии первое ресурсное ограничение принимает форму строгого неравенства, а ограничение стимулирующей совместимости превращается в строгое равенство, и каждый агент получает одинаковое количество потребительской стоимости $c_1(R) = c_2(R) = xR + 1 - x$. Во втором сценарии первое ресурсное ограничение превращается в строгое равенство, а ограничение стимулирующей совместимости принимает форму строгого неравенства. Оптимальные уровни потребления двух групп клиентов тогда определяются следующим образом

$$c_1(R) = \frac{1 - x}{\alpha}, \quad c_2(R) = \frac{xR}{1 - \alpha}$$

соответственно. Какой из двух сценариев осуществится, зависит от полученного дохода по активам. Условием реализации первого сценария является неравенство $\alpha c_1(R) \leq 1 - x$, или эквивалентного неравенства $R < R^* \equiv \frac{(1-x)(1-\alpha)}{x\alpha}$. Второй сценарий возникает при условии $R \geq R^*$.

Замечательной чертой рассмотренного распределения является то, что при оптимальном распределении не возникает никакой связанной с издержками ликвидации. Если доход по активу высок, все агенты изымают свои депозиты в соответствии со своими истинными потребностями в ликвидных средствах. Если доход по активам низок, банк не в состоянии выполнить обязательства по выплатам. Все депозиторы получают одинаковые выплаты. Принципиальное отличие между рассмотренным общественным оптимумом и рыночным равновесием (3) заключается в том, что рискованные активы не реализуются в период 1. Вместо этого рискованные активы переходят в период 2 и далее доходы по ним делятся между оставшимися нетерпеливыми клиентами. Это оптимальное распределение полностью диверсифицирует идиосинкразический риск предпочтений без ликвидационных издержек.

Заметим, что в рассмотренном оптимальном распределении долгосрочная процентная ставка также зависит от состояния экономического цикла. Другими словами, совокупный риск, связанный с состоянием экономического цикла, все еще существует. Однако, если имеются внешние ресурсы, и они могут быть использованы для диверсификации совокупного риска в банковском секторе, новый тип общественно оптимального контракта может быть определен следующим образом.

Определение 2. Оптимум первого порядка определяется следующим образом

$$\max_{c_1, c_2, x} \{ \alpha u(c_1) + (1-\alpha)u(c_2) \} \quad (5)$$

при условиях

$$\begin{aligned} c_1 \alpha &\leq 1 - x, \\ c_1 \alpha + c_2 (1 - \alpha) &= 1 - x + xE(R). \end{aligned}$$

Оптимум первого порядка подобен рассмотренному выше (4), за исключением того, что в данном случае общественный планирующий орган способен обеспечить сглаживающий механизм в различных состояниях экономического цикла. Это отражается в бюджетном ограничении в период 2, в котором общественный планирующий орган не должен добиваться нулевой прибыли в каждом состоянии. Вместо этого типичный агент получает одинаковую долгосрочную процентную ставку независимо от состояния экономики.

Оптимум первого порядка может быть реализован в анализе общественного благосостояния, если вводятся внешние ресурсы и долгосрочная процентная ставка становится не зависящей от состояния экономики. Например, при анализе такого инструмента банковской политики, как страхование депозитов, владельцы банка должны вкладывать некоторое количество активов в банковский сектор, тем самым обеспечивая канал, посредством которого совокупный риск в банковском секторе может быть снижен. В таких ситуациях оптимум первого порядка предпочтительнее оптимума, определяемого в (4), для сопоставления эффектов благосостояния. Реализация оптимума первого порядка может интерпретироваться следующим образом: существует резервный фонд, который может быть использован общественным планирующим органом для достижения оптимального решения. В периоды экономического подъема в таком резервном фонде могут накапливаться средства, которые могут использоваться в периоды экономического спада.

Утверждение (доказательство здесь не приводится ввиду громоздкости). *Типичный агент получает наивысший уровень благосостояния в распределении, соответствующем оптимуму первого порядка, и наименьший уровень благосостояния в конкурентном равновесии. Другими словами, рыночное равновесие субоптимально.*

Такое ранжирование оптимумов не удивительно. В то время как распределение, соответствующее оптимуму первого порядка, обеспечивает страховой механизм и против идиосинкразического риска, и против совокупного риска, оптимальное распределение (4) диверсифицирует только идиосинкразический риск. В конкурентном равновесии (3) банковский сектор также защищается против идиосинкразического риска. Этот механизм распределения риска

хорошо функционирует в периоды экономического подъема. Если доходы по активам оказываются низкими, все агенты имеют стимулы изъять банковские вклады (что приводит к банковской панике), и этот механизм распределения риска нарушается. В силу существования ликвидационных банковских издержек экономика терпит большие потери благосостояния. Этот дестабилизирующий эффект, который связан с неустойчивостью банковского сектора, частично сокращает выигрыш от распределения риска и делает конкурентное равновесие субоптимальным.

3. Численный пример. В качестве иллюстрации приведем численный пример с использованием следующих параметров: доля нетерпеливых агентов $\alpha = 0,5$; доходы по активам следуют логнормальному распределению: $R \cong \log N(0,25; 0,5^2)$; ликвидационные затраты $\tau = 0,5$; функция полезности вкладчиков степенная с постоянным относительным неприятием риска $u(c) = \frac{(c+1)^{1-\beta} - 1}{1-\beta}$ при $\beta = 2$.

Из **Леммы** нетрудно определить распределение, соответствующее оптимуму первого порядка. Оптимальный контракт имеет характеристики $c_1^f = 1,0160$, $c_2^f = 1,4317$, $x^f = 0,4920$. Ожидаемая полезность типичного агента составляет $E(U^f) = 0,5464$.

Оптимальный контракт, определяемый задачей (4), имеет следующие характеристики: $c_1 = 1,112$ и $x = 0,444$. Нетерпеливый агент получает краткосрочную процентную ставку

$c_1 = 1,112$, если доход $R \geq 1,2523$. Долгосрочная процентная ставка зависит от состояния экономики и определяется распределением оставшихся активов среди потребителей, извлекающих полезность из потребления во втором периоде. При условии $R < 1,2523$ каждый агент получает одинаковую выплату, составляющую $0,556 + 0,444R$. Ожидаемая полезность для типичного агента составляет $E(U) = 0,5317$, т.е. ниже, чем при распределении, соответствующем оптимуму первого порядка.

Контракт, соответствующий конкурентному равновесию (определяемый задачей (3)), имеет следующие характеристики: $r_1^m = 0,87$ (краткосрочная процентная ставка ниже единицы в конкурентном равновесии; частично это объясняется тем, что ликвидационное значение процентной ставки очень низко для параметров рассматриваемого примера), $x^m = 0,440$ и $E(U^m) = 0,5187$. В равновесии типичный банк выбирает контракт, при котором банковская паника возникает при условии $R < 0,7045$. Кроме того, для банков оптимально иметь дополнительное количество $1 - x^m - r_1^m \alpha > 0$ безрискового актива в равновесии. Обладание дополнительным количеством высоколиквидных активов характеризуется двумя взаимно компенсирующими эффектами. (1) Оно может оказывать повышающее воздействие на общественное благосостояние по двум причинам. Во-первых, поскольку вероятность дефолта (банковской паники) является убывающей функцией объема безрисковых активов $(1 - x)$, дополнительное количество высоколиквидных активов сделает банковский сектор менее подверженным банковской панике. Во-вторых, если банковская паника возникает, обладание большим количеством высоколиквидных активов снижает ликвидационные затраты. (2) Однако, обладание дополнительным количеством высоколиквидных активов неэффективно в том смысле, что если банковская паника не возникает, потребители, извлекающие полезность из потребления во втором периоде, получают более низкую выплату, поскольку безрисковый актив менее прибылен в долгосрочном периоде. Численные результаты показывают, что для банков не является оптимальным выбирать контракт, устойчивый к банковской панике; лучше выбирать контракт, обладающий малой вероятностью банковской паники.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кравченко С.М. Моделирование банковских кризисов и инструментов их предотвращения // Сборник докладов V Международной научно-практической конференции «Макроэкономические проблемы современного общества (федеральный и региональный аспекты)». – Пенза, 2006.
2. Lindgren C., Garcia G., Saal M. Bank Soundness and Macroeconomic Policy (IMF). – New York: IMF Press, 1996.

КЯРОВ В.А., ПОДЛИНОВА Ю.В.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

С позиций объёмов основного экономического показателя, валового регионального продукта, и соответствующего ранжирования регионов по группам, в Южном федеральном округе находятся 13 субъектов Федерации, включая Краснодарский край и Ростовскую область (в которых производство ВРП составляет 49,8% от округа), Волгоградскую область, Ставропольский край и республику Дагестан, Астраханскую область, республики Северная Осетия-Алания и Кабардино-Балкария, а также республики Чеченская, Карачаево-Черкесия, Адыгея, Калмыкия и Ингушетия.

Наряду с резкими различиями размеров производства, крайне разнообразна по регионам Южного федерального округа отраслевая структура валового регионального продукта с позиций основных видов экономической деятельности.

Расчёты показывают, что самые высокие коэффициенты концентрации отраслей (0,263 и 0,261) наблюдаются по Кабардино-Балкарской Республике и Дагестану (где существенно превалируют сельское хозяйство, а также торговля и ремонт), при самых низких по Республике Адыгея и Ставропольскому краю, с разницей между полярными субъектами Федерации почти в 1,2 раза.

С позиций агрегатного индекса структуры, в котором отражается сочетание различных видов экономической деятельности с учётом их доходности, самый высокий показатель характерен для Волгоградской области (0,956, где наблюдается максимальный среди регионов ЮФО уровень добычи полезных ископаемых), тогда как в республиках Калмыкия и Чеченской он колеблется от 0,694 до 0,698.

Рассчитанный на стыке коэффициента концентрации отраслей и индекса структуры интегральный показатель специализации реального сектора экономики свидетельствует о существенных различиях этого важного экономического явления по анализируемым субъектам Федерации. Его максимальный уровень наблюдается по Волгоградской области (0,234), при минимальных характеристиках Республик Адыгея, Калмыкия и Чеченской (от 0,168 до 0,165), с соответствующей разницей, достигающей 1,42 раза.

Аналитические группировки регионов ЮФО [по данным 1–3] по определённым социально-экономическим показателям позволяют сделать ряд важных выводов.

Во-первых, группировки по финансово-инвестиционной обеспеченности и специализации свидетельствуют о том, что эти характеристики, будучи связанными, между собой, во многом формируют параметры валового регионального продукта (как в объёмном, так и удельном выражении), среднедушевых доходов населения и потребления домашних хозяйств, с последовательным снижением удельного веса натуральных трансфертов.

Во-вторых, группировка по доле безвозмездных централизованных финансовых поступлений в консолидированные бюджеты региона иллюстрирует обратную связь: по мере роста группировочного признака снижаются объёмы производства, уменьшаются уровни налоговой нагрузки и потребительского рынка, на фоне роста безработицы и удельного веса населения с доходами ниже прожиточного минимума.

В-третьих, на стыке этих различных трансформаций, группировка по среднедушевым доходам населения свидетельствует о позитивных изменениях валового регионального продукта (в абсолютном и относительном выражении), размеров потребления домашних хозяйств, существенного превалирования объёмов потребительского рынка, по сравнению со стоимостью фиксированного набора товаров и услуг.

В итоге исследования проведенных аналитических группировок, выявляются две общие, имеющие фундаментальный характер, закономерности социально-экономического развития регионов.

С одной стороны, наблюдается определённая циклическая связь: факторы производства в виде живого и прошлого труда (численности занятых в экономике, основных фондов и ин-

вестиций в основной капитал с соответствующими производными характеристиками – фондовооружённостью, капитализацией, экономической активностью и занятостью населения) во многом определяют размеры ВРП и сальдированного финансового результата, на базе которых повышается бюджетная обеспеченность регионов и возрастают денежные доходы населения.

С другой стороны, активаторами воспроизводственного процесса являются совместно действующие инвестиционная и потребительская концепции социально-экономического развития субъектов Федерации, которые с разных сторон (с последовательным превалированием той или иной из них), но односторонне позитивно сказываются на всех аспектах и характеристиках функционирования региональных экономик.

Сравнительная оценка уровней экономического развития регионов Южного федерального округа включает сопоставимое (во времени) измерение валового регионального продукта, определение среднегодовых темпов роста, характеристик стабильности и итоговых коэффициентов устойчивого развития.

Из полученных данных, за исключением Республики Калмыкия, по другим регионам ЮФО в динамике наблюдается непрерывный рост сопоставимых (в оценке по 2006 г.) характеристик валового регионального продукта. Вместе с тем, тенденции экономического развития по конкретным субъектам Федерации существенно рознятся. Если по республике Дагестан и Ростовской области среднегодовые темпы прироста за 2000–2006 гг. составили, соответственно, 13,9 и 9,7%, то по республике Ингушетия 1,2%, а по Калмыкии наблюдается снижение на уровне 3%.

Наряду с этим, судя по материалам вариационного анализа, для регионов ЮФО характерен существенный разброс уровней экономической стабильности: от максимальных 97,1–97,7% по Республике Дагестан, Волгоградской и Астраханской областям, Ставропольскому краю до минимальных по Республикам Калмыкия и Ингушетия (89,92 и 88,73%).

Произведение среднегодовых темпов роста и коэффициентов стабильности свидетельствует об интегральной характеристике устойчивого развития, с позиций которой в Южном федеральном округе в ранжированном ряду выделяется отдельные субъекты РФ и группы регионов: Республика Дагестан ($K = 1,106$), Ростовская область и Ставропольский край (1,055 и 1,061), Астраханская и Волгоградская области, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесия и Северная Осетия-Алания (от 1,027 до 1,045), Краснодарский край и Республика Адыгея (1,013 и 1,015), Республики Ингушетия и Калмыкия (0,898 и 0,872).

При этом, в каждой из групп наблюдаются свои, внутренние, лучшие по изучаемым характеристикам регионы (Республика Дагестан, Ставропольский край, Северная Осетия-Алания, Краснодарский край, Республика Калмыкия), исследование воспроизводственного динамизма которых позволяет судить о направлениях и перспективах дальнейшего устойчивого развития.

Сравнительная оценка развития изучаемых модельных регионов свидетельствует о том, что максимальные темпы прироста, как за 2000–2006 гг., так и на ближайшую перспективу характерны для Республики Дагестан, далее, последовательно, в ранжированном ряду – для Ставропольского и Краснодарского краёв, Республик Северная Осетия-Алания и Калмыкии.

Наряду с различными закономерностями развития, в динамике также наблюдается опосредованное влияние предшествующих финансово-инвестиционных ресурсов 2005 г. на результаты и эффективность функционирования региональных экономик в отчётном, 2006 г. По анализируемым субъектам Федерации в регионах с большим базисным финансово-инвестиционным обеспечением наблюдается, как лучшая ресурсообеспеченность, так и более высокие результативные признаки.

С этих позиций по исследуемым субъектам Федерации наблюдается огромная разница, как по финансово-инвестиционному обеспечению 2005 г., так и итогам функционирования региональных экономик в 2006 г. По Краснодарскому краю интегральная характеристика воспроизводственных возможностей базисного года составляет 429,8 млрд руб., тогда как по республике Калмыкия около 10,3 млрд руб., то есть, разница полярных характеристик превышает 41 раз.

Этим различиям соответствуют разнообразные объёмные и относительные показатели отчётного года. По регионам, где выше предшествующие финансово-инвестиционные ресурсы, наблюдается большая ресурсообеспеченность, а так же лучшие результативные признаки.

Эти закономерности развития тесно связаны со специализацией производства, в итоге совместное влияние различных факторов во многом опосредует диалектику устойчивого развития территорий.

Расчёт матрицы коэффициентов тесноты связей между различными анализируемыми признаками позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, предшествующие финансово-инвестиционные ресурсы во многом сказываются на валовом региональном продукте последующего периода.

Во-вторых, влиянием ВРП, главного результативного показателя регионального развития, прежде всего, объясняется изменчивость объёмов консолидированного бюджета и финансовой обеспеченности, а также инвестиций в основной капитал.

В-третьих, в свою очередь, капитальные вложения в большей мере связаны с основными фондами, ибо они развивают материально-технический потенциал, и занятыми в экономике, в связи с созданием на базе инвестиций новых рабочих мест.

Как показывает аналитическая группировка, по мере увеличения воспроизводственных объективных возможностей предыдущего года, в отчётном периоде по группам регионам возрастают удельный вес занятых в экономике, денежные доходы населения, капитализация основных фондов инвестициями, на фоне непрерывного снижения очень высокой доли безвозмездных поступлений в консолидированные бюджеты регионов.

Следствием этих разнообразных социально-экономических трансформаций являются групповые различия среднестатистических характеристик валового регионального продукта: от 39,1 тыс. руб./чел. в первой группе регионов и 65,4 – во второй группе до 77,6 тыс. руб./чел. в третьей группе исследуемых субъектов Федерации.

Многофакторный характер воспроизводственного развития регионов обуславливает необходимость сравнительной оценки уровней и использования объективных возможностей региональных экономик, определяемых ресурсами и специализацией производства.

Для сопоставимости исследуемых показателей проведена балльная оценка изучаемых показателей, на основе сравнения исходных данных со средне-региональными по ЮФО, позволяющая выявить влияние воспроизводственного потенциала на конечные результаты и эффективность функционирования региональных экономик.

Совокупные характеристики воспроизводственного потенциала (с учётом специализации), во многом определяющие объёмы валового регионального продукта, колеблются по исследуемым субъектам Федерации от 188,9 и 147,5 баллов по Краснодарскому краю и Ростовской области, 94,4 и 84,5 по Волгоградской области и Ставропольскому краю, 67,6 и 40,7 по Республике Дагестан и Астраханской области до 22,1–12,7 по Республикам Северная Осетия-Алания, Карачаево-Черкесия и Адыгее и 9,9 и 9,7 баллов по Республикам Ингушетия и Калмыкия.

В итоге, с позиций производства объёмов ВРП в ранжированном ряду в первой группе выделяются Волгоградская область и Краснодарский край (с оценками 90 и 84,2%), во второй – Ростовская и Астраханская области, Ставропольский край (78–71,2%), в третьей – Республики Северная Осетия-Алания и Кабардино-Балкария (68 и 63%), в четвёртой – Республики Дагестан, Карачаево-Черкесия и Адыгея (59,2–55,1%), в пятой – Республики Калмыкия и Ингушетия, с оценками 41,1 и 30,2%.

Исследование выявленных связей позволяет сделать итоговый вывод о наличии ряда важных закономерностей: во-первых, объективные возможности являются комплексным движущим фактором производства валового регионального продукта (как в объёмном, так и в удельном, в расчёте на душу населения, выражении); во-вторых, они во многом определяют лучшее использование имеющегося потенциала (в крупных регионах оно выше, нежели в мелких) и большие доходы населения; в-третьих, совместное влияние всех этих составляющих сказывается на характеристиках устойчивого развития, которые опять-таки больше в крупных субъектах Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиции в России. – М.: Росстат. 2007.
2. Национальные счета России в 1995–2006 годах. – М.: Росстат. 2007.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. – М.: Росстат. 2007.
4. www. Росстат. Основные показатели системы национальных счетов.

СОДЕРЖАНИЕ И ПРИОРИТЕТЫ
МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Актуальность исследования межбюджетного регулирования финансовых потоков на региональном уровне обусловлена, с одной стороны, их значимостью для устойчивого социально-экономического развития регионов и страны в целом, с другой стороны – их недостаточной изученностью.

В зависимости от предметной специализации в составе различных типов бюджетной политики можно выделить налоговую, социальную, инвестиционную и другие виды бюджетной политики.

По признаку уровня законодательной власти различают федеральную, региональную и муниципальную бюджетную политику. Основопологающим признаком эффективной бюджетной политики государства является единство всех уровней бюджетной системы, начиная от поселения в составе органов местного самоуправления бюджета и заканчивая федеральным уровнем. Только в случае единства бюджетной системы можно успешно проводить в жизнь государственную бюджетную политику. Одновременно каждый уровень власти в стране формирует, в рамках общих требований, собственную бюджетную политику на основе территориального разделения полномочий по уровням бюджетной системы.

Между различными уровнями бюджетной системы имеют место сложные разнонаправленные взаимодействия, а именно: между федеральным и региональными бюджетами, между региональным бюджетом и бюджетами муниципальных районов (городских округов), между региональным бюджетом и бюджетами поселений, между бюджетами муниципальных районов и бюджетами поселений. В структуре межбюджетных взаимодействий в регионе четко прослеживается два уровня: первый – между региональным бюджетом и бюджетами муниципальных районов/городских округов (субрегиональный уровень); второй – между бюджетами муниципальных районов и бюджетами поселений (межмуниципальный уровень).

Межбюджетные региональные взаимодействия получают свое выражение в движении финансовых потоков между соответствующими бюджетами, а именно: восходящими потоками в форме налоговых платежей, субвенций (отрицательных трансфертов) и пр. в региональный бюджет от муниципальных образований; нисходящими потоками в форме дотаций, субвенций, субсидий, отчислений от налогов в соответствии с утвержденными нормативами от регионального бюджета в нижестоящие бюджеты, а также от бюджетов муниципальных районов в бюджеты поселений.

Под региональной бюджетной политикой, в результате, понимается политика, направленная на реализацию собственных целей и задач регионального бюджета, а также целей и задач бюджетов нижестоящих уровней с учетом имеющих место финансовых взаимодействий между регионом и муниципалитетами в форме налогов, субвенций, финансовой помощи и пр.

Специфика бюджетной политики на субрегиональном и межмуниципальном уровне определяется, во-первых, наличием двухуровневой системы бюджетов муниципальных образований, возникшей в русле административной реформы для обеспечения самостоятельности и самодостаточности городских и сельских поселений; во-вторых, установлением единых методических подходов к формированию доходной и расходной части местных бюджетов в целях выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований с учетом объективных различий между ними; в-третьих, возможностью достижения высокого качества социально значимых услуг для населения вследствие максимальной близости органов власти к потребителям соответствующих бюджетных услуг.

Целью бюджетной политики на субрегиональном и межмуниципальном уровнях является обеспечение финансовыми ресурсами бюджетов муниципалитетов, необходимых для

реализации их полномочий, закрепленных бюджетным законодательством, в направлении достижения социально-экономического эффекта, определяемого степенью удовлетворения потребностей населения в бюджетных услугах.

В зависимости от стратегической направленности следует различать сдерживающую и стимулирующую бюджетную политику. Стимулирующая бюджетная политика представляет собой систему мер, побуждающую органы власти всех уровней бюджетной системы к активизации деятельности, направленной на увеличение собственной доходной базы и, на этой основе, достижение целей и приоритетов социально-экономического развития страны и ее территорий. Тем самым стимулирующая бюджетная политика дает возможность формировать финансовые ресурсы не только для удовлетворения воспроизводственных потребностей любого системного бюджетного образования, но и для его развития. Практический аспект стимулирующей бюджетной политики имеет широкий спектр функциональных проявлений, а именно: 1) способность уравнивать разнонаправленные финансовые интересы бюджетов всех уровней за счет экономически обоснованного набора мер в рамках межбюджетных взаимодействий (дополнительные нормативы отчислений по налогам, финансовая помощь и т.д.); 2) способность обеспечивать заинтересованность каждого бюджета как обособленного системного образования в формировании собственной доходной базы вне межбюджетных взаимодействий (самостоятельность в выборе источников дохода, установлении налоговых ставок, порядка исчисления и уплаты, а также льгот по налогам, самостоятельность в расходовании бюджетных средств нецелевого характера и т.д.).

В реализации стимулирующего характера бюджетной политики четко прослеживается региональный (субрегиональный и межмуниципальный) аспект, определяемый особенностями финансовых взаимодействий между регионом и муниципальными образованиями по поводу дополнительных налоговых отчислений и финансовой помощи. Стимулирующий аспект данных межбюджетных взаимодействий может быть реализован через экономически обоснованную систему мер, нацеленную на эффективное использование бюджетных средств и достижение наилучшего социально-экономического эффекта в бюджетных отношениях.

Цели и задачи бюджетной политики определяют содержание бюджетного регулирования, под которым следует понимать деятельность, связанную с разработкой и реализацией органами власти управляющих воздействий на различных уровнях бюджетной системы – как в рамках отдельных бюджетов, так и в аспекте взаимоотношений между ними. Бюджетное регулирование затрагивает все виды деятельности государства в бюджетной сфере: распределение доходных и расходных полномочий между бюджетами различных уровней, налоговое регулирование во всех его проявлениях, регулирование экономики социальной сферы и т.д. При этом современные реалии межбюджетных отношений вынуждают уделять особое внимание применяемым в государстве методам и инструментам межбюджетного регулирования. Это определяется значимостью межбюджетных взаимодействий в реализации целей и задач бюджетной политики на современном этапе.

Основными целями межбюджетного регулирования на субрегиональном и межмуниципальном уровне являются: формирование самостоятельности местных бюджетов за счет увеличения доли собственных доходов и поиска адекватных источников их формирования; покрытие, в первую очередь, тех расходов, которые направлены на финансирование не бюджетных учреждений, а на оказание приоритетных, социально значимых высококачественных бюджетных услуг, а также использование при их планировании показателей, характеризующих не стоимость, а востребованность бюджетных услуг; выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований; эффективное регулирование финансовых потоков.

В основе межбюджетного регулирования лежит механизм, реализующий на практике принципы бюджетной политики в условиях необходимости повышения эффективности межбюджетных отношений на основе норм бюджетно-налогового права. Данный механизм задействует свойственные только ему субъекты, объекты, цели, функции, методы и инструменты.

Субъектами межбюджетного регулирования в регионах являются органы власти субъектов федерации и органы власти муниципальных образований, которые осуществляют свои функции в целях обеспечения бюджетов муниципальных образований средствами для исполнения возложенных на них полномочий и повышения качества управления региональными

и муниципальными финансами на подведомственных им территориях. Объектом выступают доходы и расходы бюджетов и возникающие вследствие их регулирования финансовые потоки в форме отчислений от налогов, предоставления финансовой помощи, взаимных расчетов между бюджетами на субрегиональном и межмуниципальном уровнях и пр.

Цели межбюджетного регулирования по масштабности и долговременности их достижения рассматриваются как тактические и стратегические. Тактические цели направлены на достижение сбалансированности бюджетной системы региона, выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований, обоснование целевых ориентиров при формировании доходов и осуществлении бюджетных расходов. К стратегическим целям межбюджетного регулирования относятся повышение качества жизни населения муниципальных образований на основе предоставляемых бюджетных услуг, достижение устойчивой динамики экономического роста муниципальных образований и создание равных условий для их развития.

Достижение целей межбюджетного регулирования осуществляется через реализацию функций планирования, прогнозирования, организации и координации, контроля и мониторинга.

Функция планирования и прогнозирования реализуется через определение конкретных направлений распределения средств между местными бюджетами на основе соответствующих бюджетно-финансовых нормативов, установление гарантированного объема доходов муниципалитетам с низким уровнем социально-экономического развития и т.д. Функция координации заключается в непосредственном осуществлении процесса межбюджетного регулирования на различных уровнях бюджетной региональной системы. Функция контроля и мониторинга проявляется в отслеживании правильности, своевременности и соблюдении установленных пропорций при перечислении средств между бюджетами, контроле над целевым использованием бюджетных средств.

Функции межбюджетного регулирования реализуются через адекватные им методы, направленные на сглаживание асимметрии в развитии муниципальных образований и представленные финансово-экономическими и организационными методами. К финансово-экономическим методам относятся распределение финансовой помощи, установление нормативов отчислений от налоговых платежей, расчет коэффициентов, учитывающих различия стоимости бюджетных услуг, и пр. Организационные методы реализуются через комплекс мер административного характера, обеспечивающих межбюджетные взаимодействия на субрегиональном и межмуниципальном уровне региональной бюджетной системы.

Бюджетная политика и методы бюджетного регулирования в регионе должны рассматриваться, в первую очередь, с позиций их стимулирующего воздействия на работу региональных органов власти и органов местного самоуправления по оптимизации бюджетных расходов, мобилизации налогового и неналогового потенциала, а также возможностей построения эффективной системы межбюджетных отношений.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ к собственным доходам местных бюджетов относятся налоговые, неналоговые доходы и безвозмездная финансовая помощь из вышестоящих бюджетов. По нашему мнению, в системе межбюджетных отношений на региональном уровне главный стимулирующий эффект заключается в оптимальном распределении средств фонда финансовой поддержки (далее – ФФП), который может быть достигнут путем создания такой модели взаимоотношений между областным и местными бюджетами, при котором обеспечивается баланс их интересов при одновременном росте доходной базы муниципальных образований.

Проведенный нами анализ межбюджетных взаимодействий в Волгоградской области показал, что в настоящее время продолжается рост объемов и удельного веса межбюджетных трансфертов в объеме финансов собственных доходов муниципалитетов. Так, в 2007 г. доля безвозмездных перечислений в доходах бюджетов городских округов составила 48,6%. В бюджетах муниципальных районов доля безвозмездных перечислений значительно выше – более 77%. Структура доходов бюджетов поселений свидетельствует о том, что данный уровень бюджетной системы обладает наименьшей бюджетной автономией: доля безвозмездных перечислений составляет более 90% их доходов. При такой высокой зависимости от финансовой помощи из вышестоящих бюджетов органы местного самоуправления

поселений фактически лишены возможности как управлять собственной доходной базой, так и осуществлять обоснованное финансовое планирование на среднесрочный период. В этих условиях регионы вынуждены проводить политику стимулирования поиска собственных доходных источников на местном уровне в условиях полного отсутствия интереса к данным направлениям реформирования своих бюджетов у местных властей. Между тем, повышение эффективности распределения финансовых ресурсов на региональном уровне возможно по целому ряду направлений межбюджетного регулирования, а именно: развитие собственной налоговой базы, повышение доли неналоговых источников доходов местных бюджетов, результативное расходование средств, поиск путей наиболее эффективного распределения финансовых трансфертов. По эффективности межбюджетного регулирования можно судить о степени соответствия принятой в регионе бюджетной концепции сложившимся социально-экономическим реалиям, и наоборот.

В настоящее время в процессе формирования и распределения средств ФФП из областного бюджета в бюджеты муниципальных образований представлены разнонаправленные интересы: областной бюджет заинтересован в снижении объема финансовых ресурсов в свете необходимости реализации целей и задач собственного развития, а муниципальные образования заинтересованы в прямо противоположном. При этом стимулирующий характер выделения средств из ФФП областного бюджета реализуется лишь через норму, в соответствии с которой в том случае, если удельный вес средств из ФФП превышает 10% от общего объема доходов муниципальных образований, происходят ограничения полномочий местных органов власти [1]. Кроме того, возможна эквивалентная замена средств финансовой помощи на дополнительные нормативы отчислений по налогу на доходы физических лиц, что должно побуждать местные органы власти к поиску собственных источников доходов вне финансовой помощи из областного бюджета. Однако, в том случае, если муниципалитеты принимают решение использовать средства из ФФП, они слабо заинтересованы в повышении размера своей доходной части. Снижение объемов финансовой помощи со стороны областного бюджета способно стимулировать муниципальные образования к поиску собственных источников своих доходных полномочий как в отношении налоговых, так и неналоговых поступлений. Следовательно, необходима разработка такой модели взаимоотношений между областным бюджетом и бюджетами муниципальных образований, в которой стремление к экономии распределяемых между муниципалитетами средств областного ФФП увеличивает заинтересованность местных бюджетов к поиску собственных стабильных доходных источников.

Областной ФФП муниципальных районов (городских округов) в Волгоградской области формируется на основе последовательного применения трех технологий межбюджетного регулирования посредством: 1) расчета объема дотаций на планируемый финансовый год (общепринятое обозначение – D^1), распределяемых в целях выравнивания уровня бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов); 2) расчета объема дотаций D^2 в форме компенсации затрат муниципальных районов (городских округов) на оплату труда работникам бюджетной сферы и жилищно-коммунальное хозяйство; 3) расчета объема дотаций D^3 , распределяемых между муниципальными районами (городскими округами) с целью компенсации разницы между дотациями в планируемом и текущем финансовом году. Именно последняя составляющая ФФП гарантирует местным бюджетам неснижаемый объем дотаций в планируемом году по сравнению с прошлым годом, но при этом не создает для местных органов власти стимулы к увеличению собственных доходов и эффективному использованию бюджетных средств. Вместе с тем, особое предназначение этих дотаций предопределяет необходимость придания в первую очередь именно им стимулирующего характера в структуре общей финансовой помощи из областного ФФП. Данный эффект будет достигнут, по нашему мнению, при ином, по сравнению с существующим, порядке расчета D^3 , основанном на учете реальной структуры социально значимых расходов муниципальных образований.

Основным показателем, характеризующим эффективность деятельности муниципальных образований на современном этапе развития бюджетных отношений, по нашему мнению, является характер (масштабы, структура и т.д.) их расходов. Именно расходы определяют полномочия органов власти по решению вопросов местного значения с учетом специфики социально-демографического состава обслуживаемого населения и иных объективных факторов, влияющих на стоимость предоставляемых бюджетных услуг. Нецелевая финансовая помощь,

выделяемая муниципалитетам из областного бюджета, создает существенную финансовую базу этих расходов, причем объем денежных средств, дополнительно выплачиваемый муниципалитетам сверх основной части дотаций в результате расхождения их плановой и фактической величины, играет в этом вопросе наиболее важную роль. В соответствии с законодательством Волгоградской области, регулирующим вопросы межбюджетных отношений в регионе, доля наиболее важных социально значимых расходов в составе общего объема расходных обязательств муниципальных образований составляет по городским округам 91,3%, по муниципальным районам – 72,3%. Меньший удельный вес этих расходов в муниципальных районах объясняется тем, что часть их расходных полномочий законодательно закреплена за входящими в их состав поселениями. В то же время, городские округа обладают особой инфраструктурой, которая требует более высокого уровня затрат на предоставление социально значимых бюджетных услуг.

Для достижения стимулирующего эффекта, основанного на одновременной экономии средств фонда финансовой помощи и повышении заинтересованности муниципальных образований в поиске собственных доходных источников, предлагается корректировать объем Д³ на удельный вес наиболее важных социально значимых расходов муниципальных образований соответствующего типа. Только в этом случае, по нашему мнению, будет достигнуто реальное стимулирование местных органов власти посредством выделяемых из областного ФФП дотаций.

Расчеты показывают, что общая сумма экономии бюджетных средств при распределении финансовых трансфертов муниципалитетам с учетом индексации объема дотаций текущего года составила бы на 2008 г. по репрезентативной выборке из десяти муниципальных районов 10735,4 тыс. руб., а в целом по всей совокупности муниципальных районов в рамках данной дотации – 41291,5 тыс. руб. (или 11,46% от областного ФФП). Полученные данные говорят о том, что предлагаемый методический подход позволяет более эффективно распределять межбюджетные трансферты муниципальным образованиям в регионе, усиливать их заинтересованность в развитии собственной доходной базы, повышать объективность региональных органов в распределении финансовых ресурсов между местными бюджетами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Волгоградской области № 1505-ОД от 08.08.2007 г. «Об областном бюджете на 2008 год и на период до 2010 года», ст. 19.

ЛОСАНОВА Д.Е., ХАНИЕВ Р.Р.

НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ НОВЫХ СТРУКТУРНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В АПК

Становление рыночных отношений в аграрном секторе России идет особым путем через формирование абсолютно специфического типа рыночного хозяйства, не характерного для стран с эволюционным развитием рынка и капитала.

Российский рынок возникает не в результате развития товарного производства и эволюции капитала, а как следствие во многом неотрегулированного, стихийного разрушения централизованной системы хозяйствования, трансформации государственной собственности в акционерную и частную. Аналогов мировая практика не имеет. Чрезмерная централизация экономики и наличие сильной номенклатурной бюрократии осложнили рыночные преобразования. В России мы имеем беспрецедентный опыт искусственного преобразования национальной экономики на фоне сложного экономического прошлого. Страна истерзана противоречивыми насильственными, волюнтаристскими экспериментами над экономикой, нарушениями экономических и исторических традиций [1, 3].

Именно на этой зыбкой основе фактически осуществляются грандиозные преобразования российской экономики. Однако мировая практика хозяйствования, ее научное осмыс-

ление доказали, что экономическое развитие страны на рыночной основе – объективный процесс, ограничить который определенными рамками и тем более контролировать сверху практически невозможно. Результаты реформаторских усилий российских властей это лишний раз подтвердили.

Российский опыт 90-х гг. весьма поучителен. Ведь это не просто насаждение капитализма или, как принято сейчас говорить, рыночного хозяйства. На самом деле – это попытка ввести новые хозяйственные формы, не дождавшись изменений в экономической основе общества, в системе производственных отношений, наконец, в психологии населения. Отсюда болезненная ломка социально-экономических устоев общества, несовершенство используемых организационно-хозяйственных форм, их подвижный характер, повышенная склонность к принудительной трансформации важнейших сфер жизнедеятельности. Наиболее удачно проходили преобразования в отраслях с неизменными условиями производства (в основном в добывающей промышленности), сильными технологическими связями. Здесь никогда не прерывался процесс выстраивания организационно-хозяйственных форм, свойственных постепенному развитию экономики АПК. Что касается высокотехнологичного и наукоемкого производства, то резкий отход от старой административно-командной формы управления, попытка подогнать его под сложившийся стереотип обрушили агропромышленное производство, ускорив разрушение упомянутых выше отраслей и сложившихся производственных систем. По мнению автора, выход один – в поиске новых форм хозяйствования в АПК, соответствующих реальной российской действительности, беспрецедентной модели рынка, что вытекает из признания очевидного – не устоявшихся рыночных отношений, неразвитости соответствующих структур, в том числе искаженных контрактных отношений. Поиск необходимых форм хозяйствования, к сожалению, идет методом проб и ошибок. В России традиционно сильна обобществленность и коллективизация материального и трудового факторов, а насильственное насаждение капитализма не считалось с такими факторами на первоначальном этапе становления. Поэтому трансформация организационно-хозяйственных структур АПК до сих пор осуществляется с огромными потерями, прежде всего разрушительными для интеллектуального потенциала.

Хозяйственная жизнь страны не стоит на месте, особенно на такой сложной фазе развития, когда отсутствуют исторические связи с традициями старого капитализма, которые в России полностью утрачены. Последние десятилетия функционирования централизованной экономики полностью оторвали хозяйственную жизнь России от старых форм капитализма. Здесь происходит создание совершенно новой рыночной модели хозяйствования, а отсюда и новых организационно-хозяйственных форм. При этом не имеют значения споры о том, нужен или нет данный этап развития рыночных отношений, является ли он отступлением или, наоборот, шагом вперед в развитии экономических отношений и капитала. Сам факт разлома старой цивилизации налицо, характер рыночных преобразований неустраим. В российской экономике с трудом, зачастую путем стихийного разрешения конфликтов и противоречий, осуществляется формирование системы экономических интересов, отражающих веление времени и соответствующих объективным обстоятельствам хозяйственной практики. Новые организационно-хозяйственные формы несут в себе противоречия данного этапа экономического развития, но судить об их конечной эффективности или неэффективности, как представляется, еще слишком рано. Традиционная ориентация на общепринятые методы и показатели эффективности способна, скорее, увести в сторону от объективного анализа [2, 5].

Результаты изучения опыта проведения рыночных отношений и соответствующих экономических институтов в России в 90-е гг. должны дать ответы на ряд вопросов, имеющих практическое значение. Сложилась ли условия для функционирования эффективной российской модели развития? Созрела ли российская экономика для глубоких преобразований, вызываемых настоятельными потребностями агропромышленного производства? Должна ли Россия идти дальше по данному пути хозяйственных преобразований или он заводит в тупик? Кризисная ситуация, возникшая после августа 1998 г., – это окончательный крах новых организационно-хозяйственных форм или они, стимулируя мобилизационные резервы капитала, в состоянии трансформироваться в более эффективные образования?

Пренебрежение условностями и соблюдением законов, имеющее глубокие корни в нашей стране, привело к созданию противоречивой нормативно-правовой базы, не отражающей ре-

альной хозяйственной действительности России. Нормативные акты принимаются и начинают действовать, устаревая на корню и внося путаницу в хозяйственную практику [3, 4].

Идет формирование новой институциональной среды, что само по себе требует длительного периода времени. Следует учесть, что человечество не научилось создавать системы хозяйствования, рассчитанные на краткосрочную перспективу. Следовательно, сейчас Россия переживает становление очередной системы хозяйствования, которой предстоит функционировать значительный отрезок времени. Одновременно создаются присущие ей организационно-хозяйственные формы (экономические институты), определяющие новые «правила игры», призванные внести определенный порядок в систему взаимоотношений рыночных субъектов, в повседневную хозяйственную жизнь.

Новые экономические институты должны уменьшить неопределенность и снизить неуверенность в возможности достижения позитивных результатов хозяйственной деятельности. Особая роль отводится неформальным правилам и нормам, которые не принимаются официально и не могут меняться моментально, поскольку они вытекают из исторического прошлого. Возникающие хозяйственные структуры появляются с нарушением формальных правил, сложившейся нормативно-правовой базы, что, несомненно, будет вести к конфликтам и обеспечивать противоречивое развитие складывающихся систем и форм хозяйствования АПК. Новый институциональный порядок требует и новой экономической логики развития. В системе хозяйствования АПК, складывающейся в состоянии продолжающегося кризиса и ломки традиционных условий общественного развития, возникают структуры, отражающие накопившиеся противоречия в социально-экономических условиях. Так, в региональной экономике формируются хозяйственные структуры, свидетельствующие о незавершенной фазе развития агропромышленного капитала и одновременно ускоренной его интеграции с современными организационными формами финансового капитала. Складывающимся так называемым корпоративным образованиям еще долго придется доказывать свою совместимость с задачами экономического воспроизводства. Им предстоит вписаться в хозяйственную систему в целом, поскольку их нельзя рассматривать изолированно, а лишь в совокупности и преемственности развития [1, 5].

Создание финансово-агропромышленных корпоративных структур в российской экономике изначально преследовало цели выживания в условиях разрушения старой системы хозяйствования и традиционных связей. Данное обстоятельство привело к неожиданным результатам.

Чем можно объяснить поспешность формирования новых организационно-хозяйственных структур в АПК? Только ли реализацией задач перераспределения государственной собственности, восполнения отсутствия рыночной информации, сокращения издержек. Очевидно, что раскрытия одной причины для объяснения нового хозяйственного явления мало. Кроме того, нельзя ограничиваться перечислением выгод от объединения на микроуровне [2, 4].

Непрерывность процесса концентрации производства получила отражение в переходе от менее крупных хозяйственных форм к более крупным. Характерной особенностью развития агропромышленных форм хозяйствования является то, что разные формы вырастают со строгой последовательностью одна за другой. Таким образом, агропромышленный капитал проходит все стадии развития, что отражается на постепенности и последовательности развития организационно-хозяйственных структур АПК. Что происходит в аграрном секторе современной России? Последовательность развития капитала нарушена. Самые совершенные формы хозяйствования сталкиваются с отсталыми формами и низким уровнем организации сельскохозяйственного производства, неподготовленностью старого управленческого персонала к новациям и лихорадочной активностью молодого поколения менеджмента, озабоченного собственным обогащением. Современные организационно-хозяйственные формы АПК возникают на фоне не только старых, но и вообще чуждых рыночному хозяйству структур. Высшие формы хозяйствования могут утвердиться или, наоборот, переживать определенную регрессивную трансформацию в зависимости от условий предпринимательства [3].

Для складывающихся в российской аграрной экономике форм хозяйствования характерно то, что, с одной стороны им не противодействуют прежние формы, и это обстоятельство придает им сильный импульс развития. Однако, с другой стороны, капиталистическая организация производства не может предвосхищать первоначальное накопление капитала. Как

известно, денежный капитал предшествует агропромышленному. Только таким образом может осуществляться необходимая мобилизация капитала в тех размерах и масштабах, которые необходимы крупному промышленному капиталу. Если же первоначальное накопление капитала не обеспечивает его необходимые размеры, то появляется необходимость в капитале, сформированном в неблагоприятной обстановке, причем хищническими методами. Отсюда – криминализация производства, олигархизация, принимающая уродливые формы, формирование такого типа хозяйственной системы, где финансовый капитал становится средством, своего рода насосом для выкачивания и теневого перераспределения общественных ресурсов.

С момента формирования агропромышленного капитала экономический рост предвосхищается накоплением капитала. Однако при неблагоприятных условиях динамика накопления может предопределить и обратное движение: внутри системы капитала возникают и накапливаются тенденции неравновесия, ведущие к конфликтам и столкновениям интересов. В противоречивом развитии системы капитала заложены возможности функционирования и жизнеспособности новых хозяйственных структур АПК. Складывается своего рода механизм отбора жизнеспособных форм ведения хозяйства, которые выступают одновременно и как элемент общественных, и как элемент хозяйственных связей, и как фактор повышения эффективности производства.



Рис. 1. Механизм формирования новых организационно-правовых форм хозяйствования предприятий АПК

Новые организационно-хозяйственные формы заняли промежуточное положение между государством и рынком. Их предназначением стала задача формирования таких правил экономического поведения, которые должны были обеспечить согласованность действий структур, представляющих различные формы капитала. Они явились своего рода апробацией механизма координации действия, не требующего вмешательства государства, и возникли в результате договоренности и заинтересованности сторон во взаимодействии.

Затянувшийся кризис заставляет искать новые, скрытые источники экономической динамики, совершенствовать организационно-хозяйственные формы, постоянно менять темпы, границы их экономической экспансии. Если рассматривать кризис как способ восстановления противоречивого единства различных моментов накопления, то следует признать тот факт, что кризис вместе с тем несет в себе условия и потребность в смене основных форм хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грядов С.И., Удалов В.А. Предпринимательство в сельском хозяйстве: правовые и экономические вопросы. – М.: Дека, 1998, 347 с.
2. Зинченко А.Л. Использование производственного потенциала сельского хозяйства России в условиях формирования многоукладной экономики и рыночных отношений. – М.: МСХА, 1995, 85 с.

3. Мисаков В.С. Алгоритмическое обоснование комплексов адаптивно-имитационных моделей развития сельскохозяйственного предприятия. – Нальчик: ЗАО «Насып», 2004. 147 с.
4. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII – XXI вв.) – М.: ЭРД, 1995, с. 574.
5. Черняков Б.А. Аграрный сектор США в конце XX века. – М.: РИЦ «Пилигрим», 1997, 392 с.

МАКАЕВ М.Х., КАТРЕЖЕВА Р.Р.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Одной из особенностей экономического состояния современного АПК является острая потребность в техническом перевооружении промышленных перерабатывающих предприятий.

Одним из базовых условий преодоления последствий трансформационного спада, реализации в российском агропромышленном комплексе стратегии структурных реформ и оздоровления проблемных (имеющих финансовые затруднения в плане платежеспособности) предприятий является введение в действие инвестиционно-инновационного механизма модернизации АПК, ориентированного на обретение его воспроизводственной структурой нового качества – коренного обновления технико-технологического строя производства. К сожалению, действующая модель инвестиционного процесса в аграрной сфере экономики республик ЮФО, в том числе, в Кабардино-Балкарской Республике, в целом продолжает оставаться деформированной и малоэффективной, характеризуемой отсутствием устойчивых источников инновационного роста, хроническим дефицитом финансово-инвестиционных ресурсов, а также слабостью и непоследовательностью мер государственной аграрной политики в инвестиционной сфере. Это, естественно, сдерживает процессы экономического оздоровления финансово несостоятельных предприятий АПК.

Значимость концептуальной разработки стратегии структурной модернизации АПК в контексте усиления её инвестиционно-инновационной составляющей в механизме антикризисного управления процессом финансового оздоровления перерабатывающих предприятий определяется рядом причин.

Во-первых, значительная часть предприятий АПК находится в устойчиво депрессивном состоянии, что приводит к неспособности выполнять собственные обязательства и в макроэкономическом формате создает угрозу продовольственной безопасности страны.

Во-вторых, финансовая неустойчивость, а иногда и явно кризисное состояние многих предприятий АПК, связаны с недоучетом возможностей предпринимательского подхода к активизации производственнохозяйственной деятельности агропроизводителей и недостаточным задействованием инвестиционно-инновационного потенциала предприятий.

В-третьих, формирование и реализация стратегии инновационного антикризисного менеджмента на предприятиях АПК предполагает моделирование инновационной деятельности предприятий в кризисной ситуации, а также разработку системы схем инвестирования указанной деятельности в условиях низкой инвестиционной привлекательности отраслей АПК.

Инвестиционная деятельность как экономический процесс неразрывно связана с понятием неопределенности в различных формах ее проявления, в том числе в форме инвестиционного риска. В свою очередь, состояние неопределенности является внутренней составляющей инвестиционной деятельности, обусловленной дискретностью спроса-предложения на факторы производства, конъюнктурой инвестиционного рынка, многовариантностью сфер приложения капиталов и разнообразием критериев выбора форм и направлений инвестирования средств. Это обусловлено стохастическим характером осуществления экономических отношений. Во взаимодействии этих факторов находит воплощение объективность существования и функционирования системы рискованных инвестиционных отношений, которые, яв-

ляясь проявлением неопределенности инвестиционного исхода, выступают неотъемлемой составляющей частью инвестиционной деятельности.

Выбор той или иной стратегии инновационного развития организации, входящей в состав АПК, зависит от множества факторов, выявленных в ходе разработки бизнес-плана его финансового оздоровления. Основными этапами составления которого являются выявление нерентабельных видов деятельности предприятия, которые вносят отрицательный вклад в ее финансовые результаты и ухудшают ликвидность хозяйствующего субъекта; анализ покрытия постоянных издержек и планирование производственной программы и сбыта предприятия по критерию максимизации его прибылей без учета мероприятий по экономии издержек и увеличения производственно-торговых мощностей по выпуску более прибыльной продукции; определение необходимых мероприятий по экономии издержек, увеличению выпуска и продаж, а также освоению новых операций, способных улучшить финансовое состояние предприятия; планирование альтернативных инвестиционных проектов для осуществления называемых мероприятий; выбор инвестиционных проектов финансового оздоровления и уточнение потребности в их финансировании; изыскание источников финансирования намечаемых инвестиционных проектов.

Возможности структурной перестройки агропромышленного комплекса во многом определяются уровнем инвестиционной привлекательности КБР, наличием соответствующего инвестиционного потенциала и уровнем его использования, определяющего возможности интенсификации притока инвестиций в сферы деятельности, способные обеспечить конкурентоспособность хозяйственного комплекса, инвестиционной поддержки ряда структурообразующих секторов экономики, инновационного наполнения инвестиций с целью устранения воспроизводства устаревших технологий.

Среди отечественных наиболее распространенной является методика, разработанная рейтинговым агентством «Эксперт», согласно которой степень инвестиционной привлекательности региона сводится к оценке двух основных составляющих – инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Динамика рейтинговых оценок инвестиционного потенциала КБР в целом имеет достаточно устойчивый характер в отличие от нестабильных рейтинговых оценок инвестиционного риска, для которых характерны существенные перепады. По типу инвестиционной привлекательности КБР относится к регионам с незначительным инвестиционным потенциалом и высоким инвестиционным риском (за исключением 2001–2002 годов, когда республика перешла в группу регионов с умеренными инвестиционными рисками), что обуславливает незначительную привлекательность хозяйственного комплекса региона для стратегических инвесторов и усугубляет дальнейшую деформацию структуры привлекаемого капитала.

В целом практически все составляющие инвестиционного потенциала КБР имеют низкие оценки (табл. 1).

Исключение составляет инфраструктурный потенциал, характеризующийся транспортно-географическим положением региона и его инфраструктурной обеспеченностью. Весьма низко оцениваются такие составляющие инвестиционного потенциала, как производственная (средняя оценка за весь период – 73), инновационная (68) и финансовая (67). Стабильно низкими являются значения такой составляющей инвестиционной привлекательности, как институциональная, представляющей собой уровень развития институтов рыночной экономики и, прежде всего, тех из них, которые способствуют осуществлению инвестиционного процесса.

Среди составляющих инвестиционного риска КБР наименее подверженными колебаниям оказались экологический риск (отражает уровень загрязнения окружающей среды), характеризующий высокими рейтинговыми значениями (за весь рассматриваемый период – 17), и финансовый риск (оценивается показателями сбалансированности регионального бюджета и состояния финансов предприятий), характеризующий низкими рейтинговыми значениями (совокупный за период показатель – 74). Для остальных составляющих инвестиционного риска характерна крайне неустойчивая динамика оценок, отличающаяся критическими изменениями как позитивного, так и негативного характера. Так, наименее стабильными являются оценки законодательного (с 1996 по 2004 годы рейтинг риска изменялся с 8 до 81) и экономического рисков (за те же годы рейтинг риска изменялся с 10 до 86).

Таблица 1

**Динамика оценок инвестиционного климата Кабардино-Балкарской Республики
в 1996–2002 годах**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Инвестиционный потенциал	42	62	67	65	63	61	61	60	64
потребительски и	72	70	71	69	52	56	59	69	66
трудовой	*	*	69	66	70	63	61	43	58
производственный	76	73	74	73	73	73	72	71	72
инфраструктурный	6	9	8	8	8	8	8	9	11
финансовый	*	*	76	70	66	65	62	65	68
инновационный	44	69	67	72	72	73	72	72	70
институциональный	70	72	76	67	69	66	72	72	70
природно-ресурсный	43	42	44	56	56	58	57	56	58
Инвестиционный риск	56	82	74	79	71	30	48	53	79
законодательный	*	*	8	61	81	27	35	73	20
политический	87	86	85	85	84	42	44	43	70
экономический	62	79	86	64	14	10	24	29	55
финансовый	*	*	73	75	73	66	76	76	80
социальный	9	9	42	20	44	39	54	57	45
криминальный	69	*	60	80	83	75	54	39	87
экологический	16	16	14	8	20	18	10	25	22

Экономический вестник Ростовского государственного университета 2007 Том 5 № 4 Часть 4

За последний год существенно повысились значения политической (на 27 пунктов) и криминальной (на 48 пунктов) составляющих инвестиционного риска. Кроме того, КБР относится к 20-ти российским регионам с наименее «инвестиционно-активным» аппаратом государственного управления, оценка которого производится по объему инвестиции, приходящихся на 1 чиновника, занимая в этом списке 9 место с конца. Более неблагополучной среди регионов Российской Федерации, входящих в состав Южного федерального округа, является ситуация в республиках Ингушетия, Дагестан и Карачаево-Черкесской.

Дифференциация субъектов Российской Федерации по уровню инвестиционной привлекательности за годы российских экономических реформ не только не уменьшилась, но и возросла, в результате чего усилилось расхождение регионов по величине инвестиций в основной капитал на душу населения: в КБР в 2003 году данный показатель был в 3,3 раза меньше среднероссийского и в 35 раз меньше наиболее инвестиционно обеспеченного региона (в 2003 году – Чукотский автономный округ).

Целенаправленное воздействие региональных властей на условия, повышающие надежность и эффективность инвестиций, протекционизм по отношению к эффективным инвесторам, мультивариантность структур и методов поддержки инвестиционной активности, стохастичность внешней среды, необходимость системного подхода делают обязательным формирование системы управления инвестиционной привлекательностью региона. Принципами реализации системы являются: комплексность управления различными инструментами поддержки инвестиционной деятельности и элементами институциональной инфраструктуры; гибкость, базирующаяся на необходимости учета изменений во внешней и внутренней среде; согласованность интересов потенциальных и реальных участников инвестиционного процесса; прозрачность механизмов реализации инвестиционной деятельности; сбалансированность использования организационных и экономических механизмов воздействия на инвестиционную активность; интеграция и координация процессов поддержки инвестиционной деятельности и направлений развития хозяйственного комплекса.

Надо отметить, что в КБР, да и во всех остальных депрессивных северокавказских республиках ЮФО, стратегически значимыми направлениями повышения инвестиционной привлекательности являются:

- развитие законодательной и нормативно-правовой базы регулирования инвестиционной деятельности, ориентированное на регламентацию процедур и механизмов предоставления финансовой государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности и финансирования региональных и муниципальных инвестиционных программ; регулирование прав собственности в инвестиционных сделках, страхование и гарантирование инвестиций и т.д.;
- развитие системы стимулирования инвестиционной активности, в том числе инструментами налоговой политики, ориентированной на предотвращение и смягчение диспропорций развития инвестиционной сферы, преодоление депрессивности стратегически важных зон хозяйствования и формирование структурной модификации регионального хозяйственного комплекса.
- развитие инвестиционного потенциала на основе возрастания роли привлекаемых инвестиционных ресурсов в финансировании инвестиционной деятельности;
- создание эффективной системы информационно-маркетингового обеспечения инвестиционной деятельности.

Указанные факторы активизации рыночных стимулов хозяйственной деятельности предприятий АПК могут в существенной мере повысить инвестиционную привлекательность депрессивных субъектов Российской Федерации.

Основным поставщиком сырья для пищевой промышленности является сельское хозяйство. Продукция сельскохозяйственной отрасли в большинстве случаев – скоропортящаяся, сезонная, стандартизированная; транспортные издержки – высокие. Вследствие этого, конкурентная сила со стороны сельского хозяйства уменьшается.

В сельскохозяйственном производстве республики занято 359 тыс. гектар сельскохозяйственных угодий. На долю сельскохозяйственных предприятий КБР приходится 244,1 тыс. га или 68% угодий. Средний размер сельскохозяйственного предприятия 3 тыс. га, фермерского 18,8 га, личного подсобного хозяйства 0,19 га.

Основной задачей сельского хозяйства республики всегда являлось обеспечение населения региона цельномолочной продукцией животноводства, овощами и фруктами. Надо отметить, что республика всегда славилась своими достижениями в аграрном секторе. Сельское хозяйство КБР было одним из наиболее развитых и технически передовых на Северном Кавказе. Так, надои на одну корову в сельхозпредприятиях КБАССР в 1990 г., например, превосходили 4000 кг, что было достигнуто за счет высокого уровня специализации производства. Применение передовых технологий в повышении генетического потенциала поголовья, выращивании нетелей, кормопроизводстве, высок был и потенциал кадров специалистов хозяйств, что позволило в определенной степени продержаться и в последующие годы.

Нет особого смысла расписывать причины падения сельскохозяйственного производства в КБР, они типичны для всех регионов и общеизвестны.

В перерабатывающих отраслях АПК произошел не меньший, чем в аграрном секторе, спад объемов производства основных видов продукции: объемы производств мяса в промышленной выработке в 2005 году сократились в 3,2 раза, колбасных изделий – в 2,1 раза, цельномолочной продукции – в 3,3 раза.

Среди основных причин падения производства перерабатывающей промышленности КБР можно назвать снижение покупательного спроса населения и, соответственно, сокращения среднедушевого потребления основных продуктов питания, в особенности, продуктов животноводства. Резкое сокращение объемов производств мяса вызвало несколько меньшее снижение его потребления при параллельном замещении отечественных продуктов импортным продовольствием.

Темпы сокращения объемов производства яиц близки к темпам сокращения размеров их потребления, то есть отечественные производители яиц сохранили свой рынок в конкуренции с импортом, что объясняется довольно высоким уровнем производства.

С 2006 года намечаются впервые некоторые позитивные тенденции в динамике производства продукции, которые были обусловлены действием мер государственного регулирования АПК.

Наряду с комплексной программой стабилизации и развития АПК, в республике были разработаны и приняты к реализации отраслевые и продуктовые программы: «Сохранение генофонда в растениеводстве и животноводстве», «Свиноводство», «Мясное скотоводство», «Птицеводство», «Кормовое зерно», «Внедрение новых технологии в растениеводстве и животноводстве», действие которых также начало сказываться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимов Ю.П. Реструктуризация производственной программы предприятий на основе инноваций. – Воронеж: Воронеж, гос. технол. акад., 2003. 120 с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х томах. 2-е изд., перераб. и доп. – К: Эльга, Ника-Центр, 2004.
3. Мисаков В.С. Стратегия развития инвестиционного потенциала в регионе // Перспектива-2006. – Нальчик: КБГУ, 2006.
4. Финансовая система и экономика / Под. ред. В.В. Нестерова. – М.: Финансы и статистика, 2004.
5. Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. – М.: Дело, 1998. 256 с.

МАКОЕВ З.Т.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЦИИ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КРУПНЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР В ЮФО

Изменение целей и принципов управления мезоэкономическими системами в условиях неравномерного развития предполагает трансформацию и соответствующих методов и инструментов их реализации. Многополярное развитие территории страны и формирование качественно новых регионов и межрегиональных округов требует изменения конфигурации пространственного развития, которое становится более разнообразным, не привязанным жестко к сложившимся энерго-сырьевым и финансовым зонам. Появляются новые центры инновационного роста, опирающиеся на концентрацию человеческого и технологического потенциала. В качестве таких структур появились макрорегионы – федеральные округа, созданные в 2000 г. и административно объединившие соседние регионы-субъекты РФ.

Характер сложившихся отношений бизнеса и власти существенным образом влияет на устойчивость экономического положения бизнеса в регионе. Экспансия крупного бизнеса в регионы, предполагает решение двух взаимосвязанных вопросов: каковы региональные проекции конкурентных стратегий крупного бизнеса и собственно их региональные конкурентные стратегии. При этом речь идет не о формально существующих в компаниях документах, а о фактически двух разных компонентах в принятии решений об инвестировании и конкурентном развитии бизнес-структур.

В этой связи целесообразно сравнить экспертные оценки конкурентного развития региона с фактическими данными присутствия бизнес-структур в регионе, что позволяет более точно очертить конкурентные направления развития экономического пространства и провести типологию регионов в зависимости от конкурентной стратегии бизнес-структур.

В работе В.А. Гуртова, Л.Я. Березина, В.А. Матвеева, С.В. Сигова [3] рассматриваются стратегические направления развития регионов исходя из анализа программ субъектов Федерации, сформированные на основе федерального макета программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации до 2010 г., что позволило авторам дать экспертную оценку конкурентных «точек» роста в каждом регионе. В табл. 1 представлена бальная оценка развития отраслей ЮФО.

Таблица 1

Экспертная оценка развития мезоконкурентной политики в ЮФО

Наименование субъекта	Адыгея	Дагестан	Ингушетия	Кабардино-Балкарская	Калмыкия	Северная Осетия	Карачаево-Черкесская	Чеченская Республика	Краснодарский край	Ставропольский край	Волгоградская область	Ростовская область	Сумма
Промышленность	3,5	2	1	5	1,5	3	3	1,5	5	4,5	6	5	41
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	3,5	2,5	4		3	3	2,5	1	3	3	2	4	31,5
Черная металлургия	0	0	0	0,5	0	0	0	0	1	0,1	0,1	2	3,7
Цветная металлургия	0	0	0	1,5	0	0,5	0,5	0	1	0	1	2	6,5
Химическая	3	1,5	1	4	0	3,5	3	0	5	4,5	5	4,5	35
Машиностроение	5	5	4	7	5	5	5	1	6	4,5	6	7	60,5
Электроэнергетика	1	0,5	1	1,5	1	1	1	1	3	1,5	3	2	17,5
Топливная	0,5	0,5	0,3	1,5	1	0	0	1	1	0,5	1	3	10,3
Промышленность строительных материалов	3	2	3	3	2,5	2,5	2,5	1	4,5	3	5	3,5	35,5
Стекольная и фарфорово-фаянсовая	0	12	0	0	0	2	0	0	4,5	3	3	3	27,5
Легкая промышленность	4	3	5	3,5	3,5	4	3,5	0	6	2	4,5	7	46
Пищевая	3	1,5	3	3,5	3,5	3	4	0	7	3	7	6	44,5
Мукомольно-крупяная и комбикормовая	1,5	1,5	2	2	2	2	3	0	5,5	3	2,5	4,5	29,5
Сельское хозяйство	2	2,5	1	6	2	2	3	0,5	9	2	3	4	37
Строительство	3	1,5	1,5	4,5	1,5	3	3	1	5	2,5	2	3	31,5
Транспорт	3,5	2	2	5,5	2	4	3,5	0,5	10	3	6	4,5	46,5
Связь	7	4	4	7	3	7	5	0,1	7	3,5	7	5	59,6
Торговля	8	7	5	8	5	7	6	1	8	4,5	7	7	73,5
Туризм	2	3	0,5	2,5	0,3	3	2,5	0	8	2	2	3	28,8

Исходя из данных табл. 1, можно построить конкурентный профиль всех регионов ЮФО, который показывает, что максимальным конкурентным потенциалом обладает Краснодарский край, Волгоградская область, Ростовская область, Ставропольский край, выступающие в роли «локомотивов» территориального развития в ЮФО. На рис. отражена бальная оценка мезоконкурентной политики субъектов ЮФО – рис. 1.

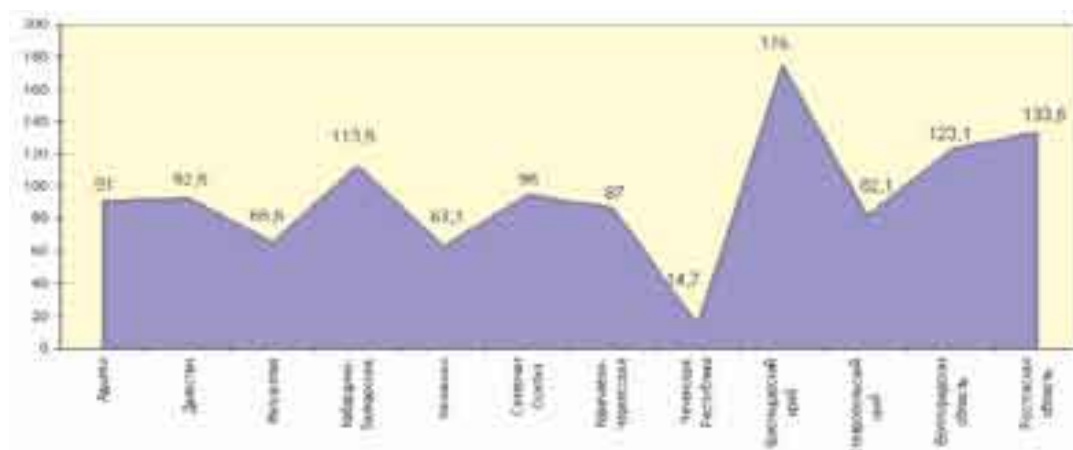


Рис. 1. Бальная оценка мезоконкурентной политики субъектов ЮФО

С точки зрения отраслевой специализации, лидирующие позиции в конкурентном профиле занимают отрасли связанные с торговлей, транспортом, связью, машиностроением и развитием сельского хозяйства и «сопутствующих отраслей пищевой и легкой промышленности. Отраслевой разрез конкурентных направлений развития в ЮФО, отражен на рис. 2.

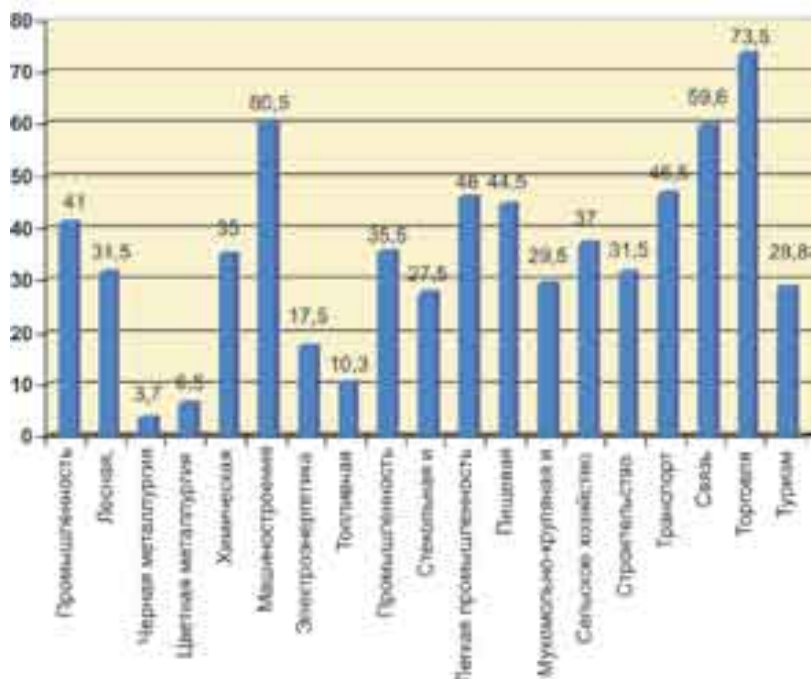


Рис. 2. Отраслевой разрез конкурентных направлений развития в ЮФО

Региональные проекции конкурентных стратегий представляют собой региональные последствия принимаемых в компаниях решений о приобретении тех или иных активов, без какого-либо процесса принятия решений о выборе региона. Иначе говоря, выбор идет между имеющимися активами, а не между регионами. Особенно актуально данное явление было для 1990-х годов, когда, по сути, шло разделение созданных в советские времена активов между формирующимися крупными бизнес-структурами. При этом значение имел сам факт наличия актива, его эффективность, а не место его расположения.

Несмотря на то, что региональные проекции конкурентных стратегий не связаны как таковые с выбором компаниями регионов, для экономики регионов они имеют немаловажное значение. Крупные структуры проводят более активную инвестиционную политику, наиболее глубокую модернизацию деятельности предприятий [1]. Это можно объяснить хотя бы тем, что, имея значительные ресурсы, крупные бизнес-структуры могут последовательно концентрировать их на отдельных объектах, тогда как для компаний, сформированных на основе единичных предприятий, поиск средств для инвестиций становится более серьезной задачей. Таким образом, шансы на более динамичного экономического развития выше у тех регионов, где более значительна роль крупного бизнеса.

Собственно региональная конкурентная стратегия бизнес-структур – это непосредственно принятие компаний решения о том, в каком регионе начинать свою деятельность. Одновременно с необходимостью и возможностью выбирать регион компании сталкиваются с разными ситуациями. Во-первых, при выборе мест размещения новых предприятий – в тех случаях, когда возможны разные варианты размещения. Во-вторых, при выборе между существующими активами, если таких активов много или хотя бы несколько. Более того, выбор между регионами может осуществляться и при принятии решения о месте размещения даже тех новых предприятий, основным фактором размещения которых является сырьевой фактор.

Прогнозирование конкурентных процессов в регионах – очень важная составляющая экономического развития регионов [2], и перечни бизнес-проектов позволяют понять ряд общих тенденций развития крупного бизнеса, но не отражают в полной мере реальную ситуацию, причем по ряду причин.

Во-первых, в перечни крупнейших инвестиционных проектов включаются действительно лишь крупнейшие проекты, что приводит к тому, что в них не отражаются перспективы развития крупного бизнеса, основанного не на сравнительно небольшом числе предприятий-гигантов, а на множестве гораздо более скромных заводов и фабрик. Причем роль последних в развитии регионов нельзя недооценивать (как правило, такие предприятия размещаются более равномерно и есть больше вариантов их размещения).

Во-вторых, далеко не все компании стремятся к публичности и рекламе своих будущих проектов, но при этом среди них есть немало динамично развивающихся (стоит вспомнить хотя бы о наличии компаний, которые даже не попадают в отдельные известные рейтинги крупнейших компаний). Иначе говоря, составить более или менее исчерпывающий перечень инвестиционных проектов довольно проблематично.

В-третьих, далеко не всегда заявляемые проекты реализуются на практике, особенно в первоначально объявляемых масштабах. В базовых регионах политические стратегии крупного бизнеса были особенно явно нацелены на обеспечение подконтрольности губернаторов, либо на тесный союз с губернаторами-«тяжеловесами». Это помогло смягчить влияние федеративной реформы и в большей мере сохранить гарантии для крупных собственников. Только там, где сосуществуют несколько крупных бизнес-групп, ослабление позиций губернаторов как гарантов достигнутых договоренностей о разделе сфер влияния порой провоцировало рост конфликтов за ресурсы.

При рассмотрении типологии регионов в зависимости от конкурентной стратегии бизнес-структур возникает множество проблем и барьеров, поэтому следует остановиться на методике выделения типов. Очевидно, что наилучшим способом является количественная оценка вклада предприятий, принадлежащих крупному бизнесу, в региональную экономику – объем промышленного производства, валовой региональный продукт (ВРП), налоговые поступления. Проблема заключается в том, что объективно выявить эти данные практически невозможно. Объем промышленного производства по отдельным предприятиям в стоимостном измерении является закрытой статистикой в соответствии с международными нормами статистического учета, публичны только обобщенные отраслевые данные.

В результате единственно возможным путем систематизации регионов по влиянию крупного бизнеса на их экономику остаются качественные оценки, основанные на размещении предприятий с учетом их величины. Однако и в рамках качественных оценок проблем не меньше. Любые границы между типами достаточно условны, так как многие регионы одновременно являются базовыми для одних крупных компаний и зоной экспансии для других. Кроме того, в отдельных регионах доминирует отраслевой бизнес, масштабы которого существенно меньше по сравнению с крупнейшими бизнес-группами и компаниями.

ЮФО не относится к числу макрорегионов, в котором широко представлен крупный бизнес, их число в ЮФО не более 100, о чем свидетельствуют данные табл. 2¹.

Как видно из данных табл. 2, в ЮФО есть регионы, в которых крупный бизнес не представлен, а именно Республика Адыгея и Республика Ингушетия. В то же время есть и регионы – лидеры ЮФО по количеству присутствия крупных бизнес-структур, а именно Ростовская область, Волгоградская область, Краснодарский и Ставропольский край.

По своей специализации крупный бизнес в ЮФО более всего сосредоточен в: АПК – 33, нефть – 11, машиностроение – 10 – рис. 3.

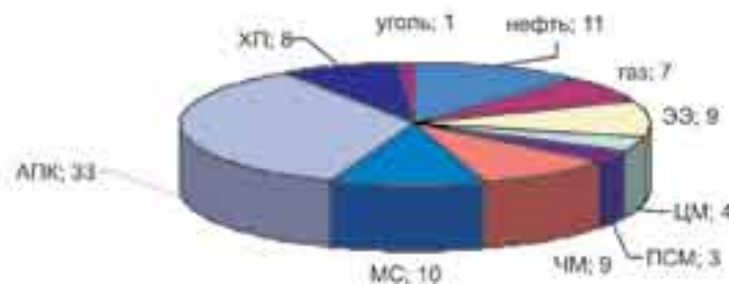


Рис. 3. Отраслевое распределение крупных бизнес-структур в ЮФО

¹ Составлено автором по данным Института региональной политики – [Электронный ресурс] – <http://regionalistica.ru/project/newgeo/>

Распределение крупных бизнес-структур в ЮФО в 2007 г.

Название субъекта	Количество	Распределение по отраслям крупных бизнес-структур									
		нефть	газ	ЭЭ	ЦМ	ПСМ	ЧМ	МС	АПК	ХП	уголь
Республика Адыгея	0										
Республика Дагестан	3	1	1	1							
Республика Ингушетия	0										
Кабардино-Балкарская Республика	1			1							
Республика Калмыкия	2	2									
Чеченская Республика	1	1									
Карачаево-Черкесская Республика	4			1	1	1			1		
Республика Северная Осетия-Алания	2			1	1						
Краснодарский край	19	3	1			1	1	1	11	1	
Ставропольский край	18	2	1	3				2	8	2	
Астраханская область	5	1	2				1		1		
Волгоградская область	20	1	2		1		4	2	6	3	
Ростовская область	20			2	1	1	3	5	6	2	1
Итого	95	11	7	9	4	3	9	10	33	8	1

* ЭЭ – электроэнергетика, ЦМ – цементная промышленность, ПСМ – производство строительных материалов, ЧМ – черная металлургия, МС – машиностроение, АПК – аграрно-производственный комплекс, ХМ – химическое производство

В целом следует отметить, что для ЮФО характерно развитие сельскохозяйственного направления, машиностроения, курортного, туристического и спортивно-оздоровительного потенциала (особенно в связи с проведением Олимпиады в Сочи), развитие транспортной инфраструктуры.

Сложности типологии регионов при определении региональных проекций конкурентных стратегий и региональной политики бизнес-структур проявляются в том, что одни и те же бизнес-структуры в одном регионе могут выступать в разном качестве. Однако основным отличительным признаком различия между двумя конкурентными стратегиями можно считать доминирующий источник роста бизнес-структур. Так для региональных проекций конкурентных стратегий доминирующим источником роста и развития является – относительно недавняя покупка активов ранее существовавших производств и мощностей, а для региональных стратегий – развитие и строительство нового производства.

Типология регионов с точки зрения присутствия крупных бизнес-структур может включать четыре типа регионов:

- 1 тип – базовые регионы. В основном это регионы добычи и первичной переработки экспортных ресурсов (Ростовская область, Краснодарский край, Волгоградская область);
- 2 тип – регионы экспансии, которые после дефолта стали зоной активного проникновения крупного российского бизнеса, будучи необходимыми для его развития или привлекательными для диверсификации активов (Астраханская область, Республика Дагестан, Карачаево-Черкесская Республика);
- 3 тип – регионы полупериферии, в которых крупный бизнес представлен государственными компаниями и единичными частными крупными компаниями, т.к. для крупного частного бизнеса данные регионы не обладают доходными экспортными производствами, выгодным географическим положением или емким рынком сбыта (Республика Калмыкия, Республика Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкарская Республика, Чеченская Республика);
- 4 тип – регионы периферии, в которых нет крупных государственных и частных бизнес-структур (Ингушетия, Адыгея).

Для базовых регионов доминируют именно региональные стратегии крупного бизнеса (необходимость развития сырьевой базы, производство новых перерабатывающих мощностей (элеваторов, заводов и т.д.). В свою очередь для регионов экспансии характерно не новое развитие производства, а использование имеющихся региональных мощностей для своего развития, что не исключается их дальнейшая модернизация.

Региональные стратегии и региональные проекции конкурентной стратегии крупных бизнес-структур требуют различного учета качественных характеристик во внешней среде региона. Первые связаны с прямыми инвестициями в добывающую и перерабатывающую промышленность региона, а вторые – с финансовыми инвестициями. Поэтому на первоначальном этапе региональные стратегии развивались преимущественно не только иностранными компаниями: (Кока-Кола (Краснодарский и Ставропольский край), Нестле, Филипп-Морис (Краснодарский край), но и некоторыми отечественными компаниями (Лукойл – Астраханская область, Волгоградская область, Калмыкия, Балтика – Ростовская область).

Конкурентные проекции на региональном уровне требуют развития финансовой инфраструктуры – рынка корпоративного контроля, банковской инфраструктуры. В тоже время отсутствие должного развития финансовой составляющей, недооценка активов российских предприятий – не помешало российским и иностранным компаниям активно развивать свое присутствие и экспансию в регионах ЮФО (прежде всего, в агропромышленном комплексе).

В целом можно говорить, что ЮФО является пространством для развития конкурентных проекций региональных стратегий крупных бизнес-структур, где интересы региона при размещении крупного бизнеса учитываются минимально.

В ЮФО для таких отраслей как электроэнергетика, угольная промышленность, производство строительных материалов характерно только наличие базовых регионов. В таких отраслях ЮФО как нефтегазовая, цветная и черная металлургия, АПК, машиностроение – доминируют регионы экспансии. В химической отрасли количество базовых и регионов экспансии уравновешено. Как видно из табл. базовые и регионы экспансии крупных бизнес-структур распределены неравномерно в ЮФО. Лидером по регионам экспансии являются экономически более развитые субъекты – Волгоградская область (15), Ростовская область (14), Краснодарский край (12), Ставропольский край (12). Для промышленности, где отсутствовали базовые и регионы экспансии характерны только для Адыгеи и Ингушетии.

При сравнении фактических данных присутствия крупных бизнес-структур в ЮФО и экспертными оценками конкурентного потенциала развития по отраслям следует отметить, что в целом экспертные оценки отражают региональные конкурентные стратегии крупных бизнес-структур ЮФО.

Таким образом, характер сложившихся региональных проекций конкурентной стратегии крупных бизнес-структур в ЮФО связан с тем, что: во-первых, к началу рыночных преобразований активы промышленных предприятий не привлекали рыночных инвесторов; во-вторых, социально-политической неоднородностью и полиструктурностью округа, высокими различиями в ведении бизнеса, неформальными практиками поддержки бизнес-структур.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С.Б., Голикова В.В., Долгопятова Т.Т., Ивасаки И., Яковлев А.А. Интеграционные процессы, корпоративное управление и менеджмент в российских компаниях. – М: МОНФ, 2006.
2. Гришина И.В. Анализ и прогнозирование инвестиционных процессов в регионах России. – М.: СОПС, 2005.
3. Гуртов В.А. Березин Л.Я. Матвеев В.А. Сигова С.В. Приоритеты экономического развития субъектов Российской Федерации. – М.: Дело, 2005. 496 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ И КЛАССИФИКАЦИИ ИНДИКАТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В настоящее время нет общепризнанной методики устойчивости, позволяющей дать адекватную стоимостную оценку всех трех видов капиталов. Наиболее конструктивный подход к теоретическому и практическому решению этой проблемы был первоначально разработан английскими учеными Д. Пирсом и Дж. Аткинсоном и потом был развит совместно со специалистами Всемирного Банка (К. Гамильтон, Д. Диксон и др.). Предлагаемый авторами новый взгляд на богатство народов в инструментальном плане воплощен в индексе «истинных сбережений» (genuine savings), являющимся интегральным индикатором устойчивого развития. Данный индекс отражает слабую устойчивость и предполагает определенную компенсацию истощения природного капитала другими видами капитала. «Истинные сбережения» ежегодно рассчитываются для всех стран мира и публикуются в справочниках Всемирного Банка «Индикаторы мирового развития» и уже используется некоторыми странами в качестве официальных показателей на макроуровне.

На основе анализа международного и российского опыта разработки индикаторов устойчивого развития нами предлагается их классификация, представленная в таблице 1.

Особой проблемой при отборе индикаторов является степень их агрегированности. В теории по этому классификационному признаку можно выделить две группы показателей: интегральные и частные. Сам процесс агрегирования, выбор первоначальных показателей является сложной методической проблемой. Интегральный подход к построению агрегированного индикатора устойчивости наиболее полно реализован в разработках структур ООН и Всемирного Банка. Этими международными организациями предложены методики, позволяющие включить экологический фактор в национальные счета, в показатели национального богатства (экологически адаптированный чистый внутренний продукт, индекс истинных сбережений, индекс развития человеческого потенциала).

Среди чисто экологических агрегированных индикаторов наиболее методологически и статистически продвинутыми являются индекс «живой планеты» и показатель «экологический след».

Второй подход к построению индикаторов устойчивого развития базируется на построении системы частных показателей, которые могут отражать отдельные аспекты устойчивого развития (экономические, экологические, социальные, институциональные) или комбинацию этих аспектов. Этот подход является более простым и распространенным как с теоретических позиций, так и с позиций практического использования.

На наш взгляд с методической и прикладной точек зрения среди разработанных систем индикаторов устойчивости последнего времени наиболее конструктивна и относительно проста в использовании система, предложенная ООН. Однако, следует отметить, что строгое деление индикаторов на экономические, экологические и социальные в достаточной степени условно. Некоторые показатели, являясь специальными индикаторами, тем не менее, могут отражать различные аспекты устойчивости. Например, энергоемкость в интерпретации ООН, Всемирного Банка, ОЭСР, отдельных стран может входить в различные группы индикаторов: экономические (ее уровень отражает уровень эффективности использования энергоресурсов в экономике); экологические (связь с уровнями загрязнения, выбросов парниковых газов); социальные (величина и состав выбросов влияют на здоровье людей). В связи с этим отдельные индикаторы в литературе интерпретируются как эколого-экономические, эколого-социально-экономические, социально-экологические и т.п.

Таблица 1

Классификация индикаторов устойчивого развития

<i>Классификационные признаки</i>	<i>Виды индикаторов</i>	<i>Примеры индикаторов</i>
1	2	3
вид измерения	натуральные	Количество отходов
	натурально-стоимостные	Энергоемкость (на единицу ВВП)
	стоимостные	ВВП
степень агрегированности	агрегированные/интегральные	Истинные сбережения
	специальные/частные	Энергоемкость
метод оценки	качественные	Наличие государственной стратегии/планов по устойчивому развитию
	количественные	Выбросы/сбросы вредных веществ в атмосферу/воду
сфера применения	экономические	ВВП
	социальные	безработица
	экологические	Количество отходов
	институциональные	Наличие государственного органа по охране окружающей среды
территориальный охват	глобальные	Выбросы парниковых газов
	национальные	Производство энергетических ресурсов
	региональные	Выбросы/сбросы вредных веществ в атмосферу/воду в регионе
	локальные	Выбросы загрязняющих веществ от крупнейших предприятий-загрязнителей
экономический уровень (охват)	мировая экономика	Выбросы парниковых газов в мире
	макроэкономические	Энергоемкость (на единицу ВВП)
	секторальные / отраслевые	Потребление воды сельским хозяйством на единицу производства сельскохозяйственной продукции
	организация/предприятие	Количество образовавшихся отходов
степень применимости	общеприменимые	Энергоемкость
	специфические	Количество редких животных определенного вида в данном регионе
приоритетность	ключевые / базовые	Выбросы вредных веществ в атмосферу
	дополнительные	Использование воды для орошения
регулярность обновления и статистическое обеспечение	Официальные	Выбросы вредных веществ в атмосферу
	Индивидуальные	Экологическая емкость
уровень затрат на разработку	Малозатратные	Производство энергетических ресурсов
	Затратные	Экологическая емкость

Международные сопоставления показывают очевидность быстрого развития теории и практики разработки и применения индикаторов устойчивого развития в мире и отдельных странах. В последние годы активизируются такого рода исследования и в России. Это проявляется в различных формах:

- исследование теоретических аспектов измерения устойчивого развития на базе индикаторов устойчивости;
- построение конкретных систем индикаторов устойчивого развития, что свойственно проектам Минэкономразвития (проекты с Центром подготовки и реализации проектов, секретариатом Национального подготовительного комитета к Всемирному саммиту по устойчивому развитию, английской компанией ERM);
- разработка программ устойчивого развития на региональном уровне;
- разработка показателей деятельности субъектов бюджетного планирования

- (федеральных министерств, федеральных служб и федеральных агентств, руководство которыми осуществляет Правительство Российской Федерации);
- разработка социально-экономических программ Правительства РФ на перспективу на различные сроки;
 - разработка различного рода федеральных проектов, стратегий и программ (национальные проекты, Энергетическая стратегия и пр.);
 - разработка социально-экономических программ субъектов РФ на перспективу на различные сроки;
 - разработка различного рода программ развития в рамках министерств и ведомств и т.д.

Анализ научных работ по проблеме разработки экологической политики показал практически полное отсутствие исследований и описаний опыта разработки концепции экологической политики на региональном уровне. Существует ряд работ, в которых рассматриваются подходы к пониманию сущности, набору основных элементов, определению основных принципов и приоритетов экологической политики разного уровня или посвященных отдельным ее аспектам (В.И. Данилов-Данильян, К.С. Лосев, А.И. Муравых, А.Д. Урсул, С.В. Кричевский и др.). В большинстве случаев рекомендации по разработке экологической политики сведены к управлению природопользованием и охраной окружающей среды, как на уровне регионов, так и на уровне страны.

Положения концепции региональной экологической политики должны быть основаны на принципах достоверности и научной обоснованности, легитимности, комплексности, учета региональной специфики, преемственности, гласности, учета общественного мнения. Системообразующими факторами экологической политики должны быть: экономические параметры, антропогенная нагрузка на окружающую среду и состояние здоровья населения.

Начальный этап работы должен включать анализ предшествующих программ и планов по охране окружающей среды, принятых в регионе, где с использованием элементов SWOT-анализа можно выявить их сильные и слабые стороны, определить объективные и субъективные факторы, влияющие на их реализацию.

Отличительной чертой концепции экологической политики для регионов различного типа будет содержательная часть процедур второго этапа, а именно определение приоритетов, принципов и индикаторов для оценки результативности действий в рамках каждого приоритета. Достижение целей в рамках каждого направления может быть только после реализации приоритетных мероприятий. Их количество и содержание зависит от региональной специфики. Совершенно очевидно, что приоритетов может быть большое количество, поэтому предполагается их ранжирование как в пределах каждой цели, направления и в целом в концепции региональной экологической политики.

Принципиальным вопросом при разработке концепции региональной экологической политики является оценка ее результативности. В качестве основного инструмента оценки результативности могут быть разработаны индикаторы экологической политики. Основными принципами при выборе индикаторов должны быть: значимость, доступность и «привязка ко времени», стабильность и надежность, интерпретируемость, чувствительность, управляемость, репрезентативность. Базовые индикаторы экологической политики могут быть использованы как часть экологического блока индикаторов устойчивого развития.

Разработка региональной экологической политики в условиях подъема экономики России сталкивается с проблемой природоёмкого экономического роста. Современный экономический рост обеспечивается развитием приоритетных отраслей. Особое место в обеспечении экономического роста в России принадлежит индустриальным и сырьевым регионам. С одной стороны, эти регионы создают основную часть ВВП и обеспечивают валютные поступления, но с другой – они являются красноречивым подтверждением тому, что сырьевой экономический рост не в состоянии обеспечить неистощительное использование всех видов капиталов/потенциалов – физического, человеческого и природного и, соответственно, устойчивого развития. Экономика в этих регионах развивается динамично, наращиваются мощности горнодобывающих производств и в них направлены основные потоки инвестиций. Однако социальные проблемы – короткая продолжительность жизни, заболеваемость населения, бедность и экологические деформации (в частности, деградация природных экосистем и

рост накопленного экологического ущерба) в таких регионах становятся не менее значимыми, чем экономический рост. В этом контексте простое удвоение ВВП или ВРП уже не может являться признаком успешности переходных преобразований к устойчивому развитию. Усиливающееся противоречие между экономическим ростом и формированием антиустойчивых тенденций по причине низкого качества роста и породило системный кризис.

Проблема необходимости структурной перестройки российской экономики еще больше актуализировала исследования по особенностям регионального развития. КБР – типичный аграрно-индустриальный регион с маргинальным типом специализации экономики. Попытка реформировать экономику региона в 1990-х гг. оказалась не подготовленной на всех уровнях и закончилась гипертрофированным спадом промышленности. Основная стоимость ВРП создается в отраслях сельского и лесного хозяйства. Кроме того, в последнее десятилетие эти тенденции усиливаются. Еще одним подтверждением негативных тенденций в реформировании экономики региона может служить структура инвестиций в основной капитал. Более 40 процентов инвестиций направляются в строительную отрасль, тогда как в машиностроение и на охрану окружающей среды менее 1 процента. В регионе сложились «антиэкологические» тенденции экономического развития, что неизбежно негативно сказывается на окружающей среде и в будущем препятствует переходу к устойчивому развитию. Поэтому, перед экономикой КБР стоит задача перехода на новый, качественный, взамен экстенсивного, тип развития, основанный на инновационности производственных процессов и преобладающей роли сектора услуг.

Кроме того, экологический фактор в перспективе становится лимитирующим для развития экономики региона по причине ограниченности экологической емкости территории. Высокая природоемкость экономики региона на всех этапах освоения территории создала значительный прошлый экологический ущерб (ПЭУ). Необходимость формирования компенсационных механизмов и определение ответственности за накопленный экологический ущерб требует разработки методических подходов к оценке прошлого экологического ущерба (критерии, структура ущерба, риск для здоровья, упущенная выгода и т.д.). Одним из наиболее значимых моментов в разработке методологии и методических основ оценки прошлого экологического ущерба является определение структуры ущерба. Нами предложена структура ПЭУ в соответствии с региональными особенностями (табл. 2).

Поскольку источники и объекты ущерба могут кардинально отличаться друг от друга, то унифицированной структуры для них быть не может. В результате исследования по оценке ПЭУ в КБР были предложены критерии и показатели ПЭУ, а также определен размер риска для здоровья населения и дополнительной смертности. В методике для оценки ПЭУ предлагаются не только экологические (загрязнение воды, почвы), но и медико-гигиенические критерии.

Используя предложенную структуру ущерба, оценку риска для здоровья населения, результаты обследования, упущенные возможности от неиспользования территории и затраты на восстановление нарушенных участков, была проведена стоимостная оценка ПЭУ. Экономическая и медико-гигиеническая оценка ущерба по причине ПЭУ от исследуемых предприятий выполнена впервые на уровне экспертных оценок [1]. При оценке воздействия прошлого экологического ущерба на заболеваемость и смертность населения были учтены два основных пути воздействия – необустроенные свалки промышленных отходов и прошлое воздействие атмосферных загрязнений, в результате которого остались заболевания и сохранились риски рака и смертности. Выращивание на загрязненной почве овощей, хотя содержание в них вредных веществ не превышает ПДУ, создают при употреблении индивидуальные канцерогенные риски, равные $12,4 \cdot 10^{-4}$ доля вклада употребления химически загрязненных овощей в сложившиеся уровни заболеваемости достигает 9 процентов. Доля вклада атмосферных загрязнений в уровень заболеваемости составляют 11 процентов, а индивидуальный риск смертности с учетом времени воздействия взвешенных частиц в течение предыдущих 25 лет составляет $0,65 \cdot 10^{-2}$.

Таким образом, игнорирование учета ПЭУ на стадии банкротства предприятия создает ущерб, компенсация которого ложится на население и муниципалитеты, для которых это является неучтенными экстермальными издержками. Проведенные нами исследования подтверждают необходимость разработки компенсационных механизмов и распределение ответственности за накопленный экологический ущерб.

Определение структуры ущерба от объектов ПЭУ

Виды ущерба	Подвиды ущерба
Ущерб здоровью и жизни населения	Ущерб от повышенной заболеваемости
	Ущерб от потери трудоспособности
	Ущерб от повышенной смертности
Утрата или повреждение имущества	Ущерб государственному (областному) имуществу
	Ущерб муниципальному имуществу
	Ущерб бизнесу
	Ущерб личному имуществу граждан
Расходы на ликвидацию последствий и осуществление превентивных мер	Затраты на вывоз и обработку отходов и почвы
	Затраты на рекультивацию
	Затраты на демонтаж
	Затраты на перенос источника подземного водоснабжения
	Затраты на изоляцию поверхностей отвалов
Ущерб природным ресурсам	Ущерб почвам
	Ущерб земельным ресурсам (землям лесного и водного фондов)
	Ущерб лесам и зеленым насаждениям
	Ущерб поверхностным водоемам
	Ущерб подземным водам
	Ущерб водным биоресурсам
	Ущерб рекреационным ресурсам
	Ущерб экосистемам
	Ущерб средоохранным функциям
Потенциальная экологическая ответственность	Аварийные риски
	Риски потерь здоровья населения в будущем
	Упущенная выгода от недоиспользования территории

ЛИТЕРАТУРА

1. Михайлуц А.П., Мекуш Г.Е. Экономическая и медико-гигиеническая оценка прошлого экологического ущерба от промышленных предприятий // Проблемы региональной экологии. № 5. 2006. с. 111–119.
2. Урсул А.Д., Мунтян М.А, Ващекин Н.П. Постиндустриальное общество и устойчивое развитие. М., 2000.
3. Урсул А.Д., Романович А.Л. Безопасность и устойчивое развитие. – М.: Изд-во «Друг», 2001.
4. Устойчивое развитие и водные ресурсы. Материалы российско-германского семинара / Ред. коллегия А.Д. Урсул, Х.А. Барлыбаев, П. Линке, К.С. Лосе. – М., 15-16 февраля 2005.

МУРТАЗОВА Л.А., НОВОСЕЛОВ С.Н.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ РЕГИОНА

В обществе до сих пор не прекращается дискуссия о роли государства в руководстве сложными эколого-экономическими системами, каковым является санаторно-курортный комплекс. Одна точка зрения состоит в том, что современная санаторно-курортная система стала настолько сложна, ее проблемы масштабны, а социальная роль настолько велика, что

без активной роли государства в проведении экономической политики просто не обойтись. Это так называемая командная экономика без рынка, в которой государство занимается практически всем. Однако недавнее экономическое прошлое санаторно-курортной системы дает прекрасные иллюстрации такого хозяйствования, которое было присуще социалистическому прошлому страны, когда делался, в основном, акцент на массовость и приводил к снижению качества сервиса, не отвечающего международным стандартам.

Другая точка зрения состоит в том, что государство в силу своей огромности и неизбежного бюрократизма неспособно решать экономические проблемы санаторно-оздоровительной системы лучше, чем сами участники рынка, а потому его вмешательство следует свести к минимуму, то есть налицо концепция не вмешательства в экономические процессы санаторно-курортного рынка. Однако, пагубность данного подхода молниеносно отразилась на отечественном санаторно-курортном рынке значительной потерей мощностей санаторно-курортной системы, невостребованностью обществом необходимой ему санаторно-курортной помощи.

В итоге дискуссий преобладающей стала точка зрения, состоящая в том, что государство должно вмешаться в санаторно-курортную сферу лишь тогда, когда рыночные механизмы срабатывают плохо или не работают в пользу общества вообще. При этом государственное вмешательство осуществляется экономическими, а не командными методами. Такой подход можно назвать ограниченной интервенцией государства в экономику санаторно-оздоровительной системы, при которой распределение ресурсов определяют и государственные решения и рыночные силы, причем соотношение влияния государства и рынка может сильно варьировать.

Мы согласны с мнением исследователей [1, 2], которые придерживаются точки зрения о повышении роли государственного регулирования санаторно-курортного рынка, что было недооценено и занижено в период начальных шагов реформирования экономической системы страны. В настоящее время роль государства повышается, но все еще не приобрела адекватное значение. Вышеназванные ученые совершенно справедливо полагают, что необходимость существенного вмешательства государства в санаторно-курортный рынок с экономических позиций оправдана в силу нескольких причин.

Во-первых, санаторно-оздоровительные услуги являются социально значимыми услугами, которые, по мнению общества, граждане должны потреблять или получать независимо от этих доходов. При этом неважно, производится эти услуги в государственных или негосударственных предприятиях. Поэтому забота государства о потреблении социально значимых услуг вовсе не означает их исключительно государственного производства.

Во-вторых, санаторно-оздоровительные услуги являются значимыми дифференцируемыми услугами. Дифференциация санаторно-оздоровительных услуг возникает в силу месторасположения оздоровительных организаций, вариативности состава и объема лечения, проводимого конкретным пациентом при одном и том же заболевании. Дифференциация санаторных услуг является, таким образом, отличительной чертой, так называемой монополистической конкуренцией, при которой множество санаторно-оздоровительных услуг и организаций производят и представляют одноименные услуги, которые являются близкими, но не полностью взаимозаменяемыми. То есть, в отличие от конкурентных рынков в целом хорошо работающих, этого нельзя сказать о санаторно-курортном рынке, на котором продавцы могут манипулировать ценами.

В-третьих, современный санаторно-курортный рынок в отличие от большинства реально существующих других рынков является рынком, на котором большая часть продаж уходит все-таки государству посредством бюджетного и внебюджетного финансирования. При этом перед государственными органами возникает проблема, каким образом оно (государство) как покупатель может определить, есть ли экономический смысл в приобретении той или иной путевки. Покупатель пытается оценить выгоды от покупки конкретной путевки, а затем сравнить их с величиной издержек. В любом случае, наличие ограниченного числа крупных потребителей санаторно-оздоровительных услуг - представителей государства, не способствует обеспечению оптимального распределения ресурсов в соответствии с теми услугами, которые предлагают санаторно-оздоровительные организации.

В-четвертых, не будучи хорошо информированными, санаторно-оздоровительные организации и потребители их услуг могут предпринимать действия, которые не отвечают их

собственным интересам. Современный санаторно-курортный рынок не представляет информации нужного качества и в нужных объемах. С другой стороны, наряду с такими особенностями развития российских неуправляемых рыночных отношений, как бесплатная стихийная передача предприятиям от бывших министерств и ведомств прав распоряжаться своим имуществом, управлять деятельностью и нести ответственность за результаты своей работы, одновременно произошла передача всего объема научной, производственной, коммерческой, финансовой, правовой и прочей информации.

В-пятых, национальные решения должны приниматься исходя из учета общей пользы и общих затрат для всего народного хозяйства. Решения отдельных санаторно-оздоровительных и иных организаций, как правило, учитывают лишь непосредственно касающиеся их внутренние выгоды и затраты. Можно сказать, что государственный сектор должен служить дополнением санаторно-курортного рынка там, где мотивация для него оказывается очевидной, и в той мере, которая необходима. В результате он служит повышению эффективности санаторно-курортного рынка и является одним из инструментов эффективного распределения ресурсов.

И в-шестых, деловая активность на любом рынке подвергается колебаниям. Это классический экономический цикл, в основе которого лежат многочисленные внешние причины, или, например, обвал, который имел место в отечественной санаторно-оздоровительной системе при переходе от командно-распределительной экономики к рыночной. Надежда на то, что сработают рыночные механизмы приспособления к новым условиям, в результате чего установится новое равновесие, не всегда сбывается без потрясений. Например, чем ниже загрузка здравницы, тем выше цена на ее услуги из-за необходимости распределять условно-постоянные затраты на меньшие объемы обслуживания, что в свою очередь влечет дальнейшее уменьшение спроса.

Подчеркивая значимую роль регулирования санаторно-курортного рынка государством, следует особо подчеркнуть, что в условиях неустойчивого экономического развития экономики и ограниченных возможностей органов федерального управления значительную роль могут сыграть прибыльные саморегулируемые организации, которые осуществляют функции связи государственного регулирования с частной инициативой. Мировой опыт существования подобных курортных организаций показывает целесообразность и эффективность их участия в решении обширного перечня задач регулирования санаторно-курортного рынка, консолидирующих наиболее активные и заинтересованные в его формировании организации и специалистов, не получая при этом финансирования из государственного бюджета.

Одной из причин, обуславливающих необходимость государственного регулирования санаторно-курортного рынка, является его неспособность в определенных ситуациях решать некоторые задачи санаторно-оздоровительной системы и ее составляющих (например, задачи инфраструктуры санаторно-курортного рынка, инфраструктуры курортов, землепользования на курортах, обеспечения научно-исследовательских работ в курортологии, подготовки части квалифицированных кадров, защиты окружающей среды, обеспечения дешевой энергией и некоторыми видами сырья и услуг, в частности связи, транспортных). Решение этих задач вынужден взять на себя государственный сектор экономики. Можно сказать, что государственный сектор должен служить дополнением санаторно-курортного рынка там, где мотивация для него оказывается очевидной. В результате он служит повышению эффективности санаторно-курортного рынка и является одним из инструментов эффективного распределения ресурсов.

С экономических позиций государственное регулирование санаторно-курортного рынка необходимо, прежде всего, для формирования конкурентной среды и эффективного предпринимательства.

Государственное воздействие на санаторно-оздоровительную систему можно подразделить на общее, основанное на том, что государственные органы выступают в качестве представителя всех граждан, всего общества, и особенное, когда государство выступает в качестве собственника, управляя своим имуществом. Речь идет о государственном предпринимательстве, о рациональном распоряжении государственным имуществом.

В санаторно-оздоровительных организациях, находящихся целиком в государственной собственности, целесообразно введение в действие принципов, которые могли бы способ-

твовать преодолению их неэффективного функционирования. К числу важнейших из них можно отнести: четкое распределение прав и ответственности между отраслевыми органами управления и казенным предприятием; коллегиальность в принятии важнейших хозяйственных решений компетентными лицами; применение конкурсной системы подбора руководящих кадров; развитие предпринимательства и другие.

Важнейшим направлением государственного регулирования является защита прав потребителей от рисков для здоровья, безопасности и других рисков. Эти риски имеют место тогда, когда граждане не могут в полной мере судить о свойствах услуг, которые они потребляют в санаторно-оздоровительных организациях. Государство должно действовать в целях защиты потребителей от различных видов риска и дезинформации или отсутствия информации. При этом государственное вмешательство в одних случаях должно иметь целью только получение и распространение соответствующей информации, в других случаях дается информация о некоторых видах риска, с которыми потребитель столкнется в санаторно-оздоровительной организации и которые ему не всегда легко понять или оценить. Особое внимание следует обратить на санаторно-курортный отбор.

Целесообразно, чтобы организацией санаторно-курортного оздоровления и лечения занимались специальные агентства, тесно связанные с медицинскими учреждениями или даже имеющими в своем составе квалифицированные кадры, осуществляющие медицинские консультации по этим вопросам.

Распределение санаторно-оздоровительных услуг, порождаемое свободным рынком, не отвечает этическим и моральным требованиям справедливости, принятым в обществе, что является оправданием вмешательства государства в целях создания социально желательного распределения дохода и справедливого обеспечения социально важными санаторно-оздоровительными услугами.

Вследствие специфики координации экономических решений и действий рыночная система допускает нарушение внутренней стабильности, сильные колебания конъюнктуры. В связи с этим перед государством стоит задача выравнивания конъюнктурных колебаний, преодоления кризисов и обеспечения стабильного функционирования и поступательного развития отечественного санаторно-курортного рынка. В этих случаях государство должно активно вмешиваться в хозяйственные процессы такой социально значимой отрасли, как санаторно-курортная, не допуская краха санаторно-оздоровительных организаций и существенного сокращения потребления их услуг населением. Главным инструментом государственного стимулирования санаторно-курортной системы являются государственный протекционизм, направленный на создание льготного режима развития значительной части санаторно-оздоровительной системы посредством льготного налогообложения и льготного кредитования развития санаторно-оздоровительных организаций, участия в реализации федеральных и региональных целевых программ развития санаторно-курортного комплекса, а также стимулирование инвестиционной деятельности, предоставление гарантий и компенсаций населению по возмещению затрат на санаторно-курортное лечение и т.п.

Важнейшим направлением в системе государственного регулирования являются создание, поддержка и совершенствование инфраструктуры санаторно-курортного рынка, что может существенно улучшить его функционирование в сферах, в которых отсутствуют собственные рынки или же принятие решений рыночного типа затруднено. К их числу относятся следующие вопросы: рациональное использование и охрана природных лечебных ресурсов, формирование информационной инфраструктуры, организация специализированной сбытовой сети, материально-технического обеспечения и лизинга, других управленческих функций, контроль за загрязнением окружающей природной среды, ограничения в сфере землепользования и хозяйственной деятельности на курортах и внекурортных местностях в зоне расположения санаторно-оздоровительных организаций, создание производственной инфраструктуры на курортах, в том числе опорной транспортной сети, связи, объектов сервиса и досуга и др. В целом место и роль малого бизнеса в сфере санаторно-курортных услуг в системе «государство-рынок» можно представить в виде схемы.

Большую роль в регулировании санаторно-курортного рынка страны в условиях неустойчивого экономического развития национальной экономики и ограниченных возможностей органов федерального управления могут сыграть бесприбыльные саморегулируемые орга-

низации, которые осуществляют функцию связи государственного регулирования с частной инициативой. Мировой опыт существования подобных организаций показывает целесообразность и эффективность их участия в решении обширного перечня задач регулирования санаторно-курортного рынка, консолидируя наиболее активных и заинтересованных в его формировании организаций и специалистов, не получая при этом финансирования из государственного бюджета.

Следует отметить, что Россия уже перешла от отраслевой системы управления экономикой к функциональной, и у нас имеются функциональные министерства и ведомства, которые призваны регулировать общие принципы работы секторов экономики. При этом в санаторно-курортном комплексе сложилась одна из самых громоздких, разобщенных и вместе с тем неэффективных систем регулирования, при которой существует наличие множества органов, каждый из которых занимается регулированием специфичной сферы отношений, возникающих по поводу производства и предоставления услуг санаторно-оздоровительными организациями. Таким образом, объективно возникла необходимость в более тонком, координационном регулировании, способном учитывать специфику санаторно-курортной отрасли. При сложившейся ситуации возрастает роль саморегулирования и самоконтроля функционирующего санаторно-курортного рынка, развития законодательства «снизу».

Под саморегулированием понимается регулирование рынка санаторно-оздоровительных услуг и санаторно-курортной деятельности самими участниками рынка без вмешательства государства. Если рассматривать саморегулирование в координатах «свободный рынок – государственное регулирование», то в отличие от свободного рынка саморегулирование предполагает установление определенных формализованных правил игры для участников санаторно-курортного рынка, включая санкции за нарушение этих правил, механизмы разрешения конфликтов между участниками рынка, в известной степени ограничивающие их свободу. С другой стороны, как установление правил игры, так и разрешение конфликтов осуществляется самими участниками рынка без прямого вмешательства государства. С этой целью участниками создается специальная организационная структура – организация саморегулирования, которой и делегируются определенные полномочия и часть прав участников рынка и полномочий государства.

Иными словами, формируется трехсторонняя структура управления сделками, однако третьей стороной выступает не государство в лице судебно-арбитражной системы или Минздрава РФ, или других отраслевых регулирующих органов, а специальная организация, созданная и контролируемая участниками этого рынка. Остается важным вопрос принятия федерального закона о саморегулируемых организациях, так как правила саморегулирования уже сейчас не противоречат формальным нормам, созданным государством, и являются легитимными.

Фактически в санаторно-курортной сфере именно сейчас речь идет о том, кто окажется быстрее: участники санаторно-курортного рынка создадут эффективную систему саморегулирования в этой сфере или все-таки будут приняты соответствующие государственные нормативные акты и созданы соответствующие государственные структуры. Все это рисует картину специфичной конкуренции между государством и санаторно-курортным бизнесом.

Рекреационная сфера занимает особое положение в системе хозяйства и по мере становления рыночных отношений в России требует разработки качественно новых подходов и принципов организации, поскольку ее значение для общества носит социально-экономический характер. При этом социальная составляющая выходит на первый план, так как в процессе потребления услуг, производимых в системе рекреации, удовлетворяются не только личные потребности человека в отдыхе и в восстановлении здоровья, но и происходит воспроизводство его как ресурса рынка труда.

Переход к рыночным отношениям стал весьма болезненным этапом для санаторно-курортной системы региона, в силу недостаточной их коммерциализации как субъектом хозяйствования. Рыночная экономика требует соответствия организационно-правовых форм условиям внешней среды. К началу рыночных преобразований санатории и другие объекты хозяйствования существовали в условиях государственной экономики, где организационно-правовая форма не имела особого значения для результатов деятельности. Все здравницы работали практически в условиях государственного заказа, их услуги были востребованы

более, чем позволяла емкость курортов. Изменяющиеся условия рынка потребовали мобильности в принятии решений, которую трудно обеспечить государственному учреждению. В то же время рыночная экономика поставила вопрос об эффективности деятельности всей рекреационной сферы и ее составляющих, поскольку из режима субсидирования они были переведены на самофинансирование.

Все вышеизложенное, как нам представляется, дает основание говорить о признании санаторно-курортной отрасли особым видом деятельности, который занимает определенное место в системе отраслей национального хозяйства. Это в свою очередь предполагает, создание на федеральном и региональном уровнях самостоятельных органов управления курортами, которые должны разрабатывать и реализовать государственную курортную политику.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ишутин Р.В.* Государственное регулирование предпринимательской деятельности на региональном уровне // Финансовый бизнес, май–июнь 2003.
2. *Кетова В.В.* Региональная экономика. Ростов н/Д: Гефест, 1998.

МУРТАЗОВА Х.М.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА С ВОССТАНАВЛИВАЕМОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Строительство является ведущей отраслью народного хозяйства России и всех ее регионов, где решаются жизненно важные задачи структурной перестройки материальной базы всего производственного потенциала страны и развития непроизводственной сферы. Строительная отрасль всегда играла и играет первостепенную роль в решении социальных и экономических задач, а строительный комплекс является тем мощным локомотивом, который тянет за собой всю экономику региона. Для сегодняшней России он остается одним из немногих реальных секторов экономики, от которого напрямую зависят решение жилищной проблемы, темпы обновления основных фондов, структурная перестройка промышленности, и, в конечном счете, успешность реорганизации всей экономики, поскольку он создает новые дополнительные рабочие места, позволяет дать импульс к развитию других отраслей, оживить ситуацию на рынке всех видов ресурсов а также снизить социальную напряженность в обществе. Так, например, от результатов труда участников строительного комплекса напрямую зависят рост числа рабочих мест в сфере жилищно-коммунального хозяйства, банковская и биржевая активность, заказы для смежных производств, функционирование риэлтерских фирм, нотариальных контор, рекламных агентств, охранных структур. Стройкомплекс осуществляет масштабные и крайне необходимые социальные проекты, особое место строительного комплекса в экономике оказывает влияние на налоговые поступления и задолженность в бюджетную систему. Доля поступлений налогов от строительной отрасли в общем объеме налоговых поступлений составляет в целом по Российской Федерации около 7%. Причем, сегодня строительная отрасль функционирует в условиях недостаточно зрелого строительного рынка и при отсутствии нормальной конкуренции, когда подавляющая часть строительных подрядов распределяется между подрядчиками, минуя тендеры и конкурсы, и, следовательно, не происходит никакого выравнивания условий функционирования и общественных требований к исполнителям, естественного для совершенной конкуренции. Это определяет значительные как региональные, так и внутрирегиональные различия в уровнях цен, контрактах, обязательствах сторон и других факторах.

От эффективности функционирования строительного комплекса, как оказывается, во многом зависят как темпы выхода из кризиса, так и в целом конкурентоспособность отечественной экономики. Что же касается Чеченской Республики, то здесь строительная отрасль становится еще и гарантом снятия социальной напряженности. Это объясняется тем, что, с одной стороны, она занимается восстановлением практически полностью разрушенного жи-

ля, школ, детсадов, магазинов, театров и других построек, а, с другой стороны, ее развитие увеличивает число рабочих мест и, тем самым, снижает уровень безработицы в проблемном регионе.

Российский строительный комплекс в результате поспешной приватизации представляет собой сегодня достаточно неоднородное множество самостоятельно хозяйствующих субъектов, обладающих своими специфическими особенностями и никак не связанных между собой едиными системными целями. Поэтому вновь создаваемый строительный комплекс Чечни должен формироваться по принципу органического единства с учетом общей для всех предприятий системной цели, связанной с максимально возможным его вкладом в возрождение экономики республики ввиду особых условий его функционирования и особой роли в восстановлении экономики региона. При создании такой эффективно функционирующей строительной отрасли в регионе с разрушенной экономикой необходимо стремиться к обеспечению условий развития конкуренции между различными строительными предприятиями, чтобы максимально обеспечить развитие конкурентной среды и инфраструктуры регионального рынка строительной продукции и подрядных работ.

Важны любые нюансы. В технико-экономическом отношении строительство, как отрасль материального производства, весьма существенно отличается от других отраслей народного хозяйства. Это объясняется совершенно особым характером продукции строительства, условиями инвестирования денежных средств, их освоения и возврата, методами организации и менеджмента в строительстве, технологическими особенностями строительного производства. Для начала напомним, что в Российской архитектурно-строительной энциклопедии строительный комплекс определяется как «совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующуюся тесными устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата». Именно конечный результат организационно связывает строительные организации и производства, а также организации других отраслей в одно целое. Именно с точки зрения конечного результата и необходимо рассматривать комплексность в строительстве.

Конечным результатом инвестиционно-строительной деятельности является реализация строительного проекта – создание готового продукта, а в итоге – получение прибыли участниками инвестиционно-строительного процесса. Здесь необходимо еще раз подчеркнуть значительное влияние своеобразия строительной продукции на характер организации инвестиционно-строительного процесса, характер построения производственно-товарных отношений и на экономику в целом. Строительная продукция неподвижна, что приводит к необходимости передвижного характера работ. В строительстве перемещаются орудия труда, а не предметы труда, как в промышленности. Появляется необходимость в дополнительных расходах на временные сооружения, особый транспорт и т.п.

Большие размеры строительной продукции, ее сложность и многодетальность, а также значительная материалоёмкость определяют высокую удельную стоимость материалов и конструкций (до 50–60% общих затрат). Многообразие хозяйственных связей строительства с другими отраслями состоит в необходимости использования тысяч видов материалов, конструкций и услуг других отраслей. Необходимость комплексного характера ведения строительства определяется невозможностью функционирования, например, промышленных зданий без складского хозяйства, инженерных сетей и т.п. Ход строительства очень сильно зависит от местных условий и коммуникаций: развитие сети дорог, наличие близко расположенных предприятий по производству материалов и конструкций и т.п. Даже одинаковые объекты в разных районах возводятся по-разному. Степень освоения затрагивает территории, во многом определяет затраты на строительство, так как дополнительные расходы на инфраструктуру могут заметно, в разы, превышать собственно строительные затраты. Индивидуальный характер возводимых объектов определяет и специфику ценообразования на строительную продукцию. Строительство осуществляется «на заказ» и нечасто – на продажу. Соответственно, строительная продукция весьма капиталоемка – она требует больших капиталовложений. Отсюда высока важность обоснования затрат, высокая роль кредитов.

Исходя из степени участия в создании и реализации готового продукта, в составе строительного комплекса можно выделить следующие группы участников – предприятий и организаций: продуценты материальных и технических (технологических) ресурсов. Это –

предприятия, поставляющие строительству предметы труда (предприятия машиностроения, металлообрабатывающая, деревообрабатывающая промышленность и т.п.) и поставщики средств труда (строительное и дорожное машиностроение, оборудование для предприятий строительной индустрии и т.п.); постоянно действующие строительно-монтажные организации, преобразующие инвестиционные ресурсы в объекты основного капитала. Строительно-монтажные организации интегрируют деятельность инвесторов, заказчиков, проектировщиков, поставщиков материальных и технических ресурсов; проектные организации, которые разрабатывают архитектурную, строительную, технологическую и сметную документацию; инновационные организации, разрабатывающие научно-технические новшества для их последующего использования в процессе создания основного капитала; логистические фирмы, обеспечивающие работу товаропроводящей сети и доведение товаров и услуг до участников инвестиционно-строительной деятельности; транспортные организации, без которых невозможно передвижение материально-технических ресурсов.

Строительный комплекс, в свою очередь, является составной частью более широкого понятия – инвестиционно-строительного сектора. В данном случае строительный комплекс, наряду с другими участниками-инвесторами, выступающими в роли кредиторов, заказчиков, покупателей, и институциональными рыночными структурами, обеспечивающими обращение инвестиций (финансовых ресурсов) в основной капитал на производственной и товарной стадиях их оборота (кредитные организации, банки, риэлтерские конторы) реализует более глобальную цель – создание основных фондов, а также их амортизацию, реконструкцию, техническую модернизацию.

Основываясь на вышеизложенном, функциональным назначением регионального строительного комплекса выступает создание материально-вещественной базы, создающей условия для социально-экономического воспроизводства региона посредством преобразования денежной формы инвестиций в реальные объекты производственного и непроизводственного назначения на его территории. Можно сказать, что региональный строительный комплекс материализует результат деятельности экономического регионального комплекса в форме производственных и непроизводственных накоплений. Тем самым, с одной стороны, условия функционирования и развития регионального строительного комплекса выступают в качестве производной от эффективности региональной экономики. С другой стороны, сам строительный комплекс создает условия для эффективного функционирования систем регионального производства и потребления. Можно сделать вывод, что потенциал строительного комплекса региона характеризует возможность произвести максимальный объем строительной продукции при полном и рациональном использовании регионом имеющихся факторов производства в существующих условиях внешней среды.

Для создания строительного комплекса, способного эффективно выполнить задачу адекватного участия в восстановлении экономики региона, необходимо приложить громадные усилия к решению следующих проблем: максимально учесть траекторию предшествующего развития Чечни в процессе создания соответствующего правового поля эффективного развития и функционирования строительной отрасли в регионе; динамично осуществить подготовку и своевременную переподготовку высокопрофессиональных рабочих, инженерно-технического персонала и управленцев, способных сформировать современный кадровый потенциал вновь создаваемых строительных предприятий; разработать государственные программы поддержки развития малого и среднего бизнеса в строительстве для возрождения строительного комплекса, производственных, общественных сооружений и жилья в регионе; создать экономические условия для развития инфраструктуры рынка строительной продукции и услуг, а также банковской, лизинговой и ипотечной региональных систем в строительстве; создать эффективную систему контроллинга в сфере целевого использования бюджетных средств в строительной отрасли региона; разработать программу действенной господдержки восстановления и развития регионального строительного комплекса.

Поэтому не будет преувеличением сказать, что сегодня строительная отрасль Чеченской Республики на основе последовательного продолжения рыночных реформ будет выведена из кризиса с помощью уже задействованных рыночных механизмов саморегулирования, и, в случае соблюдения этих условий, она будет отличаться жизнеспособностью. Главное при этом – необходимо учитывать, что строительная отрасль республики должна быть поддержа-

на государством, следовательно, на первых порах развиваться не только на основе рыночных механизмов саморегулирования, но и при активной поддержке государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисенко Е.Б. Анализ факторов, влияющих на формирование цен на рынке жилья // Экономические науки. 2006. № 7 (20).
2. Корева О.В. Формирование стратегии и программ инновационного развития жилищно-коммунального комплекса региона и механизмы их реализации // Современные аспекты экономики. 2007. № 3 (116).
3. Российская архитектурно-строительная энциклопедия. – М. 1996.

МУСАЕВ С.М., ЮСУПОВА А.Ш.

РЫНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Одной из ключевых составляющих стратегического управления является стратегия. Это понятие взято из военного лексикона, где оно обозначает планирование и проведение крупных военных действий с использованием всех доступных средств. Понятие «стратегия» вошло в число управленческих терминов в 50-е гг., когда проблема реакции на неожиданные изменения во внешней среде приобрела большое значение.

Долгое время под стратегией подразумевалось управление ресурсами. Это вполне отражало ситуацию, преобладавшую до середины 70-х гг., когда давление конкуренции было меньше, чем теперь. По мере того, как необходимость эффективной конкуренции становилась все более очевидной, предприятия стремились укреплять свои конкурентоспособные позиции; целью стратегии стало добиться долгосрочных конкурентных преимуществ, которые бы обеспечивали компании высокую рентабельность.

В настоящее время в литературе отсутствует единая точка зрения на понятие стратегии. Вот наиболее традиционные трактовки. А. Чандлер, автор одной из пионерных работ в области стратегического управления, считает, что стратегия – «это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, принятие курса действий и распределение ресурсов, необходимых для выполнения поставленных целей».

В отличие от мнения А. Чандлера, понимающего стратегию как процесс, некоторые американские теоретики проводят четкую грань между процессом формирования стратегии и стратегией как результатом этого процесса. И. Ансофф рассматривает стратегию в качестве «общего стержня» всех видов производственно-хозяйственной деятельности предприятия. У. Кинг и Д. Клиланд стоят близко к этой точке зрения и определяют стратегию как общее направление действий, которых намерено придерживаться руководство компании для достижения поставленных целей.

Мы согласны с последней точкой зрения, что стратегия – это генеральное направление, которое в долгосрочной перспективе должно привести предприятие к цели. Но такое понимание стратегии справедливо только при рассмотрении верхнего уровня управления. Для более низкого уровня в иерархии стратегия верхнего уровня превращается в цель, хотя для более высокого уровня она являлась средством.

На наш взгляд, у стратегии есть несколько характерных особенностей:

1. Процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием. Обычно он заканчивается установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций предприятия.
2. Сформулированная стратегия должна быть использована для разработки стратегических проектов методом поиска. Роль стратегии в поиске состоит в том, чтобы, во-первых, сосредоточить внимание, на определенных участках, или возможностях; во-вторых, отбросить все остальные возможности как несовместимые со стратегией.

3. В условиях сложной экономической, а также социальной и политической среды, неожиданных изменений внешней и внутренней среды предприятия стратегия должна быть разработана на основе теоретических исследований и значительного объема фактических данных.
4. В ходе формирования стратегии нельзя предвидеть все возможности, которые откроются при составлении проекта конкретных мероприятий. Поэтому приходится пользоваться сильно обобщенной, неполной и неточной информацией о различных альтернативах.
5. Выбранная стратегия предприятия не может и не должна быть неизменной. Полученная информация на основе использования принципа обратной связи должна служить базой для модификации стратегии. Необходимость в принятой стратегии отпадает, как только реальный ход событий выведет предприятие на желаемое развитие.
6. Для отбора проектов применяются как стратегии, так и ориентиры. Ориентир представляет собой цель, которую стремится достичь предприятие, а стратегия – средство для достижения цели. Стратегия, оправданная при одном наборе ориентиров, не будет таковой, если ориентиры предприятия изменятся.
7. Стратегия и ориентиры взаимозаменяемы. Некоторые параметры эффективности (например, доле рынка) в один момент будут служить фирме ориентирами, а в другой – станут ее стратегией.

Стратегия – сложное и потенциально мощное орудие, с помощью которого современное предприятие может противостоять меняющимся условиям и добиваться роста. Но внедрение стратегии обходится недешево. Тем не менее, как показывает практика, это оправдывает себя. И в настоящее время большинство преуспевающих компаний мира стремятся выработать стратегию своего развития.

Каждая фирма уникальна в своем роде, и в данный период времени, при определенных условиях ей должна удовлетворять «своя» стратегия.

В западных публикациях высказываются различные точки зрения на вопрос об отношении стратегии к политике предприятия. В исследованиях, проводимых в немецкоязычных странах, стратегия предприятия рассматривается преимущественно в качестве части фирменной политики. Некоторые экономисты воспринимают стратегию как средство увязки различных действий предприятия. В американских публикациях, напротив, стратегия предприятия выступает в качестве базы общефирменного управления, а политика находится в подчиненном положении. Фирменная политика служит для достижения стратегических целей.

С нашей точки зрения, стратегия предприятия – самостоятельная функция фирменного управления. Между стратегией и политикой предприятия существует определенная взаимосвязь. Результат взаимосвязи – стратегически определенная политика предприятия.

Рассматривая понятие стратегии, нельзя обойти широко освещенный в литературе вопрос о видах стратегии. Специалисты в области стратегического управления используют множество разнообразных классификационных признаков. В соответствии с целью данного исследования рассмотрены только два признака: уровень управления и цикл развития предприятия.

По уровню управления стратегии могут быть классифицированы следующим образом:

- корпоративные стратегии;
- стратегии бизнеса;
- функциональные стратегии.

Иерархию стратегий предприятия, на наш взгляд, можно представить следующим образом (рис. 1).

Стратегия предприятия, или главная стратегия, обеспечивает основное стратегическое направление предприятия для достижения его целей. Она сосредотачивается на том, какую деятельность будет осуществлять предприятие, какие стратегии будут использоваться, какие ресурсы будут привлекаться. Стратегия на этом уровне, обычно разрабатывается высшим руководством при содействии персонала по стратегическому планированию.



Рис. 1. Виды стратегий

В соответствии с циклом развития предприятия руководство может выбрать одну из следующих базовых стратегий:

1. Стратегия роста – основная стратегия предприятия, выражающая стремление к росту объемов продаж, прибыли, капитала.
2. Стратегия стабилизации. – стратегия деятельности предприятия в условиях нестабильности объема продаж и доходов. Направлена на достижение ранней стабилизации дохода и последующего увеличения прибыльности.
3. Стратегия выживания – чисто оборонительная стратегия, применяемая в условиях глубокого кризиса экономической деятельности.

В рамках каждой базовой стратегии возможны различные стратегические альтернативы. Например, среди многочисленных видов стратегий выживания наибольший интерес вызывают следующие:

- выживание за счет «похудения» предприятия, то есть ликвидация лишних подразделений, служб и непроизводственных функций;
- сокращение мощностей в целях подготовки условий для развития новых производств, продукция которых пользуется спросом на рынке;
- ориентация производства на удовлетворение текущих потребностей рынка;
- выживание за счет компьютеризации и автоматизации существующих производственных систем;
- достижение экономически оптимального производства.

Стратегия выживания стала основной стратегией большинства отечественных промышленных предприятий. Интересно, однако, что это не классическая стратегия экономии расходов, которая описана в монографиях по стратегическому управлению и рекомендуется для периодов экономической неопределенности, спада производства, дефицита финансовых средств и т.п. Стратегия экономии характеризуется директивами по снижению текущих затрат, повышению производительности, приросту прибыли и обычно сопровождается сокращением персонала, прекращением обновления оборудования, откладыванием инвестиционных проектов, сокращением запасов и т.п.

Если инвестиционная деятельность на российских предприятиях практически остановлена (вложения в основной капитал в 1996 г. составили менее 20 процентов от их объема в 1990 г.), то численность занятых в промышленности за 1990–1996 гг. сократилась всего на 24% (при падении объемов производства за тот же период на 63%).

Отсутствие серьезных попыток экономии затрат показывает, что на предприятиях России реализуется весьма своеобразная стратегия выживания, называемая западными специалистами по управлению «стратегией надежды на лучшее будущее». Этой стратегии рекомендуется избегать, поскольку она свидетельствует о «туманном будущем и управленческой глупости».

Когда на предприятии имеется несколько взаимосвязанных производств, то, помимо главной стратегии предприятия, необходимо разрабатывать базис-портфель. При использовании портфельного метода вначале определяются стратегические единицы бизнеса (СЕБ). Очень часто они отличаются от производственных единиц; могут охватывать один продукт или несколько продуктов, удовлетворяющих схожие потребности. Некоторые предприятия рассматривают стратегические единицы бизнеса как продуктово-рыночные сегменты.

Для каждой стратегической единицы бизнеса разрабатывается своя стратегия бизнеса, она сосредотачивается на наиболее выгодных способах конкуренции в пределах определенного бизнеса.

Стратегии на этом уровне нацелены на решение следующих задач:

- установление конкурентного превосходства;
- изменение конкурентного положения;
- сосредоточение ресурсов;
- координация стратегий функционального уровня.

Стратегии бизнеса более конкретны по сравнению со стратегиями предприятия. М. Портер выделил в общие стратегии бизнеса, которые могут быть использованы для получения конкурентных преимуществ над другими предприятиями в данной отрасли. Стратегии называются общими, потому что они применяются в различных ситуациях.

3 основных вида конкурентных стратегий:

1. Стратегия лидерства в минимизации издержек.
2. Стратегия дифференциации.
3. Стратегия сосредоточения.

Основные характерные черты этих стратегий можно представить в виде таблицы (табл. 1).

Таблица 1

Характерные черты главных конкурентных стратегий

Черты	Лидерство В минимизации издержек	Дифференциация	Сосредоточение
Стратегическая задача	Широкий спектр рынка	Широкий спектр рынка	Узкая рыночная ниша, где покупательские запросы и предпочтения сильно отличаются от остальных
Основа конкурентного превосходства	Затраты ниже, чем конкурентов	Способность предлагать покупателям что-то отличное от конкурентов	Либо низкие затраты на обслуживание «ниши», либо способность предлагать покупателям что-то, удовлетворяющее их требования
Ассортимент изделий	Хорошее базисное изделие и несколько модификаций [ограниченный выбор]	Широкий ассортимент, сильный акцент на выбранные отличительные черты	Удовлетворение потребностей целевого сегмента
Производственный акцент	Постоянный поиск снижения издержек без потери приемлемого качества и неотъемлемых свойств	Изобретение путей создания ценности для покупателя	Изготовление на заказ
Акцент на маркетинг	Попытка сделать изделие хорошего качества с низкими затратами	Создание изделия с такими свойствами, что покупатель заплатит высшую цену	Уникальная способность удовлетворять запросы покупателя

Стратегия лидерства в минимизации издержек связана с тем, что предприятие добивается самых низких издержек производства и реализации своей продукции. В результате этого оно может за счет более низких цен на аналогичную продукцию, добиться завоевания большей доли рынка.

Стратегия, нацеленная на снижение издержек, работает хорошо в ситуациях, когда:

- отраслевая продукция почти одинакова у различных продавцов;
- на рынке господствует ценовая конкуренция;
- существует несколько способов достижения индивидуализации продукции;
- покупатели значительные и имеют существенную рыночную власть.

Предприятия, реализующие такой тип стратегии должны иметь хорошую организацию производства и снабжения, хорошую технологию и инженерно-конструкторскую базу, а также хорошую систему распределения продукции. Маркетинг же при данной стратегии не должен быть высоко развит.

Стратегия дифференциации может создать конкурентное преимущество, основываясь на техническом превосходстве, качестве продукции, уровне сервиса.

Стратегия дифференциации работает лучше, когда:

- существует много путей видоизменения изделия;
- покупательские запросы различны;
- мало конкурентов, применяющих стратегию дифференциации.

Предприятия, реализующие этот тип стратегии, должны иметь высокий потенциал для проведения НИОКР, иметь прекрасных дизайнеров, надежную систему обеспечения высокого качества продукции, а также развитую систему маркетинга.

Стратегия сосредоточения основывается на фиксации определенного сегмента рынка и концентрации усилий предприятий в выбранном рыночном сегменте. В этом случае фирма не стремится работать на всем рынке, а работает в его четко определенном сегменте, досконально выясняя потребности рынка. Предприятие может стремиться к снижению издержек, либо же проводить политику специализации в производстве продукта. Возможно и совмещение этих двух подходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. С. 68.
2. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование. – М.: Прогресс, 1982. С. 69.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1990.
4. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 1998. 224 с.
5. Портфель конкуренции и управления финансами / Под ред. Ю.К. Рубина. – М.: Симинтск, 1996.

НАГОЕВ А.Б.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮФО

Южный федеральный округ (ЮФО) занимает территорию 589,2 тыс. км² или 3,5% территории Российской Федерации. Данный округ, по сравнению с другими макрорегионами (МР), располагает значительным экономическим потенциалом, который способен к динамичному развитию при реализации соответствующих мер по стимулированию этого процесса, но до настоящего времени используется недостаточно эффективно. Об этом свидетельствует рейтинг ЮФО среди макрорегионов (мр) РФ [4, 6].

В использовании экономического потенциала ЮФО значительно отстает от среднероссийских показателей: располагая 13% занятых в экономике, используя более 9% основных производственных фондов, здесь создают менее 8% ВВП на душу населения, в сравнении со среднероссийскими данными (53,7%) ЮФО относится к группе слаборазвитых районов и находится на последнем месте среди МР РФ. Даже в передовом регионе округа – Краснодарском крае величина ВРП на душу населения составляет лишь 70,4% к среднему по РФ. Ростовская область по этому показателю (51,9%) находится на грани бедствующих регионов [4, 6].

По уровню экономического положения ЮФО занимает последнее место, имея всего 47% душевого производства ВРП от среднероссийского. Максимальные показатели (54–61%) имеются у Краснодарского края, минимальные (28,30% у Республики Дагестан, Северной Осетии и Ингушетии [6].

Это связано с охватившим широким размахом экономического процесса, осложненного межнациональным конфликтом в Чечне. Спад экономического кризиса и связанный с низким промышленным производством был здесь самый глубокий. Его индекс еще в 1998 г. к 1990 г. составили всего 32%, варьируясь от 17 до 44% (Дагестан и другие республики). Другая причина низкого экономического уровня – это преобладание к началу реформы слабых регионов, которыми являются все республики Северного Кавказа. С этим связано, отмечаемые в республиках макрорегиона социальные показатели. Уровень жизни невысок, все отрасли социальной сферы находятся в упадке. Во всех без исключения регионах уровень общей безработицы превзошел среднероссийский, а в Ингушетии и Дагестане приняли катастрофические размеры (51–30%), высока безработица и в Кабардино-Балкарии (25%). При этом в промышленно-развитых (Ростовская область, Краснодарский и Ставропольские края) денежные доходы на душу населения не превышает 65–70% среднероссийских, а в Ингушетии и Дагестане составляют 34–37% [5, 6].

Характеристика и интегральная оценка социально-экономического состояния и развития регионов ЮФО. Оценку уровня современного состояния и развития субъектов Российской Федерации можно осуществить на основе системы взаимосвязанных индикаторов (указателей) и характеризующих их конкретных показателей размеров интенсивности и социального состояния регионов [15, 16].

Таблица 1

Сравнительный анализ результатов оценки развития субъектов ЮФО

Характеристика уровня развития региона	Диагностика применения материального показателя	Группировка субъектов ЮФО
1. Средний уровень развития	0,9.....1,1	Ростовская, Астраханская области; Краснодарский край
2. Уровень развития ниже среднего	0,7.....0,9	Волгоградская область, Ставропольский край
3. Низкий уровень развития	0,5.....0,7	Республика Калмыкия, Северная Осетия
4. Крайне низкий уровень развития (депрессивный регион)	< 0,5	Республики: Адыгея, Дагестан, Ингушетия, КБР, КЧР, Чечня

Проведенные сопоставления интегральной оценки регионов ЮФО показали, что средний уровень развития имели только Ростовская, Астраханская и Волгоградская области, Краснодарский и Ставропольский край, в то время как все 8 автономных республик по уровню развития были отнесены к регионам с низким или крайне низким уровнем развития, т.е. к депрессивным регионам.

В период с 2003 по 2007 гг. более высокий рейтинг инвестиционного климата – только у Ростовской области и Краснодарского края, пониженный потенциал с умеренным риском в Волгоградской области и в Ставропольском крае, а все национальные республики, входящие в ЮФО имели незначительный или низкий потенциал инвестиционного климата, сопряженный с умеренным, значительным или экстремальным риском

По данным Минэкономразвития РФ [5] и данным многих авторов [3, 8, 15] регионы условно разделяются на: регионы с уровнем развития ниже среднего – Ставропольский край, Республика Северная Осетия-Алания; регионы с низким уровнем развития – Республика Калмыкия, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Адыгея; регионы с крайне низким уровнем развития – Карачаево-Черкесская Республика, Республика Дагестан, Чеченская Республика и Ингушетия.

Известно, что тип депрессивных регионов, к которым относятся республики ЮФО, характеризуется сравнительно высоким уровнем экономического потенциала, значительной долей промышленности и во многих случаях ее ведущих производств в структуре хозяйства, повышенной квалификацией местных трудовых резервов. Однако, в результате низкой конку-

рентоспособности профилирующих отраслей, нарушения снабженческо-сырьевых связей (легкая промышленность и др.) или переориентацией стратегического курса относительно ВПК эти регионы теперь отличаются глубоким спадом производства, высокой безработицей, малой инвестиционной активностью, низким уровнем финансово-бюджетной обеспеченности и реальных доходов населения и его резким социальным расслоением. Таким негативным явлением здесь особенно способствовали раскрутка инфляции и свертывание госзаказа (ВПК).

По общему объему промышленного производства ЮФО занимает предпоследнее место среди других федеральных округов, опережая только Дальневосточный округ, который недостаточно развивается в силу своего географического удаления от центральной части России. Даже в наиболее развитых в промышленном отношении регионах (Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская область), доля промышленности в ВРП не превышает 26,3% [12].

Ключевой проблемой регионального развития субъектов РФ, входящих в ЮФО, является тенденция роста дифференциации в их социально-экономическом развитии. Разница в уровне показателей ВРП на душу населения между регионами очень значительна. Так, если показатель ВРП на душу населения в среднем по стране составил в 2004 г. (в тыс. руб.) 79,96, то в Астраханской области – 56,08, Волгоградской области – 57,98, Краснодарском крае – 59,8, Ростовской области – 46,0, Республике Дагестан – 27,5, Республике Ингушетия – 8,92. Почти 84% суммарного ВРП по регионам округа составляют пять территорий: Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская, Волгоградская и Астраханская области, причем, три из них входят в перечень 24 крупнейших регионов страны (Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области). Они аккумулируют более 66% ВРП округа. Эти же регионы играют определяющую роль в темпах роста ВРП округа.

Особенностью ЮФО является высокая доля в ВРП отраслей, финансируемых из федерального и региональных бюджетов (наука, здравоохранение, образование, культура, управление – 11,8% (в среднем по России – 8,6%)), что характерно для наименее развитых в экономическом отношении субъектов РФ [12]. В ЮФО бюджетный сектор играет наиболее значимую роль, особенно в Адыгее, Карачаево-Черкесии и Северной Осетии (от 20 до 33%). Для сравнения, в Волгоградской и Ростовской областях, Краснодарском крае его удельный вес составляет всего 9–10%. Все субъекты ЮФО имеют дефицитные бюджеты. В 2004–2006 гг. 8 из 13 субъектов ЮФО являлись высокодотационными: Республика Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия, Чеченская Республика [12, 15].

В качестве одной из главных установок региональной политики должно выступать укрепление финансовой устойчивости на основе бюджетного федерализма, урегулирования взаимоотношений с центром (упорядочение федеральной финансовой помощи – трансфертов, усиление роли закрепленных источников поступления налогов и т.д.), а также приватизация государственной собственности по реальной рыночной стоимости и проведение целесообразного оздоровления (санкции) убыточных предприятий в ходе процедуры банкротства.

Весьма актуальны в депрессивных регионах в данном случае в республиках ЮФО поощрение роста чистых инвестиций в экономику с вовлечением их преимущественных в наиболее конкурентные проекты – базовые звенья структурных преобразований. Региональные реформы требуют содействия развитию институциональных (организационных, рыночных) структур и инфраструктуры рынка.

Ставится задача на активное участие федеральных органов власти в регулировании занятости в районах, концентрации отраслевой обеспеченности монополии (энергетика, связь, железнодорожный транспорт) и ВПК, контроль за ходом приватизации, а также в реорганизации убыточных предприятий в центрах высокой социальной напряженности.

Основными инструментами государственной поддержки депрессивных регионов могут стать: льготные кредиты из центральных источников или компенсация части процентной ставки по кредитам полученных банков при реализации эффективных проектов и программ; введение поощрительных выплат предприятиям за создание новых рабочих мест; использование повышенных ставок амортизационных исчислений по активной части основных фондов [9, 10, 16].

К слабо развитым (экономически отсталым) относятся регионы с крайне малой интенсивностью и низкими параметрами хозяйственной деятельности, не диверсифицированной структурой экономики, резким отставанием от основных регионов по развитию производственной базы, социальной среды и рыночной инфраструктуры, с высокой безработицей и низким уровнем жизни, высокой дотационностью территориальных бюджетов. Исходя из результатов социально-экономического анализа сюда относятся все республики Северного Кавказа (Адыгея, Ингушетия, Дагестан, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия и Северная Осетия) [3, 8, 9].

Активная региональная политика в отношении депрессивных регионов должна предусматривать их ускоренный экономический и социальный подъем. Она заключается в реализации мер государственной поддержки, направленной преимущественно на осуществление не капиталистических, быстро окупаемых проектов и программ, уменьшение бюджетной дотации, сокращение разрывов в уровнях экономического и социального развития со средним в стране.

Для экономически отсталых, т.е. депрессивных регионов актуальны задачи предотвращения обнищания населения и минимизации отрицательных последствий безработицы, противодействия тенденций ухудшения демографической ситуации и острым проявлением депопуляции населения, экономического и социального возрождения сельских населенных пунктов.

Основными путями решения этих проблем является осуществление централизованных инвестиций из федеральных источников на новое строительство, главным образом в сфере промышленности, инфраструктуры (промышленный, социальный и др.), а также стимулирование частных капиталовложений в отдельные сектора экономики (включая АПК) посредством ипотечных кредитов и налогов и т.д. Для регионов с крайне низким уровнем бюджетной обеспеченности должны разрабатываться программы по созданию льготного режима бюджетных взаимоотношений. Эти регионы требуют усиления механизмов государственного регулирования экономики [7, 9, 10].

Большие возможности должны открываться при расширении взаимосвязей сельского хозяйства пищевой и легкой промышленности, развитию торгово-транспортной инфраструктуры, санаторно-курортного и туристического комплекса. С этой целью могут быть установлены региональные и местные льготы по кредитам, налогам. Большое значение для подъема экономики республик Северного Кавказа может иметь сформированное освоение новых нефтяных и других месторождений, разработке и расширению санаторно-курортных и туристических комплексов на Северном Кавказе [1, 14, 17].

Основным механизмом регулирования территориального развития национальных республик Северного Кавказа призваны служить централизованные государственные инвестиции на новое строительство промышленных объектов, АПК, развитию инфраструктуры с учетом перспективных для региона объектов. Необходимо учесть и широко практиковать льготный режим малобюджетных отношений и другие не рыночные методы поддержки хозяйственной активности. Сильна и ответственна регулирующая и направляющая роль администрации Южного федерального округа и властных структур республик (регионов).

Среди механизмов регулирования социально-экономического развития регионов важнейшая роль должна отводиться широкому использованию потенциала частно-предпринимательских, особенно коллективных (акционерных) форм рыночного хозяйствования при ограничении прямой государственной финансовой и материальной позиции. Государство призвано, посредством налоговой и кредитной политики поощрять акционированный бизнес. Государственные структуры должны встать на путь максимальной коммерциализации своей деятельности. Отлаженные кредитные и налоговые инструменты в этих регионах могут стать важнейшими рычагами хозяйственно-предпринимательской активности. Вместе с тем поощрение иностранных инвестиций должно строиться в основном на принципе внедрения проектов для развития современных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абазехов Х. Ч. Влияние инвестиционного процесса на экономическую динамику региона (на примере ЮФО РФ) – Авт. Дис. – Нальчик, 2006.

2. *Атмурзаева З.С., Геттуева М.Б.* Социально-экономическое развитие регионов как объект государственного регулирования // Матер. Всероссийской конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Перспектива-2006». – Нальчик, 2006. т. 1, с. 31–33.
3. *Байрамуков М.У.* Стратегия обеспечения социально-экономического развития депрессивного региона на примере Карачаево-Черкесской Республики. – Авт. Дис. – Нальчик, 2006.
4. *Игнатов В.Г., Бугов В.И.* Экономическое развитие Юга России и проблемы управления им. – Ростов н/Д, 2000.
5. Инвестиционный рейтинг регионов России. ЭКСПЕРТ, 2001. № 41, с. 31–36.
6. *Кистанов В.В., Копылов Н.В.* Региональная экономика России. – М.: Финансы и статистика. 2004, с. 419–433.
7. *Кугаев С.В.* Модели, инструменты и технология обеспечения регионального инвестиционного процесса финансовыми ресурсами (на материалах Юга России). Автореф. Дис. докт.... – Ростов н/Д, 2005.
8. *Кузнецов С., Хуцистов С.* К изучению социально-экономического развития РСО-Алания. – Владикавказ, Институт Управления. 2000.
9. *Мерголин А.М., Хутыз З.А.* Теория и практика инвестиционного обеспечения развития экономики депрессивных регионов. – М.: НЦС и МО, 2004.
10. *Нагоев А.Б.* Пособие по инвестициям и инвестиционной деятельности. – Нальчик: Издательство КБНЦРАН, 2006. 118 с.
11. *Новикова А.С.* Инвестиционная привлекательность региона и факторы повышения его конкурентоспособности. Автореферат дис. – Ставрополь, 2006.
12. *Родионова Н.Д.* Институционно-экономические приоритеты инвестиционно-инновационной политики региона. Автореф. Дис. – Ростов н/Д, 2006.
13. Социально-экономическое развитие РФ. – М., 2003
14. *Таов М.П.* Стимулирование инвестиционного процесса как фактор стабилизации и развития экономики. – Нальчик: «Эльбрус», 2001. 142 с.
15. *Хутыз З.А.* Проблемы развития экономики депрессивного региона и пути их решения. – Майкоп: «Качество», 2003.
16. *Хутыз З.А.* Совершенствование механизмов управления экономическим развитием региона. Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказского региона. – Ростов н/Д, 2004.
17. *Шибзухова Р.А.* Организационно-экономический механизм управления инвестиционно-инновационным процессом в регионе на примере КБР. – Автореф. Дис.канд.... – Нальчик, 2005.

НАТАЛУХА И.А.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО РЫНКА РАЗРЕШЕНИЙ НА ВЫБРОСЫ ЗАГРЯЗНЯЮЩИХ ВЕЩЕСТВ И РЫНКА ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ

Все виды хозяйственной деятельности обычно сопровождаются не только получением желаемых результатов, но и непреднамеренными (внешними) последствиями, как положительными, так и отрицательными. Отрицательные внешние эффекты (экстерналии) возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки у других. При наличии отрицательных экстерналий рыночное равновесие не позволяет осуществить аллокацию ресурсов с высокой эффективностью, т.е. не позволяет максимизировать общественное благосостояние. Несмотря на логику теоремы Коуза, экономическим агентам редко удается самостоятельно решить вызванные отрицательными экстерналиями проблемы, а в случае экстерналий, состоящих в загрязнении участниками рынка окружаю-

щей среды, решение Коуза не применимо, если существует множество загрязнителей и множество пострадавших. Государство решает проблему внешних эффектов производственной деятельности либо командно-контрольными методами (область применения которых весьма ограничена), либо применением рыночно ориентированной политики, которая состоит во введении платы за загрязнение окружающей среды (экологического налога), развитии рынка разрешений на загрязнение или использовании стандарта на выбросы [3, 2, 1].

Киотский Протокол вступил в силу, и в ближайшие годы возникнет международный рынок разрешений на загрязнение. Россия и другие восточно-европейские страны станут крупными продавцами квот на этом рынке в силу того, что уровень вредных выбросов в этих странах значительно ниже установленного Киотским Протоколом, и поэтому эти страны располагают большим количеством свободных квот на загрязнение [5]. Практически монопольное владение в Европе свободными разрешениями на загрязнение может быть использовано этими странами для ограничения предложения разрешений на загрязнение и поднятия равновесной цены разрешений выше конкурентного уровня.

Россия является страной с наибольшим ожидаемым предложением разрешений на загрязнение. Однако Россия является также крупным экспортером энергетических ресурсов. Поскольку высокие цены на разрешения на загрязнение могут сократить эффективный спрос на топливо, не очевидно, что Россия будет использовать свою рыночную власть на рынке разрешений на загрязнение. Следует отметить, что рынки нефти и природного газа в Европе являются неконкурентными, и российские экспортеры этих энергоносителей могут иметь рыночную власть на этих рынках [4]. Неконкурентность рынков топлива имеет следующее значение для анализа: во-первых, если экспортеры топлива не воспринимают цены на топливо как заданные, они могут также принимать во внимание, что объем экспорта топлива влияет на цену разрешений на загрязнение и тем самым на цены топлива производителя. Если увеличение экспорта топлива приводит к увеличению цен на разрешения на загрязнение, цена, полученная экспортером, может снижаться, делая такой экспорт менее прибыльным для неконкурентного экспортера топлива. Это означает, что равновесная цена разрешений на загрязнение может быть различной, если экспортеры топлива являются неконкурентными. Это также означает, что имеется двустороннее соотношение между прибылями от экспорта разрешений на загрязнение и прибылями экспортеров топлива (или двусторонние экстерналии, поскольку эти товары продаются различными агентами). Не только экспорт разрешений на загрязнение влияет на прибыли экспортеров энергоносителей, но и экспорт топлива также оказывает влияние на прибыли экспортера разрешений на загрязнение. Государство как максимизирующий общественное благосостояние агент, экспортирующий и энергоносители, и разрешения на загрязнение, должно найти эффективные пути разрешения указанных экстерналий.

Возможность экспортеров топлива влиять на цены разрешений на загрязнение представляется особенно релевантной в случае российского экспорта природного газа. В Европе существует региональный рынок природного газа, на котором Россия имеет рыночную долю 42%, исключая внутреннее потребление природного газа [4]. Кроме того, потребление природного газа в Европе приведет к возникновению 20% суммарных выбросов вредных газов (вызывающих парниковый эффект) всех индустриально развитых стран мира в 2010 г., исключая США.

Вторая проблема, которую должно рассматривать российское правительство, максимизируя общественное благосостояние, если рынки топлива являются неконкурентными, и в особенности, когда они являются олигополистическими, состоит в том, что любые попытки интернализации экстерналий между экспортерами энергоносителей и разрешений на загрязнение могут оказывать влияние на стратегическую позицию экспортеров топлива относительно их конкурентов на топливном рынке. Один путь разрешения проблемы экстерналий между экспортерами топлива и разрешений на загрязнение состоит в слиянии этих структур в общее агентство. Экстерналии будут тогда интернализированы, однако, поскольку целевая функция изменится, изменится также природа игры на олигополистическом рынке энергоресурсов. Например, если высокий экспорт топлива увеличивает цену разрешений на загрязнение, слияние между экспортерами разрешений на загрязнение и топлива приведет к более агрессивному экспорту топлива, т.е. оптимальный уровень экспорта топлива уве-

личится для любого заданного уровня предложения топлива конкурентами. При конкуренции Курно на рынке топлива более агрессивное поведение заставит конкурентов снизить их объемы выпуска, тем самым увеличивая выгодность слияния благодаря большей доле на топливном рынке. Однако, как показано ниже, имеются также обстоятельства, при которых слияние между экспортерами разрешений на загрязнение и топлива может оказаться невыгодным, поскольку слияние может сделать экспортера энергоресурсов менее агрессивным. Это означает, что, когда рынки топлива являются неконкурентными, не очевидно, что для России будет выгодно интернализировать экстерналии между экспортерами разрешений на загрязнение и топлива.

Взаимодействие между рынками разрешений на загрязнение и неконкурентными товарными рынками ранее анализировалось в ряде теоретических работ (см., например, [6]). В этих исследованиях предполагалось, что вредные выбросы возникают в процессе производства, и поэтому производители должны иметь разрешения, соответствующие их уровням вредных выбросов. В анализе, проводимом в настоящей работе, вредные выбросы вызваны сжиганием топлива, т.е. при потреблении. Поэтому производителям топлива нет необходимости иметь разрешения на загрязнение. Ни покупка, ни продажа разрешений на загрязнение не могут стратегически использоваться производителями топлива для приобретения доли топливного рынка. Безусловно, как было отмечено выше, производители топлива могут быть способны воздействовать на цену разрешений на загрязнение и поэтому на равновесие на топливном рынке посредством своих решений, касающихся уровня производства топлива. Но, поскольку все производители топлива будут испытывать симметричное взаимное воздействие, такие действия не могут быть использованы для приобретения долей топливного рынка. Согласно предлагаемой в этой главе модели, доли топливного рынка могут быть приобретены или потеряны только в том случае, когда производитель топлива объединяется с экспортером разрешений на загрязнение, и в этом случае производитель энергоресурсов (объединившийся с экспортером разрешений на загрязнение) будет функционировать, основываясь на новой целевой функции.

Ниже на основе построенной экономико-математической модели европейских рынков разрешений на загрязнение и природного газа проанализированы оптимальные стратегии России на этих рынках при двух различных сценариях поведения: 1) экспортеры природного газа и разрешений на загрязнение действуют как независимые агенты и 2) экспортеры природного газа и разрешений на загрязнение действуют как единственный агент, максимизируя свои совместные прибыли. Имеются два вида энергетических ресурсов: природный газ (x_g) и другой вид энергетических ресурсов (x_a). Два производителя природного газа, R (Россия) и N – остальные производители (кроме России, основными производителями природного газа и его поставщиками на европейский рынок являются Норвегия, Алжир и Нидерланды), экспортируют природный газ в третью группу стран – в Европу. Поведение производителей природного газа описывается дуополией Курно, и их соответствующие объемы производства равны x_g^R и x_g^N . Природный газ продается на европейском рынке в условиях конкуренции с другими основными энергетическими ресурсами. Обратная функция спроса на природный газ определяется соотношением $p_g = p_g(x_g, x_a)$, где x_g есть объем потребления газа, а x_a есть объем потребления альтернативных видов топлива. Обратная функция спроса на альтернативные виды топлива определяется соотношением $p_a = p_a(x_a, x_g)$. Потребление одной единицы природного газа вызывает загрязнения в объеме e_g единиц, а вредные выбросы при использовании альтернативных видов топлива составляют e_a единиц при потреблении единицы топлива. Киотский Протокол определяет верхние границы выбросов экологически вредных газов в каждой из заключивших их стран. Разрешения на загрязнение могут продаваться на международном уровне по цене q . Положительная цена разрешений на загрязнение означает сдвиг вниз в обратной функции спроса на те виды энергетических ресурсов, потребление которых сопровождается вредными выбросами. Поэтому производители такого топлива сталкиваются со следующими эффективными обратными функциями спроса $p_i(x_i, x_j) - e_i q$, $i, j = a, g; i \neq j$.

Равновесие на рынке альтернативного топлива описывается соотношением $x_a = x_a(x_g, q)$. Равновесное количество альтернативного топлива x_a на Европейском рын-

ке будет снижаться с ростом объема потребления газа x_g , поскольку указанные виды энергетических ресурсов являются субститутами, т.е. $\frac{\partial x_a}{\partial x_g} \leq 0$. Более высокая цена разрешений на загрязнение также будет снижать объем альтернативного топлива на рынке, поскольку объем выбросов при потреблении единицы топлива e_a положителен, т.е. $\frac{\partial x_a}{\partial q} \leq 0$.

Цена разрешений на загрязнение q определяется предложением и спросом на рынке разрешений. Спрос на разрешения на загрязнение, с которым сталкивается Россия как экспортер разрешений на загрязнение, может быть представлен в виде двух составляющих. Первая составляющая представляет собой спрос на разрешения на загрязнение, вызванный потреблением природного газа и потреблением альтернативного топлива, т.е. $e_a x_a + e_g x_g$. Во-вторых, существует спрос на разрешения на загрязнение, связанный с другими источниками вредных выбросов в участвующих в рынке странах, представленный функцией спроса $d(q)$. Предполагаем, что эта вторая составляющая спроса на разрешения на загрязнение убывает с ростом цены разрешений ($d_q < 0$). Тогда чистый спрос на разрешения на загрязнение, с которым сталкивается Россия как экспортер разрешений на загрязнение, составит $e_a x_a + e_g x_g + d(q) - Q$, где Q – совокупная квота на загрязнение, выданная всем участвующим в рынке странам (кроме России).

Обозначим через y объем российского экспорта разрешений на загрязнение. Тогда прибыль России от экспорта разрешений π_p^R составит $\pi_p^R(y) = qy - c(y)$, где функция $c(y)$ представляет затраты производства y единиц разрешений на загрязнение на экспорт. Условие равновесия на рынке разрешений на загрязнение теперь может быть записано следующим образом

$$e_a x_a(x_g^R + x_g^N, q) + e_g(x_g^R + x_g^N) + d(q) - Q = y. \quad (1)$$

Уравнение (1) определяет равновесную цену на разрешения на загрязнение как функцию совокупного потребления природного газа и российского предложения разрешений на загрязнение $q = q(x_g^R + x_g^N, y)$. На рынке природного газа равновесие определяется соотношением $x_g^R + x_g^N = x_g^c$. Прибыль производителя газа в стране c , π_g^c , может быть определена как функция объемов производства природного газа и предложения разрешений на загрязнение

$$\pi_g^c(x_g^R, x_g^N, y) = [p_g(x_g, x_a) - e_g q] x_g^c, \quad c = R, N. \quad (2)$$

Прибылемаксимизирующее поведение производителя газа в стране c определит равновесные объемы газа на рынке как функции предложения разрешений на загрязнение

$$x_g^c = x_g^c(y), \quad c = R, N.$$

В не координированном равновесии, когда экспорт российского природного газа и разрешений на загрязнение осуществляется независимыми агентами, оптимальное предложение Россией разрешений на загрязнение определяется путем максимизации выражения для прибыли π_p^R относительно y . Оптимальный объем продаж российского природного газа находится из условия максимума прибыли π_g^R относительно x_g^R (см. уравнение (2)).

Полезно вывести соотношения, определяющие влияние на равновесную цену разрешений на загрязнение изменений в уровне российского экспорта разрешений на загрязнение (y) и уровня производства и потребления природного газа (x_g). Предполагая, что на рынках природного газа и разрешений на загрязнение имеет место устойчивое равновесие, получаем

$$\frac{\partial q}{\partial y} = \frac{1}{e_a(\partial x_a / \partial q) + d_q} < 0, \quad (3)$$

$$\frac{-q}{-x_g^R} - \frac{-q}{-x_g^N} = \frac{e_a(-x_a/-x_g) \partial e_g}{e_a(-x_a/-q) \partial d_q} \leq (\leq) 0. \quad (4)$$

Из неравенств (3) и (4) видно, что в то время как увеличение предложения разрешений на загрязнение оказывает отрицательное воздействие на цену разрешений, влияние увеличения производства природного газа на цену разрешений на загрязнение неоднозначно. В частности, если альтернативное топливо при потреблении приводит к большим вредным выбросам, чем природный газ ($e_a > e_g$) и в то же время это топливо является близким субститутутом природного газа (т.е. производная $\partial x_a / \partial x_g^i$ близка к -1), то увеличение производства газа может вызывать падение цены разрешений на загрязнение. В этом случае увеличившиеся продажи газа могут вытеснить потребление других более загрязняющих видов топлива до такой степени, что совокупный спрос на разрешения на загрязнение упадет, и цена разрешений на загрязнение снизится. С другой стороны, если газ является субститутутом более экологически чистых видов топлива и/или эффект замещения между газом и более чистыми видами топлива мал, увеличение продаж природного газа приведет к более высокой цене разрешений на загрязнение.

Дальнейший анализ показывает, что координация экономической политики в отношении рынков квот на загрязнение и природного газа означает, что производитель газа получает большую долю рынка, чем при отсутствии координации, если увеличение предложения газа увеличивает цену разрешений на загрязнение. Результат меняется на противоположный, если увеличение предложения газа снижает цену разрешений на загрязнение.

Установлено, что слияние российских экспортеров газа и прав на загрязнение оказывает стратегическое воздействие на олигополистические рынки энергоресурсов. Будет ли стратегический эффект положительным для координирующего агента, зависит от воздействия экспорта топлива на цены на разрешения на загрязнение, которые в свою очередь зависят от эффектов замещения между альтернативными видами топлива и их относительных интенсивностей загрязнения внешней среды. Слияние всегда выгодно, если стратегический эффект положителен, но может оказаться невыгодным в противоположном случае. Отрицательный стратегический эффект может сокращать прибыли координирующего агента на большую величину, чем происходит увеличение прибылей координирующего агента благодаря интернализации экстерналий между экспортерами газа и прав на загрязнение.

Проведены численные расчеты с использованием реальных данных по европейским рынкам природного газа и прав на загрязнение, которые показывают, что координация российского экспорта разрешений на загрязнение и природного газа действительно выгодна. Кроме интернализации экстерналий между экспортерами разрешений на загрязнение и природного газа, координация дает России стратегическое преимущество на европейском газовом рынке. Кроме того, оптимальная цена разрешений на загрязнение при координации рынков природного газа и разрешений на загрязнение существенно превосходит цену на разрешения в конкурентном равновесии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Наталуха И.А., Онищук Е.М. Оптимальные ставки налога на загрязнение // Материалы Международного симпозиума «Математическое моделирование и компьютерные технологии». – Кисловодск, 2005.
2. Наталуха И.А., Чепиков Э.В. Модели экономических механизмов государственного стимулирования инвестиций в экологически чистые производственные технологии. – Ростов н/Д: Ростиздат, 2006.
3. Пиндайк Р.С., Рабинфельд Д.Л. Микроэкономика. – СПб.: «ПИТЕР», 2002. Энергетическая политика России. Обзор 2002. ОЭСР/МЭА. – Париж, 2002.
4. Bernard A., Paltsev S., Reilly J., Vielle M., Vignier L. Russia's role in the Kyoto Protocol / Discussion paper, MIT Joint Program on the Sciences and Policy of Global Change, 2003.
5. Jotzo F., Michaelowa A. Estimating the CDM market under the Marrakech Accords // Climate Policy. 2002. V. 2, N 2.

ПОДЛИНОВА Ю.В., САБАНЧИЕВА Д.А., КЯРОВ В.А.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО КАК СПОСОБ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Одним из элементов реформы управления ЖКХ является государственно-частное партнерство, которое предполагает совместное участие государства и предпринимательских структур в удовлетворении потребностей общества на долговременной, законодательной, документированной, срочной и взаимовыгодной основе объединения материальных и нематериальных ресурсов при равноправном разделении полномочий, ответственности и риска. Система партнерских отношений рассматривается как совокупность субъектов, объектов и средств партнерских отношений, взаимодействующих как единое целое в процессе достижения желаемых результатов и исполнения принятых обязательств.

Проекты государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальном секторе почти всегда содержат в себе высокий уровень рисков по причине вовлечения крупных финансовых средств, неопределенности в отношении затрат на модернизацию и эксплуатацию коммунальных систем, и неопределенности доходов. Схема создания партнерства основывается на сбалансированном распределении прежде выявленных рисков и позволяет передать определенную их долю частному оператору, который способен контролировать их лучше, чем ответственные за это власти. Таким образом, в рамках реализации конкретного договора власти могут существенно сократить свои риски, хотя в большинстве случаев целесообразно, чтобы некоторые из рисков (например, социальные) оставались в ответственности власти.

Сам принцип государственно-частного партнерства подразумевает, что власть несет ответственность за услуги, предоставляемые гражданам, но совсем не обязательно, чтобы власть непосредственно осуществляла процесс предоставления услуг или отвечала за инвестиции, необходимые для качественного предоставления услуг. Таким образом, благодаря государственно-частному партнерству муниципальные органы власти могут частично снять с себя ответственность за управление процессом предоставления услуг и инвестирование, сосредоточившись на контроле над качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг. Частный оператор в данном случае это профессиональный управляющий, который несет риски по оптимизации своего функционирования для обеспечения требуемого качества обслуживания.

Поскольку предоставление жилищно-коммунальных услуг представляет собой общественные блага, то и государственно-частное партнерство в этой сфере неизбежно должно носить социально-экономический характер. Во-первых, ускорение реализации проектов в жилищно-коммунальной инфраструктуре содействует модернизации экономики страны в целом. Во-вторых, повышение доступности и качества услуг жилищно-коммунальной инфраструктуры положительно влияет на инвестиционную привлекательность территории, способствует внедрению новых технологий. Таким образом, концессионные проекты в жилищно-коммунальном хозяйстве приносят как прямые, так и косвенные выгоды экономике [3].

Государственно-частное партнерство дает возможность привлечь квалифицированных экспертов с большим международным опытом, а также строительные компании, проектные организации, финансовые учреждения, юристов и т.д. Этот опыт должен передаваться от частного бизнеса к муниципальной власти, как в процессе деятельности коммунальных служб, так и в виде консультирования при передаче передовых технологий (строительство, системы эксплуатации, менеджмент проектов, финансовая и институциональная инженерия). Модернизация технологии и передача опыта будет отражаться на местных жилищно-коммунальных предприятиях, участвующих в проекте, способствовать повышению квалификации их персонала.

Одним из главных преимуществ государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальной сфере, на наш взгляд, выступает перемещение центра действий муниципальных

властей в область контроля. Государственно-частное партнерство позволяет трансформировать функции органов местной власти из владеющего и эксплуатирующего органа в административный и контролирующий. Такое изменение функций органов власти создает предпосылки для внедрения рыночных принципов хозяйствования в жилищно-коммунальном хозяйстве, снижает затраты, повышает гибкость реагирования на запросы потребителей. При эффективной организации партнерства власть получает серьезную выгоду, так как повышается качество жилищно-коммунальных услуг, при одновременном расширении возможностей отвлечения финансовых ресурсов на решение иных социально-экономических задач.

Таким образом, данный механизм способствует созданию эффективной жилищно-коммунальной службы, ориентированной на спрос и выгоды социального характера. В результате муниципальные власти обеспечивают лучшее качество услуг, сосредотачивая свои средства на социальных аспектах.

Кроме того, привлечение частного бизнеса к управлению жилищно-коммунальными системами позволяет привлечь в эту сферу высококвалифицированных специалистов инженеров, менеджеров, финансистов, в том числе и с большим международным опытом. Этот опыт должен передаваться от частного бизнеса к властям, как в ходе работы коммунальных служб, так и в виде консультационной помощи и модернизация технологии и передача опыта будет отражаться на местных предприятиях, участвующих в проекте, способствовать повышению квалификации персонала.

Важным моментом при передаче функций предоставления жилищно-коммунальных услуг является необходимость определения властью целей развития коммунального сектора, подготовка и адаптация правовых и институциональных структур к установлению партнерских отношений с бизнесом, и, что особенно важно, формирование механизма эффективного контроля над функционированием ЖКХ. Важно, что организация государственно-частного партнерства позволяет привлечь частный менеджмент и частных инвесторов, не отчуждая при этом общественную инфраструктуру в частную собственность. Применение государственно-частного партнерства позволяет сохранить общественную сущность коммунального обслуживания.

При рассмотрении договоров государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ в первую очередь следует уделить особое внимание следующим основным рискам:

- правовому риску;
- риску управления инфраструктурной системой и обеспечения ее работоспособности;
- риску оплаты потребителями полученных услуг (риск сбора платежей потребителей);
- риску инвестирования (риск тарифного регулирования и бюджетной политики).

В зависимости от поставленных целей развития проекта ЖКХ возможно различное распределение рисков. Перенос всех рисков на частного инвестора (концессионера) требует большей компенсации, возмещения и гарантий со стороны концедента (муниципальной администрации). Разделение рисков не является безвозмездной передачей ответственности и должно способствовать лучшему распределению обязанностей между партнерами, обеспечивая минимизацию возможных потерь. Например, эксплуатационный или строительный риск может в большей части контролироваться частным сектором; страхование этого риска, скорее всего, найдет отражение в цене эксплуатации или строительства.

Распределение рисков в концессионном соглашении выступает как механизм оптимизации проекта по техническим параметрам и качеству эксплуатации и по стоимости социальной защиты потребителей. Обосновывая варианты и возможности учета и демпфирования рисков, необходимо представлять, что перечень и сочетание рисков специфичны для любой сферы экономики, в том числе и для ЖКХ, поэтому использование тех или иных методов защиты хозяйствующих субъектов от рисков во многом зависит от полноты анализа причин их возникновения [2].

К решению проблемы учета факторов риска необходим системный подход. Само решение включает реформирование системы сбора и анализа информации. Любой метод оценки риска базируется на прошлом опыте. Точность оценки зависит от полноты учета влияния факторов, воздействующих на ситуацию, что требует создания обширного банка данных, содержащего сведения о результатах инвестирования в прошлом, о возникавших при этом ситуациях и эффективности методов их устранения. Подобная информационная база может использоваться

при оценке степени риска, на основе которой моделируются различные типы ситуаций, отражающие степень риска в деятельности участников концессионных соглашений.

Отметим, что конечным проявлением последствий любого из видов риска или их сочетания являются негативные экономические результаты при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности. Экономические риски во многом представляются следствием принятия определенных политических решений. Наиболее благоприятной для учета фактора риска является стабильная хозяйственная среда. В условиях нестабильной обстановки количество слабо обоснованных, далеких от оптимальных решений существенно возрастает.

Риски могут быть следствием собственных действий или результатом влияния внешней среды, связанной с бизнесом: действий силовых, в том числе налоговых, ведомств, конкурентов, поставщиков, мнения общественности, изменений конъюнктуры на рынке, неполной информации и т.д.

По мере развития рыночных отношений возрастают роль и значение правовых механизмов экономического развития, являющихся одним из инструментов снижения общего уровня правовых рисков. Это проявляется в следующих изменениях:

- сокращается доля прямого вмешательства государства в хозяйственную деятельность предприятий различных форм собственности. Оно становится по (большей части) политическим институтом и освобождается от функций качества субъекта предпринимательской деятельности;
- взаимоотношения «государство-бизнес» все более приобретают вид равноправного экономического партнерства, в котором государство вынуждено постоянно искать более эффективную форму согласования экономических интересов (фискальная, бюджетная, денежная, таможенная политика), позволяющих минимизировать потери и риски не отдельно избранным, а всем хозяйствующим субъектам;
- совершенствуется правовая система конкурентных отношений, когда хозяйствующие субъекты, в том числе обладающие «суверенитетом» по отношению к потребителям, вынуждены действовать на принципах открытого цивилизованного рынка, в рамках которого все участники предпринимательской деятельности имеют равные возможности для извлечения прибыли;
- изменяется система социального регулирования, с помощью «косвенных» экономических методов государство усиливает борьбу с социальным вымогательством (равенство в доходах, ограничение конкуренции), сосредоточивая усилия и ресурсы на формировании новых механизмов мотивации труда и предпринимательства.

С расширением масштабов самоуправления в распределении и использовании имеющихся ресурсов снижается уровень рисков общественных потерь и убытков от политической деятельности.

Правовой риск связан с недостатками действующего законодательства и механизмами реализации существующих российских законов.

Для снижения рисков и повышения эффективности формирования и реализации партнерских отношений между государственными и предпринимательскими структурами, необходимо:

- разработка единой концепции и стратегии формирования партнерства государства и предпринимательских структур: на федеральном уровне предусматривается создание единой общефедеральной концепции и стратегии введения партнерства (с определением целей, задач и принципов создания партнерства, формированием системы управления, разработкой пакета нормативных актов, выработкой основных механизмов и инструментов партнерства и др.); на субфедеральном и муниципальном уровня – выработка субфедеральных (муниципальных) положений осуществляется на основе общефедеральной концепции и стратегии с учетом муниципальной специфики, конкретизация задач и этапов развертывания партнерства для более полной реализации потребности; со стороны предпринимательских структур разрабатываются предложения по созданию единой концепции и стратегии партнерства, а также его новых форм (типов), механизмов и инструментов его реализации на различных уровнях;
- совершенствование законодательной и нормативной базы: на федеральном уровне происходит формирование единого и правового пространства в России с учетом междуна-

родного права по созданию партнерства (нормативные акты и подзаконные документы, осуществляется внесение изменений и дополнений в действующее законодательство); на субфедеральном и муниципальном уровнях – создание пакета нормативных актов и подзаконных документов на основе федерального законодательства, формирование пакета типовых документов (договоров, контрактов и т.п.); со стороны предпринимательских структур осуществляется инициирование предложений по совершенствованию действующих и проектируемых нормативно-правовых документов, подготовка инициатив для формирования пакета типовых документов, создание методической и инструментальной базы развития партнерства;

- создание институциональной организационной основы: на федеральном уровне утверждается создание специального федерального органа, реализующего концепцию партнерства и отвечающего за ее реализацию (например, Федерального агентства по развитию государственно-частного партнерства); на субфедеральном уровне – формирование различных элементов институциональной среды (органов муниципальной исполнительной власти, в ведении которых находятся вопросы формирования партнерства, например, муниципальное агентство по развитию государственно-частного партнерства); финансово-экономических структур, обеспечивающих гарантирование и инвестирование средств (например, Агентства, обеспечивающего гарантирование вложенных инвестиций); на муниципальном уровне – создание структурного подразделения (или определение специалиста) – филиала (отдела) муниципального органа, отвечающего за вопросы формирования партнерства; со стороны предпринимательских структур – участие в создании независимых организаций (например, осуществляющих экспертизу проектов и консалтинг), управляющих компаний (например, различных ассоциаций, объединений по признакам отраслевого партнерства), фондов и т.п.;
- формирование необходимой экономической среды для создания партнерских отношений: на федеральном уровне – создание основ для формирования позитивных экономических отношений (создание базы для экономических преобразований хозяйственных отношений, разработка обоснований для внесения предложений по предоставлению различных экономических льгот и т.д.), долевое выделение государственных средств (земельных участков, основных средств и т.д.) и определение источников финансирования для реализации федеральных программ и проектов с участием предпринимательских структур; на субфедеральном и муниципальном уровнях – разработка и внедрение экономически обоснованных преобразований в регионе в процессе реализации партнерства, обоснование и определение основных социально-значимых направлений привлечения частных средств (инвестиций), вложение государственных средств, а также необходимости предоставления каких-либо льгот на данном уровне; со стороны предпринимательских структур – инициирование выделения необходимых финансовых и иных ресурсов для реализации программ или проектов, возложение на себя дополнительных обязанностей и рисков, внесение предложений по внедрению наукоемких и передовых технологий, инновационных проектов;
- обеспечение прозрачности деятельности в области партнерства: на федеральном уровне – разработка общенациональных мер обеспечивающих прозрачность реализации различных мероприятий в области партнерства; на субфедеральном и муниципальном уровнях – разработка дополнительных мер обеспечивающих прозрачность реализации различных мероприятий в области; со стороны предпринимательских структур – инициирование различных мероприятий для обеспечения прозрачности деятельности в области партнерства, создание действенного контроля за объемом и структурой корпоративных долгов (обязательств) обеспечение строгого соблюдения нормативных положений и неформальных правил бизнеса [1].

Таким образом, существенной особенностью концессионных проектов в настоящее время является их многосторонняя государственная поддержка. Государство контролирует большое количество параметров, влияющих на успех и эффективность реализации концессионного проекта, поэтому потенциальные концессионеры принимают решения об участии в

проекте правительства во время его реализации. При реализации концессионных проектов это требует различных видов участия государства-концедента в зависимости от характера объекта, сложности проекта, сформированной правовой инвестиционной, экономической и социальной ситуации, как стране, так и в регионе.

Поскольку основная цель заключения концессионного соглашения – привлечение инвестиций в экономику, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, то необходимо разграничивать:

- концессионные отношения как вид государственно-частных партнерских отношений (наряду с арендными, контрактными, доверительного управления и др.), преимущество которых заключается в обеспечении значительного кооперативного и кумулятивного эффектов вследствие реализации интересов их субъектов;
- концессию как передачу объектов госсобственности в частное владение и пользование на принципах платности (концессионные платежи), срочности (долгосрочные инвестиции), возвратности объекта концессии концессионеру по истечении срока договора, целевого характера использования (взаимные обязательства сторон), составляющую экономическое содержание концессионных отношений;
- концессионное предприятие (фирму) как единую форму реализации трансформационных отношений концессии;
- концессионный договор с сопутствующим комплексом правовых норм и актов как форму институционального закрепления экономического содержания концессионных отношений в праве.

Для того чтобы концессия на самом деле была эффективным методом управления муниципальным имуществом при заключении соглашения органами местного самоуправления необходимо определить следующие требования:

- предоставление концессией не должно вести к использованию монопольной власти и приводить к повышению цен (тарифов) на услуги муниципальных предприятий;
- имущество концессионного соглашения не может передаваться от лица к лицу без разрешения органов местного самоуправления;
- концессионер должен брать обязательство по использованию полученного дохода на обновление основных фондов предприятия, т.е. осуществлять инвестиции в реконструкцию, модернизацию объекта концессионного соглашения;
- должно быть установлено разграничение, когда органы местного самоуправления использует определенную часть прибыли, полученную свыше установленных норм и одновременно концессионер получает доход на вложенный капитал (от внедрения им новых технологий, ресурсосбережения и т.п.).

Привлечение частного капитала в ЖКХ на долгосрочной основе, позволит окупить вложенные ресурсы, даст возможность не увеличивать существенно платежи потребителей за пользование услугами ЖКХ. Преимуществом реализации концессионных соглашений в ЖКХ также заключается в реализации многих рентабельных проектов, связанных с повышением эффективности предоставляемых ЖКУ за счет сокращения непроизводительных издержек, которые требуют минимального увеличения сбора платежей, а в среднесрочной перспективе направлены на снижения уровня платежей.

Таким образом, стратегическое развитие жилищно-коммунального хозяйства с финансовой, организационно-экономической и функциональной точки зрения необходимо осуществлять совместно с крупными частными инвесторами. С точки зрения разделения рисков между муниципалитетом и частным бизнесом по срокам, уровню ответственности и контролю государственно-частное партнерство представляется наиболее эффективной формой такого сотрудничества в ЖКХ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонов Н.В. Делегированное управление как форма функционирования коммунального хозяйства //Жилищно-коммунальное хозяйство. 2000. № 5. С. 5–11.
2. Федеральный закон РФ № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» от 27.07.2005 г.
3. Федеральный закон РФ № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 г.

ОБЪЕКТИВНЫЙ ХАРАКТЕР МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ГЛОБАЛЬНЫЕ
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫЭкономический вестник Ростовского государственного университета
2007
Том 5
№ 4
Часть 4

Основной методологической посылкой в исследовании многофункциональности сельского хозяйства, по нашему мнению, следует признать более полный учет глубинных взаимосвязей, внутренне присущих данной отрасли в вопросах соединения общественных и природных факторов, позволяющий эффективно возделывать культурные растения и разводить домашних животных. В этом плане актуализируются проблемы биодиверсификации в рамках обеспечения экологического равновесия между отдельными элементами агроэкосистем, оценка эффективности встречных материальных потоков в рамках технологической взаимосвязи земледелия и животноводства: производство и поставка сбалансированных по протеину кормов животноводству, наличие оптимального поголовья скота и набора животноводческих отраслей, позволяющих за счет их побочной продукции эффективно восстанавливать естественное плодородие почвы, а также ряд других объективных взаимосвязок в рамках соотношения элементов агроэкосистем и природных ландшафтов – все это является квинтэссенцией эколого-экономически сбалансированного устойчивого развития аграрной сферы. Иными словами, приведение в эффективное действие фактора многофункциональности сельского хозяйства обеспечивает на деле переход на вектор устойчивого развития аграрной сферы.

Истекший XX в. характеризуется качественными изменениями в мировом аграрном секторе, сопряженными с индустриальными технологиями и нарастанием техногенной нагрузки. Объем мирового сельскохозяйственного производства (в сопоставимых ценах по ППС 2000 г.) возрос с 415,0 млрд долл. в 1900 г. до 2475,0 млрд долл. в 2000 г. Данный шестикратный рост за столетие имеет пеструю картину в разрезе стран, но в целом по развитым странам объемы соответственно составляют 140,0 млрд и 605,0 млрд долл., или увеличение в 4,3 раза; в развивающихся странах соответственно 202,0 млрд и 1 690,0 млрд долл., или рост в 8,4 раза. К сожалению, даже такой рост не решил продовольственную проблему отдельных регионов мира [2, с. 590–592].

Нынешнее мировое сельское хозяйство имеет пеструю картину: от примитивной подсечно-огневой системы до высокоточной технологии ведения земледелия, при которой используются система машин и информация, получаемая со спутников. Оставаясь важнейшей составной частью биосферы, аграрный сектор императивно связан и, безусловно, должен балансировать с природными экосистемами, ставя при этом *многофункциональность сельского хозяйства* в ряд непреложных проблем, решение которых способствует обеспечению экологического равновесия глобальной экосистемы. Это предопределяет необходимость детализации многофункциональности сельского хозяйства, многоаспектного подхода в отношении дальнейшего развития как на мега уровне, так и на уровне континентов региональных межгосударственных сообществ, внутринациональных, областных и локальных.

Оценивая значение многофункциональности сельского хозяйства с общемировых позиций следует отметить, что и в начале третьего тысячелетия, теперь уже в условиях возросшей вертикальной межотраслевой интеграции вкупе со смежными отраслями АПК, а также лесного хозяйства и рыболовства, аграрная отрасль призвана обеспечивать питанием более 6,3 млрд людей. Выполняя эту благородную задачу, в мировом сельском хозяйстве занято около 1,1 млрд населения, в том числе в развитых странах – всего 22 млн человек, в странах с переходной экономикой – 32 млн человек, в том числе в странах СНГ – 20 млн человек, в Китае – 450 млн и всего в развивающихся странах – около 600 млн человек [2, с. 613].

Как известно, в начале третьего тысячелетия одним из лимитирующих факторов остается острая глобальная проблема *хронического недоедания и голода сравнительно большой*

массы населения в развивающихся странах, их численность составляет за последние два–три десятилетия 800 млн человек и выше.

В этой связи мировое сообщество, получившее от бурно прошедшего XX в. системный экологический кризис и бедность отдельных регионов мира, стоит перед дилеммой: с одной стороны, сохраняется необходимость наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции на основе всемерной интенсификации со всеми известными экологическими последствиями, плюс подаваемое зачастую как спасительный фактор – стремительное расширение масштабов культивирования трансгенных культур, на базе чего предлагается существенно увеличить производство продуктов питания и снять продовольственную проблему; с другой – весь ход развития глобальной экономики, в том числе аграрной, за последние десятилетия явственно демонстрирует обострение противоречий, прежде всего в аспекте *экономической мотивации и экологических императивов*, зримо нарастает проблема подтачивания природных ресурсов, на которые рассчитывают не только нынешнее поколение, но и наши потомки.

Данная ситуация отягощается происходящими процессами снижения производительной способности плодородной земли. *Деградация почвы – ключевая глобальная проблема*, ее упреждение и радикальные меры по восстановлению плодородия следует искать в рамках более совершенного применения фактора многофункциональности сельского хозяйства. Согласно официальным данным, доля деградированной посевной площади в мировом масштабе за последние три десятилетия XX в. возросла втрое. Согласно *глобальной оценке деградации почв (Global Assessment of Soil Degradation – GLASOD)*, проведенной Институтом мировых ресурсов ООН, почвы с легкой формой эрозий составили 750 млн га, умеренно подверженные эрозионным процессам – 910 млн га, высокоэродированные почвы составили 300 млн га и чрезвычайно деградированные, необратимо потерянные для сельскохозяйственного производства – 9 млн га [8].

Ухудшение качества земельных ресурсов на фоне демографического взрыва оказывает, безусловно, дополнительное давление на решение продовольственной проблемы, обеспеченность продуктивными землями снижается: если в 1980 г. на душу населения мира приходилось 0,3 га пашни, то в 2005 г. – 0,25 га. Велики контрасты между странами: в Австралии на жителя приходится 3,0 га, в России – 0,9, в США – 0,6, Канаде – 1,8, а в Китае – 0,09, Индии – 0,2, Египте – 0,5, Японии – 0,03 га пашни [1]. Вдобавок к этому рост антропогенной нагрузки на единицу сельскохозяйственных угодий и систематическое отвлечение пахотной земли из аграрного сектора, а также увеличение площадей пустынь за счет деградации пастбищ и пашни, усугубляют положение дел в сельском хозяйстве.

Важный аспект многофункциональности сельского хозяйства раскрывается при исследовании проблем *ирригации и эффективного использования водных ресурсов*. За два последних столетия площадь освоения ирригационных сооружений, обеспечивающих известную стабильность в получении урожаев, в мировом масштабе возросла с 8 млн га до 275 млн га, что является знаменем прогресса техники, технологии и в целом возможностей человека по освоению природных ресурсов.

Лидерами в освоении ирригационных систем являются четыре страны: Индия – 50,1 млн га, или 29% от всех посевных площадей страны; Китай – 49,8 млн га, или 52%; США – 21,4 млн га, или 11%; и Пакистан – 17,2 млн га, или 80% посевных площадей; вместе занимают более половины от общемировых мелиорируемых сельскохозяйственных земель [6, с. 41–42].

Примечательно, что страны и народы, имеющие свою культуру, традиции и исторический опыт, внося свою «изюминку» в реализацию ирригационных проектов, все же имеют общую мотивацию – *добиться увеличения урожайности и большей стабильности в продовольственном обеспечении за счет мелиорирования сельскохозяйственных угодий*. Это дало возможность за счет ирригационных систем, занимающих на сегодня 17% всех посевных площадей на земном шаре, выращивать около 40% сельскохозяйственной продукции.

Вместе с тем очевидны серьезные негативные последствия от ирригации. Это *салинизация (засоление) почвы* – всего в мире площадь орошаемых земель, страдающих от засоления, составляет 47,7 млн га [6, с. 93].

Другая глобальная проблема, тесно связанная с ирригацией, – это *дефицит пресных водных ресурсов*, который является веским лимитирующим фактором. Рост масштабов ирригаци-

онных систем сопряжен с увеличением объема необходимой пресной воды для орошения, к тому же при общемировой оценке очень высоки потери воды, далеко не везде эффективность использования водных ресурсов налажена, как, к примеру, в Калифорнии.

В мировом масштабе ежегодный дефицит пресной воды составляет 163,6 млрд куб. м, в том числе по Индии дефицит воды оценивается примерно в 104,0 млрд куб. м, Китаю – в 30 млрд куб. м, США – в 13,6 млрд куб. м. На этом фоне ухудшается ситуация с угнетением запасов грунтовых вод, их вовлечение в восполнение дефицита водных ресурсов в целях орошения.

Данная проблема на фоне технократических переключений и необузданного использования в сельском хозяйстве интенсивных технологий, отягощается сокращением лесных массивов, а ведь общеизвестны водорегулирующие свойства и функции леса и упреждать эрозии почв и поддерживать их плодородие, наряду с другими экологическими свойствами леса, в рамках агролесомелиорации имеющих объективно обусловленный императивный характер.

Эколого-экономическое значение леса трудно переоценить, об этом сейчас много пишут, это обсуждается в научной литературе и периодике. Не вдаваясь в подробности, отметим лишь, что по данным FAO в настоящее время ежегодное сокращение лесных массивов в мировом масштабе равно 49 млн. га, или территории Португалии [3].

Ареал размещения лесных природных массивов на протяжении XX в. в мировом масштабе сократился с 5 млрд га до 2,9 млрд га при одновременном примерно двукратном увеличении посевных сельскохозяйственных площадей [7].

Решение проблем реализации эколого-экономических элементов многофункциональности сельского хозяйства на фоне выше отмеченных глобальных агроэкологических проблем представляет особую актуальность. В этом плане накоплен определенный позитивный опыт в странах Евросоюза и Северной Америки. Вкратце это касается вывода из сельскохозяйственного оборота эродированных земель, их трансформации в пастбищные угодья и многолетние насаждения, культивирование экологически выверенных агротехники земледелия и типа развития систем животноводства и кормопроизводства, восстановления лесных насаждений и сильно увлажненных земель в рамках обеспечения экологического равновесия в аграрных и природных ландшафтах, при использовании в полной мере фактора многофункциональности сельского хозяйства, обеспечивая переход от техногенного типа аграрного воспроизводства к экологически согласованным технологиям.

Наряду с этим благотворное влияние на экологическое равновесие агроэкосистем и природных экосистем оказывает *агролесомелиорация*, ориентированная в США на комплексность осуществления природоохранных мер, причем приоритетна *посадка ветрозащитных зеленых полос* (4,4 млн га), что вписывается в палитру всей системы экологизации земледелия [5].

Примечателен пример агролесомелиорации в бассейне Миссури. В данном случае удачно сочетается освоение почвозащитных технологий за счет активной агролесомелиорации с синхронной реализацией рыночных интересов, как фермеров, так и компаний, представляющих сферу переработки агробизнеса. В 1960-х и 1970-х гг. фермеры вырубали в массовом порядке леса и вводили эти площади в сельскохозяйственный оборот, и явления эрозии и деградации земель не заставили себя ждать. В 1980-х гг. так же в массовом порядке начали устраивать агролесополосы, причем в основном осуществляли посадку черного грецкого ореха с учетом его востребованности перерабатывающими компаниями. Данное агролесомелиоративное мероприятие позволило фермерам восстановить полезационные лесополосы, упредить эскалацию эрозионных процессов плодородной почвы и разрешить экономический интерес переработчиков дикого грецкого ореха, как никогда совпавший с экологической необходимостью конвертации сельхоз. угодий в лесонасаждения, позволившей активно развивать агролесомелиорацию были осуществлены новые лесопосадки на площади около 120 тыс. га [4].

Анализируя отечественные традиции культивирования многофункциональности сельского хозяйства в историческом аспекте, следует упомянуть о реальных предпочтениях России в этом вопросе перед зарубежными странами. Это касается событий конца XVIII в., когда появились знаменитые работы А.Т. Болотова на аграрные темы: «*Примечание о хлебопашестве вообще*» (1768 г.), «*Об удобрении земель*» (1770 г.), «*Наказ управителю...*» (1770 г.), «*О*

разделении полей» (1771 г.) и ряд других, сохраняющих свою актуальность по сей день. В них были затронуты и вопросы диверсификации аграрного производства – основных принципов ведения многоотраслевого хозяйства, и севообороты, и трансформация сельскохозяйственных угодий с учетом экологического состояния пашни и лугов, и освоение выгонной системы на фоне уравнивания хлебопашества и скотоводства, и рачительное ведение сельского хозяйства при ограниченном сочетании экономических интересов хозяйствующего субъекта с экологическими императивами, разумном вовлечении в хозяйственную систему имеющихся в наличии природных факторов. Болотов А.Т. не только рекомендовал с учетом отечественной специфики земледелия эти мероприятия, но и практически реализовывал их в своем имении. Теперь все эти моменты, насущно требуемые изначально природой земледелия, можно наблюдать в реализованном виде во многих развитых в аграрном отношении странах.

Наряду с этими императивными установками вопросы многофункциональности сельского хозяйства конкретизируются в исследованиях, предпринятых в конце XIX в. в трудах В.В. Докучаева, в особенности таких как *«Русский чернозем»*, *«Наши степи прежде и теперь»*, а также практических результатах его экспедиций в Каменную степь с целью изучения работ, необходимых в зоне засушливого земледелия, – закладке лесных полос, строительства прудов и водоемов для обеспечения экологического равновесия в агроландшафтах и ряда других конкретных мер, которые, бесспорно, сохраняют чрезвычайную актуальность для современной аграрной России.

Заметим, что в конце 1940-х – начале 1950-х гг. в бывшем СССР проводились общенациональные мероприятия, когда в массовом порядке закладывались государственные и внутрихозяйственные лесополосы, роль коих трудно переоценить, но, к сожалению, эти работы были прерваны в пылу целинной эпопеи, на смену им пришла распашка целинных и залежных земель на площади 20 млн га в России и 25 млн га в Казахстане; по существу, погоня за решением в короткие сроки проблемы резкого подъема объемов производства зерна и другой сельскохозяйственной продукции надолго отбросила нас назад в решении проблем эффективного многофункционального экологически взвешенного развития сельского хозяйства.

Теперь, в начале XXI в., возможность радикальных позитивных изменений в развитии аграрной сферы России предоставляет принятый базовый Федеральный закон № 264-ФЗ от 29 декабря 2006 г. «О развитии сельского хозяйства», где в ст. 7 обозначены основные направления государственной поддержки в сфере развития сельского хозяйства и наряду с такими важнейшими вопросами, как обеспечение доступности кредитных ресурсов, страхование рисков в сельском хозяйстве, развитие племенного животноводства и элитного семеноводства, приоритетное решение проблем животноводства, закладке многолетних насаждений, обновление биопроизводственного потенциала, предоставление консультационных и информационных услуг, устойчивое сельское развитие; сказано о необходимости обеспечения (ст. 7.8) мероприятий по повышению плодородия почв.

В порядке резюме хотелось бы выразить надежду, что властные структуры России, определив аграрную стратегию, наконец-то приняв судьбоносный закон развития российского сельского хозяйства, проявят добрую волю в последовательной его реализации с учетом богатого отечественного и зарубежного опыта, приоритетно решая проблемы привязки рыночной мотивации хозяйственников к повышению плодородия земли и более полной реализации многофункциональности сельского хозяйства при эффективном госрегулировании этих судьбоносных мер, что позволит преодолеть отсталость и бедность в сельском хозяйстве и обеспечить продовольственную безопасность страны. При таком ходе событий, как нам представляется, можно рассчитывать на то, что успешно будут решены атрибутивные экологические проблемы, чтобы наши потомки могли брать предстоящие пять лет за точку отсчета компетентного решения императивно насущных аграрных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мировая экономика. – М.: Экономистъ, 2007. С. 225.
2. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. – М.: Экономист, 2003.
3. FAO, Forest Resources Assessment (FRA) 2000, opcit. note 7.
4. Hahn, IT., 1991. Timber resources of Missouri, USDA, Forest Service Resource Bulletin, NC-119.

5. *Harold, E. Garrett, Larry, S. Harper.* The Science and Practice of Black Walnut Agroforestry in Mis-1 souri, U.S.A.: A Temperate Zone Assessment, f Agroforestry in Sustainable Agricultural Systems. Edited by Louise E. Buck and others. CRC Press, New York. 1999. p. 97–109.
6. *Sandra Postel.* Pillar of Sand. Can The Irrigation Miracle Last? 1999. WW-Norton & Company. New York. London,
7. World forested area from Matthews et al., op. cit. note 4, pp.3, 16; World cropland from FAO, op. cit. note 3.
8. World Resources Institute, 1992. World Resources 1992–93: A Guide to the Global Environment, Oxford University Press, New York.

САБАНЧИЕВА Д.А.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ НА СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

В научной литературе нет однозначного определения сущности предпринимательства, что вполне объяснимо: представители различных отраслей знаний (экономисты, философы, социологи, правоведы и др.) по разному трактуют содержание этого термина, сообразуясь с поставленной целью исследования и накопленными знаниями. Можно с уверенностью утверждать, что разномыслие в толковании содержания термина «предпринимательство» свидетельствует не только о неоднозначности экономической, социальной, финансовой роли предпринимательской деятельности в рыночной экономике, но и об открытости предпринимательства как системы хозяйствования.

Анализ воззрений ученых [3, с. 4] о предпринимательстве в XVIII-XIX вв. позволяет сделать один из важных выводов: в них заложены фундаментальные положения о предпринимательстве, предпринимателях, не потерявших актуальности и в настоящее время. Можно отметить широкий спектр взглядов на исследуемые вопросы. В своих трудах ученые дали научно-практическое определение сущности и роли предпринимателей в экономической деятельности [3, с. 4]. В начале XIX в. в их трудах выделяются экономические, организационные и психологические признаки предпринимательства, которые позднее трансформируются в его основные функции. Тогда же, в XIX в., ученые-экономисты указывали на инновационный характер предпринимательства. Эта точка зрения широко используется в XX в.

Важнейшее значение для развития современного предпринимательства имел вывод, сформулированный учеными данного периода [3, с. 8], о том, что предприниматель – это собственник капитала, владелец собственного дела, управляющий им, часто совмещающий функции собственника с личным производительным трудом. Мотивы предпринимательства – получение прибыли (дохода) путем производства продуктов (выполнения работ) и их реализации потребителям в соответствии с их спросом, – можно рассматривать как основу общеэкономической функции предпринимательства.

Важно для российских предпринимателей положение о необходимости капитализации прибыли в национальную экономику как неперемennom условии экономического роста. Актуально определение предпринимателя как хозяйствующего субъекта, принимающего на себя все виды рисков, которые могут возникнуть в процессе осуществления предпринимательской деятельности, и, прежде всего, из-за неопределенности исхода этой деятельности.

Таким образом, сторонники классической экономической теории первыми определили одно из важнейших свойств предпринимательства – рисковый характер этой деятельности [3, с. 8].

В трудах некоторых ученых [2, 4] изложена точка зрения о новаторской, инновационной функции предпринимательства, базирующейся на постоянном комбинировании факторов производства, поиске новых возможностей для достижения наилучших результатов. В связи

с этим большое значение приобретают выводы ученых о необходимости развития конкуренции в предпринимательской среде, об ограничении монополистической деятельности, а также вмешательств государства в свободную предпринимательскую деятельность, о роли таких регуляторов предпринимательства, как налоги, пошлины, проценты и др.

Изучая предпринимательство как продукт рыночного хозяйства в историческом аспекте, можно сделать вывод, что развитие рыночного хозяйства является катализатором изменений в предпринимательстве, а именно: организационных форм, предпринимательских функций, масштабов и сфер применения. В результате чего и терминологическая сущность, и содержание, вкладываемые в понятие «предпринимательство», менялись и упорядочивались в процессе развития экономической теории [1].

Рассматривая поведение предпринимателя с разных сторон – с экономической, управленческой, и личностной, особое внимание уделяется личностным и социальным характеристикам предпринимателя, что нашло свое отражение в следующих суждениях: почти все определения предпринимательства и предпринимателя означают поведение, включающее в себя, во-первых, элемент инициативы, во-вторых, организацию или реорганизацию социально-экономических механизмов, с тем, чтобы суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию, и, в-третьих, взятие на себя ответственности за возможную неудачу, т.е. готовность рисковать. С точки зрения экономиста, предприниматель – это тот, кто соединяет средства, труд, материалы и т.д. таким образом, что их совокупная стоимость возрастает. При этом он вносит изменения, осуществляет инновации и преобразует заведенный порядок.

Каждое из существующих определений рассматривает предпринимателя под разным углом зрения, однако, все они включают такие понятия, как новизна, организаторский талант, творческое начало, умножение богатства и готовность рисковать. Заметим, что предприниматель – это, прежде всего, совокупность понятий.

На наш взгляд, предпринимательство представляет собой инициативный вид деятельности, создающий и развивающий предприятие, ориентированное на положительный результат.

В настоящее время в теоретических исследованиях уделяется внимание не только предпринимательству как способу ведения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству, или интрапренерству. Термин «интрапренер» был введен в оборот американским исследователем Г. Пиншо [1]. Он же впервые использовал и другой термин, производный от первого, – «интракапитал».

Появление интрапренерства связано с тем фактором, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации производства. Поскольку предпринимательство предполагает обязательное наличие свободы творчества, то подразделения целостных производственных структур получают право на свободу действий, что подразумевает и наличие интракапитала – капитала, необходимого для реализации идей, лежащих в основе внутрифирменного предпринимательства.

Во взаимоотношениях предпринимателя и потребителя, предприниматель относится к категории активного субъекта, а потребителю свойственна пассивная роль. При анализе этих взаимоотношений потребитель выполняет роль индикатора предпринимательского процесса. Все то, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной (положительной) экспертной оценки потребителя. Такая оценка осуществляется потребителем и выступает как готовность последнего приобрести тот или иной товар. Предприниматель, при планировании и организации своей деятельности никоим образом не может игнорировать настроения, желания, интересы, ожидания, оценки потребителя.

Если с точки зрения общественного производства именно предприниматель выступает в роли активного субъекта, то с позиции самого предпринимательского процесса, его содержания и эффективности, активную роль играет потребитель и предприниматель не может игнорировать этот факт.

Таким образом, знание организационно-правовых форм бизнеса, их сущности, понятий и особенностей, дает возможность предпринимателям успешно открывать и расширять собственное дело, принимать обоснованные экономические и юридические решения. Без этих знаний в России невозможно построение цивилизованной системы предпринимательских

отношений, являющихся основой экономического развития и процветания определенной области и страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. – СПб.: Питер, 2005.
2. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: Пер. с англ. – М.: СПб.: Бук Чембер ИНТЕРНЕТ, 1992.
3. Предпринимательство: Учебник / Под ред. М.Г. Лапусты. 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982.

САБАНЧИЕВА Д.А., ФРОЛОВА И.А.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПО РЕГИОНАМ РФ

Объём производства валового регионального продукта в целом по РФ за 2006 г. составляет около 22292,5 млрд руб. На основе этого показателя, характеризующего размеры региональной экономики [4], субъекты Российской Федерации можно разбить на семь специфических групп.

Первая группа представлена масштабными регионами, имеющими общенациональное значение, к которым относятся г. Москва (в 2006 г. 5145,9 млрд руб., в 1,24 раза больше, чем в 2005 г., более чем 23,1% ВРП страны) и Ханты-Мансийский автономный округ (соответственно, 1633,3 млрд руб., в 1,17 раза больше, чем в 2005 г.). Вместе они производят 30,4% валового регионального продукта РФ, при 30,2% в 2005 г. По другим 86 субъектам Федерации объём производства ВРП составил 15513 млрд руб., в среднем на один регион 180 млрд руб.

К очень крупным регионам в ранжированном ряду относятся 16 субъектов Федерации, начиная от Московской области (938,4 млрд руб.) и Санкт-Петербурга (811,7 млрд руб.) до Ростовской области (336 млрд руб.) и Иркутской области без АО (316,5 млрд руб.). В совокупности эти субъекты Федерации производят 36,9% ВРП страны со средним объёмом, в расчёте на один регион, 514,5 млрд руб.

Крупные регионы РФ, производящие от 180 до 300 млрд руб. валового регионального продукта, представлены 14 субъектами Федерации, начиная от Оренбургской (299,7 млрд руб.) и Новосибирской (286,9 млрд руб.) областей до Томской (186,5 млрд руб.) и Белгородской (181 млрд руб.), с суммарной долей в национальном производстве на уровне 14,1%. Средне-региональный объём производства ВРП здесь составляет порядка 224 млрд руб.

Группа субъектов Федерации с объёмами ВРП ниже средне-регионального уровня, от 100 до 180 млрд руб., включает 15 регионов, начиная от Ставропольского (178,7 млрд руб.) и Алтайского (167,9 млрд руб.) краёв до Курской (100,5 млрд руб.) и Ульяновской (101,3 млрд руб.) областей. Эти регионы производят 9,4% ВРП страны со средне-региональным размером около 140 млрд руб.

Объёмы производства валового регионального продукта от 70 до 100 млрд руб. характерны для 14 субъектов Федерации, начиная от Калининградской (99,9 млрд руб.) и Кировской (96,4 млрд руб.) областей, до Тамбовской (78,5 млрд руб.) и Новгородской (73,2 млрд руб.), с суммарной долей ВРП в стране на уровне 5,4%. В среднем на один регион объём ВРП составляет 86,5 млрд руб.

Довольно многочисленной является группа мелких регионов с колеблемостью объёмов ВРП от 30 до 70 млрд руб. В эти субъекты Федерации в ранжированном ряду, от больших к меньшим, входят 12 регионов, начиная от Курганской (66,5 млрд руб.) и Орловской (62,4 млрд руб.) областей до Республик Марий Эл (42,5 млрд руб.) и Кабардино-Балкарской (41,8 млрд руб.). В совокупности перечисленные регионы производят 2,8% ВРП страны, при его средне-региональном уровне в размере 52,2 млрд руб.

К группе очень мелких регионов страны относятся 15 субъектов Федерации, начиная от Магаданской области (29,9 млрд руб.) и Чеченской Республики (29,2 млрд руб.) до Таймырского и Эвенкийского автономных округов (с размерами ВРП 5,5 и 2,6 млрд руб.). В целом они производят только 0,86% ВРП страны, при его средне-региональном уровне 12,8 млрд руб.

Наряду с огромной дифференциацией размеров производства по федеральным округам и регионам РФ, существенно разнятся характеристики специализации (осуществляемой в процессе проявления общего, частного и единичного разделения труда), исходя из сочетания удельных весов в валовом региональном продукте различных товаров и услуг.

В рамках учитываемых национальной статистикой 15 видов экономической деятельности по федеральным округам главными по данным за 2006 г. являются: обрабатывающие производства в Сибирском, Приволжском и Северо-Западном (от 28,9% до 23,7% в ВРП), торговля и ремонт – в Центральном и Южном (35,5% и 18,2%), добыча полезных ископаемых – в Уральском (41,1%), транспорт и связь – в Дальневосточном (14,7%). При этом, они в разной комбинации и индивидуализированных пропорциях сочетаются с другими (ведущими, дополнительными и подсобными) видами.

В этих условиях судить об уровнях специализации по округам и регионам, исходя только из удельного веса главной отрасли в валовом региональном продукте, затруднено и некорректно, ибо, во-первых, необходимо изучение всех видов экономической деятельности, во-вторых, важным является учёт их сравнительной доходности.

В связи с этим, была разработана информационная технология оценки специализации региональных экономик, включающая ряд этапов расчётов в рамках скользящего, по периодам (годам, кварталам или месяцам) мониторинга.

На первом этапе, исходя из имеющейся статистики, в рамках системы национальных счетов [4], выбирается информация по федеральным округам и субъектам Российской Федерации об объёмах и структуре валового регионального продукта за отчётный период.

Логика второго этапа заключается в ранжировании по каждому конкретному региону всех видов экономической деятельности, начиная от занимающего максимальный удельный вес в валовом региональном продукте до имеющего минимальную характеристику. Исходя из этого, осуществляется расчёт коэффициента сосредоточения видов экономической деятельности.

По Российской Федерации главным, то есть, первым видом экономической деятельности в ранжированном ряду, является торговля и ремонт (доля которого в ВРП 2006 г. составляет 22,2%), последним – пятнадцатым «рыболовство и рыбоводство» (0,3%). Расчёты показали, что в соответствии с этими данными, коэффициент сосредоточения по РФ в целом равен 0,237, тогда как по федеральным округам он колеблется от 0,197 по Дальневосточному до 0,322 по Уральскому.

В данном показателе, как это видно из технологии расчётов, учитываются имеющиеся в том или ином регионе виды экономической деятельности, с отражением их удельных весов и порядковых номеров в ранжированном ряду. Однако, различные отрасли существенно разнятся с позиций доходности. Так, в целом по РФ уровень рентабельности рыболовства и рыбоводства в 2006 г. составил 4,2%, при 16,6% по обрабатывающим производствам и 30,6% по добыче полезных ископаемых [3, с. 226].

При этом, внутри последнего вида экономической деятельности окупаемость затрат в топливно-энергетическом секторе составляет 29,2%, тогда как по другим полезным ископаемым 42,4%. Соответственно, в системе обрабатывающих производств металлургическая характеризуется уровнем рентабельности 39,2%, при 3,5% по текстильному и швейному производству.

В связи с различиями доходности конкретных отраслей, на третьем этапе исследования, осуществляется соответствующая интегральная оценка на основе расчёта агрегатного индекса структуры.

Данный показатель свидетельствует об относительных различиях доходности отраслевого производства по тому или иному региону, с учётом осуществляемых конкретных видов экономической деятельности. Как показали расчёты по 2006 г., он является самым высоким (1,448) по Уральскому федеральному округу, в связи с его специализацией по добыче полезных ископаемых, тогда как в Южном округе соответствующая характеристика равна 0,824.

Коэффициент сосредоточения и агрегатный индекс структуры с разных позиций характеризуют специализацию отраслевого производства по регионам. Соответственно, на их основе, посредством перемножения, в рамках четвёртого этапа исследования, рассчитывается интегральный показатель специализации той или иной региональной экономики.

Расчеты показали, что при уровне специализации в целом по Российской Федерации за 2006 г. в размере 0,237 максимальная характеристика наблюдается по Уральскому округу (0,467), при минимальных значениях по Южному (0,186) и Дальневосточному (0,188). Следовательно, полярная асимметрия специализации макро-региональных экономик достигает 2,5 раз.

Сравнительная оценка уровней экономического развития регионов (включая федеральные округа и субъекты Российской Федерации) осуществлена на основе разработки и реализации соответствующей методики расчётов, включающей сопоставимую (во времени) оценку ВРП, определение среднегодовых темпов роста, характеристик стабильности и итоговых коэффициентов устойчивого развития.

Исходя из динамики сопоставимых объёмов валового регионального продукта за 2000–2006 гг., рассчитаны среднегодовые темпы роста и прироста ВРП, которые выше всего в Центральном федеральном округе (за счёт Москвы и Московской области), а также Уральском (на основе больших характеристик Тюменской области). Соответственно, самые низкие параметры присущи Дальневосточному округу (за счёт Камчатской и Магаданской областей) и Приволжскому макро-региону (вследствие адекватных характеристик Пермского края, Удмуртской республики и Пензенской области).

Для определения уровней колеблемости физических темпов роста ВРП за анализируемый период по федеральным округам рассчитывались характеристики вариации, являющиеся основой оценки экономической стабильности, которая выше всего в Дальневосточном округе, при самом низком коэффициенте в Центральном.

Заключительным этапом исследования, в рамках предложенной методики, является оценка меры устойчивого развития территорий путём расчёта соответствующих интегральных коэффициентов на основе произведения среднегодовых темпов роста и характеристик экономической стабильности.

В итоге, с учетом фактических темпов роста и характеристик стабильности, самый высокий уровень устойчивого развития, среди федеральных округов, наблюдается по Северо-Западному, а также Уральскому и Центральному округам, при самых низких параметрах по Дальневосточному и, особенно, Приволжскому макро-регионам.

С позиций полярных, по анализируемым показателям, субъектов Федерации, лучшие характеристики устойчивого развития присущи Республике Дагестан (1,106) Южного федерального округа, Ненецкому автономному округу (1,093) и Ленинградской области (1,084) Северо-Западного округа, Сахалинской области (1,087) Дальневосточного округа, тогда как минимальные – Республикам Калмыкия и Ингушетия (0,872 и 0,898) ЮФО, Эвенкийскому и Таймырскому автономным округам (0,77 и 0,897) СФО, Корякскому автономному округу (0,877) ДФО.

Аналитические группировки всех субъектов Федерации по финансово-инвестиционным ресурсам предшествующего 2005 г., уровням специализации за 2006 г., а также коэффициентам устойчивого развития характеризуют тесную, практически детерминированную связь различных социально-экономических показателей.

Повсеместно, с увеличением группировочных признаков от первой к третьей группам, возрастают как ресурсная обеспеченность, так и итоговые результативные характеристики (включая денежные доходы населения), консолидированные доходы бюджетов и уровни инвестиционной активности.

Сочетание этих факторов с большими характеристиками специализации сказывается на увеличении коэффициентов устойчивого развития: в группировке по специализации – с 1,009 в первой группе до 1,036 в третьей, в группировке по базисным финансово-инвестиционным ресурсам – с 1,008 до 1,038, и, естественно, в соответствующей группировке по этому признаку – с 0,988 до 1,056.

В аналитической группировке по объёмам валового регионального продукта по группам регионов наблюдается адекватная закономерность: при производстве ВРП свыше 1 трлн руб.,

коэффициент устойчивого развития равен 1,053; при объёмах ВРП от 300 млрд руб. до 1 трлн руб., соответственно, 1,037; от 180 до 300 млрд руб. – 1,033; от 100 до 180 млрд руб. – 1,031; от 70 до 100 млрд руб. – 1,025; от 30 до 70 млрд руб. – 1,023; менее 30 млрд руб. – 0,947.

Вывод здесь очевиден: более крупные регионы имеют лучшие возможности для эффективного устойчивого развития, тогда как крайне мелкие субъекты Федерации характеризуются неустойчивой и неэффективной деятельностью.

Корреляционный анализ по всем регионам Российской Федерации за 2006 г. позволил выявить и, в ранжированном порядке, на основании коэффициентов детерминации, определить систему 18 факторов (объёмных, структурных и удельных – в расчёте на одного человека), с позиций их удельного веса в рамках совместной 100%-ой значимости, влияющих на уровни устойчивого развития региональных экономик, начиная от объёмов валового регионального продукта и инвестиций в основной капитал и заканчивая удельным весом занятых в экономике и характеристик капитализации основных фондов инвестициями.

Многоаспектный характер формирования важнейших результативных показателей функционирования региональных экономик, прежде всего, объёмов и среднелюшевых характеристик валового регионального продукта, определяет важность и необходимость поиска и выявления системы факторов, закономерностей связей, императивов и направлений социально-экономического развития территорий.

С позиций объёмов валового регионального продукта, совокупность наиболее существенных факторов включает доходы консолидированных бюджетов, финансовое обеспечение территорий, объёмы денежных доходов населения, базисных (предшествующего года) финансово-инвестиционных ресурсов, инвестиций в основной капитал, стоимости основных фондов, численности занятых в экономике и специализацию производства.

В рамках оценки факторов среднелюшевого валового регионального продукта, последовательно выделяются соответствующие характеристики денежных доходов населения и удельного финансового обеспечения, специализации производственной деятельности, фондовооружённости труда, доходов консолидированного бюджета, в расчёте на одного жителя, удельного финансово-инвестиционного потенциала предшествующего периода, доли занятых в экономике и безвозмездных поступлений в бюджеты территорий.

Конкретные субъекты Российской Федерации, расположенные в тех или иных федеральных округах страны, существенно разнятся с позиций размеров и структуры производства, системы и соотношения факторов, включая ресурсное, в том числе, финансово-инвестиционное обеспечение, характеристики которых (например, численности занятых в экономике, стоимости основных фондов, инвестиций в основной капитал, специализации региональных экономик) в непосредственном выражении не сопоставимы.

В связи с этим, для сравнимости качественно различающихся социально-экономических показателей (например, стоимости основных фондов, численности занятых в экономике и инвестиций в основной капитал), проведена их балльная оценка, в процентах к соответствующим средне-региональным характеристикам по Российской Федерации.

Полученные данные свидетельствуют об относительных различиях федеральных округов и полярных регионов РФ, как по факториальным (предшествующим и отчётным ресурсам, специализации производства), так и результативным признакам, в том числе, с позиций объёмов и среднелюшевых характеристик валового регионального продукта.

Исходя из балльных характеристик социально-экономических показателей и значимости анализируемых факторов в производстве валового регионального продукта, осуществлена интегральная оценка объективных возможностей федеральных округов и всех регионов РФ.

Как показали расчёты, максимальное значение воспроизводственного потенциала выше всего по Центральному федеральному округу (с разницей между полярными регионами в размере 57,6 раз), ниже – по Дальневосточному (с соответствующей полярной асимметрией в размере 7,3 раза).

Заключительным этапом исследования различий федеральных округов и субъектов Федерации является сравнительная оценка уровней использования объективных возможностей производства на основе соотношения балльных оценок валового регионального продукта с соответствующими характеристиками имеющегося воспроизводственного потенциала.

В ранжированном ряду эти характеристики, с позиций объемов валового регионального продукта, по макро-регионам Российской Федерации за 2006 г. располагаются в следующем порядке:

- выше всего уровни использования объективных возможностей производства в Уральском федеральном округе (119%), на основе больших показателей Тюменской области, включая Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкие автономные округа;
- на втором месте, в рамках эффективности отдачи имеющегося воспроизводственного потенциала, находится Сибирский федеральный округ (с соответствующей оценкой 105,7%), за счёт Красноярского края, Томской и Иркутской областей;
- третье–пятое места среди округов России, соответственно, занимают Приволжский, Центральный и Северо-Западный (с оценками использования потенциала от 98,6% до 96,3%), в которых позитивно выделяются Оренбургская область и республика Татарстан, г. Москва и Московская обл., Мурманская, Ленинградская и Вологодская области;
- в конце ранжированного ряда по использованию имеющихся объективных возможностей находятся Дальневосточный и Южный федеральные округа (92,6% и 86,6%), в системе которых лучшие характеристики наблюдаются по республике Якутия и Приморскому краю, Волгоградской области и Краснодарскому краю.

Исследование наблюдающихся связей социально-экономических показателей по федеральным округам, полярным регионам и группам субъектов Федерации позволяет сделать итоговый вывод о наличии ряда важных закономерностей: во-первых, объективные воспроизводственные возможности являются комплексным движущим фактором производства валового регионального продукта; во-вторых, они во многом определяют лучшее использование имеющегося потенциала и рост денежных доходов населения; в-третьих, совместное влияние всех этих составляющих сказывается на характеристиках устойчивого развития, которые, как правило, больше в крупных субъектах Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиции в России. – М.: Росстат. 2007.
2. Национальные счета России в 1995–2006 годах. – М.: Росстат. 2007.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. – М.: Росстат. 2007.
4. www. Росстат. Основные показатели системы национальных счетов.

ТРАМОВА М.Ш., УЯНАЕВ Б.Б.

О ПРИЧИНАХ ПОЯВЛЕНИЯ ПРАВОСТОРОННЕГО ЭКСЦЕССА В ПРОСТРАНСТВЕННОЙ СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ

Происходящие изменения в динамике пространственной структуры национального хозяйства состоят в появлении устойчивой тенденции структуры национального хозяйства к так называемому правому флангу, т.е. в сторону регионов с высоким уровнем душевого ВРП. Причем это общая тенденция национального хозяйства, т.е. получается не так, что некоторые регионы тянутся в правую сторону, а что все регионы устремились к правому концу. Это говорит о том, что речь идет уже о «работе» факторов роста ВРП. Другое дело, что они могут состоять не обязательно в развитии научно-технического прогресса и внедрении его достижений, но и в расширении институциональной реформы, использовании конъюнктурных факторов и т.д. Но, тем не менее, наблюдается рост ВРП. Ежегодные темпы сокращения представительства регионов левого конца составляют 2 и более раза, темпы же прироста правого края не столь высокие, но также могут измеряться разами.

Для выяснения характера и природы правостороннего смещения необходимо определиться с основным вопросом – что явилось определяющей причиной, создавшей вышеописанную тенденцию.

санные тенденции? Сам вопрос может быть разбит на два. Один – находится ли эта причина внутри национального хозяйства и выступает имманентной чертой ее природы или же она находится вне его и является экзогенной по отношению к природе национального хозяйства? Другой, не менее важный, повторяет ли данная тенденция какую то из мировых и является всего лишь локализацией этой мировой тенденции или же она оригинальна и представляет «новое слово» в мировой экономике?

При ближайшем знакомстве с названными вопросами оказывается, что оба они взаимосвязаны и предполагают в общих чертах одно и то же. Поэтому не важно с которого из них начать. Но в том виде, в котором они существуют искать ответ бесполезно, требуется внести некоторые, если не методологические, то методические, дополнения и уточнения. То есть решение проблемы во многом лежит в плоскости теории и методологии.

Начнем сначала, т.е. представим методическое решение проблемы – не следует искать причину указанных резких изменений в структуре национального хозяйства в самом национальном хозяйстве. – Напомним, что национальное хозяйство России стало с 90-х годов частью мировой экономики; оно интегрировано в нее; хотя еще не так как западные экономики. Но, тем не менее, очевидно, что этот факт становится определяющим. Следовательно, причину динамики следует искать где то на стороне или вне национального хозяйства России. Но это общего характера причина. Следует решить еще и методическую задачу. Речь идет о том, что для выявления причины не следует углубляться во все группы, достаточно изучить поведение наиболее растущей группы и понять причину ее роста. То есть речь идет об исследовании представительства правого края структуры и выявлении причин его поведения. Ближайший анализ показал, что основную долю регионов правого края – группа регионов с ВРП на душу населения свыше 100.1 тыс. руб. – представляли так называемые нефтяные регионы. Активное смещение структуры национального хозяйства к «правому ряду» происходит, начиная с 2003 г., когда число регионов данного спектра равняется 7 и в результате такого прироста в правом углу распределения образуется свой центр притяжения, а структура национального хозяйства приобретает правосторонний эксцесс. В данной микроструктуре можно обнаружить общую особенность. Экспликация данной особенности состоит в том, что в основе смещения пространственной структуры национального хозяйства в сторону богатых регионов или «правого края» лежит сырьевая тенденция, внутри которой определяющую роль играет углеводородное сырье. В 2003 г. из 7 регионов образующих «правый спектр» 4 (или свыше 57%) составляют так называемые нефтяные регионы, которыми, кстати, добывалось нефти и газоконденсата свыше 70%, в 2004 г. – 9 из 17 (53%) и почти 91% добываемой нефти, 2005 г. – 11 из 26 (42%) и почти 86%, 2006 г. – 15 из 36 (42%) и 93,3%. Кроме того, основную динамику как в межгрупповой динамике (т.е. при переходе из группы в группу) демонстрировали также нефтяные регионы. Следовательно, можно предположить, что основу возникшей структурной динамики (или структурного смещения) составляет углеводородное сырье. Попытаемся проверить данную гипотезу и оценить ее продуктивность.

Прежде всего, определим участие углеводородного сырья или углеводородной составляющей в формировании динамики национального хозяйства через формирование определенной структуры национального хозяйства². Для этого требуется провести в методическом плане несколько зачинок существующей эмпирической базы. Прежде всего, следует выделить так называемые нефтяные и не нефтяные регионы. Далее, следует просчитать влияние углеводородного сырья на динамику регионального хозяйства; а точнее, провести расчет динамики регионального хозяйства в зависимости от наличия или отсутствия углеводородного сырья. Желательно сделать это как внутри отдельных групп, так и в целом по национальному хозяйству. Кроме того, эту процедуру следует провести как в динамике, так и в статике, т.е. не только по группам, но еще и по времени. Выражает эти процессы матрица связей различных отраслей и видов деятельности, которую будет представлять матрица корреляции;

² Читатель, знакомый со статьей А.Илларионова и его последователей (как и предтеч), без особого труда при желании может заметить различие подходов. Мы ищем не просто влияние углеводородной составляющей в динамике национального хозяйства – что, собственно, сделано А.Илларионовым и его группой – а заняты поисками структуры национального хозяйства, которую формирует углеводородная составляющая в национальном хозяйстве. Эта задача иного характера, чем предыдущая, причем не только в методическом плане (т.к. мы ищем влияние структуры, а не элемента), но и методологическом (т.к. исходит из совершенно иных идейных позиций и опирается на совершенно иные теоретические основания).

(конечно порой лучше и точнее эту связь выражает матрица межотраслевых связей, своеобразная расширенная Таблица д-ра Кенэ, но она по расчетам громоздка и в условиях высокой доли «теневого сектора» оказывается менее точной, чем корреляционная матрица. Поэтому предпочтение отдается второй). В качестве индикатора выступает корреляция.

Высокая корреляция (в целом в структуре отраслей национального хозяйства в целом корреляция душевого ВРП с добычей нефти и газоконденсата составила 0.949, тогда как в нефтяных регионах (по совокупности) этот коэффициент составил 0.770 (следует заметить, что в какие то периоды он оказывается выше, в какие то ниже, но в целом варьирует между 0.773–0.906), указывает на то, что, во-первых, динамика душевого ВРП в регионах России (и даже в нефтяных) не формируется исключительно добычей нефти, что кроме добычи нефти на динамику регионального ВРП оказывают влияние и др. факторы и условия; во-вторых, даже взаимосвязь добычи нефти и душевого ВРП и та должна быть дифференцирована, т.е. здесь действует какой то третий фактор, который каким то образом управляет или влияет на траекторию роста и добычи нефти и душевого ВРП. Есть предположение, что в качестве этого третьего фактора выступает цена нефти. Предполагается, что цена нефти влияет непосредственно на динамику добычи нефти, а также и на динамику душевого ВРП.

Проведенный анализ указывает на то, что все факторы по силе своего влияния могут быть дифференцированы на четыре группы: суперсильная взаимосвязь (около 0.99), сильная (0.91–0.99), высокая (0.71–0.9) и существенная. Суперсильную связь проявляли такие факторы как оборот розничной торговли, продукция сельского хозяйства и среднедушевые денежные доходы населения, сильную – добыча нефти и газового конденсата, цена нефти, валовое накопление основного капитала, число предприятий и организаций, число малых предприятий, объем продукции, производимый малыми предприятиями, наличие квартирных телефонов на 1000 чел. городского населения, высокую – производство электроэнергии, густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, инвестиции в основную капитал на душу населения, существенную – остальные факторы.

Проведенные расчеты показали, что в ряду основных факторов, формирующих динамику душевого ВРП объем добычи нефти и цена нефти играют важную роль и относятся к факторам, по нашей классификации, сильной связи (коэф. кор., соответственно, составил 0.949 по объему добычи и 0.963 по цене). Попытаемся оценить их влияние как при элиминировании других факторов, так и индивидуально.

Анализ динамики объема добычи нефти, цен на нее и душевого ВРП и соотношение их темпов роста указывают на то, что между названными параметрами наблюдается определенная положительная связь; все названные параметры демонстрируют одинаковую тенденцию. В то же время можно заметить, что синхронность изменения цены и душевого ВРП сильнее и значительнее в крайних отрезках (1999–2001 гг. и 2003–2005 гг.), тогда как объем добычи и душевой ВРП комплементировали сильнее в промежуточный (2002–2003 гг.), а также на последнем этапе (2006 г.). Отмеченную особенность подтверждает также и сравнение коэффициентов корреляции по основным сравниваемым параметрам: душевому ВРП, объему добычи и цене за баррель на нью-йоркской NYMEX³.

Совокупное влияние (множественный коэффициент корреляции) добычи нефти и ее мировой цены на душевой ВРП составляет 0.996. Это достаточно высокий коэффициент корреляции, означающий, что за счет данного факторы формировалось свыше 99% общей взаимосвязи душевого ВРП. Дифференцированно сила с которой влияла на динамику душевого ВРП цена нефти составила 0.966, тогда как ее визави лишь 0.949, т.е. влияние цены оказывается сильнее, чем влияние объемов добычи. Более того, выясняется, что цена (ее динамика) определяла также и сами объемы добычи нефти; цена формировала свыше 72% связей добычи нефти, т.е. рост мировой цены на нефть стимулировал рост объемов ее добычи.

Итак, в нефтяных регионах, а также в целом по России динамика душевого ВРП сильно коррелировала в исследуемый период с объемом добычи нефти и цен на нее на мировом рынке. В некотором роде можно говорить о том, что эти два фактора определяли основные тенденции в основной траектории роста душевого ВРП. Но помимо данных факторов на ди-

³ Для точности следует иметь в виду, что в качестве цены взята цена нефти марки Brent. Разница с российской Urals составляет порядка 7–10%. Но на решение нашей задачи эти расхождения или замещения существенно, да и вообще не влияют.

намику душевого ВРП и в целом на динамику национального хозяйства сильное влияние оказывали факторы структуры или структурных сдвигов. При этом следует иметь в виду, что эти структурные сдвиги формировались во многом как раз нефтью. Но не все, т.е. помимо нефтяного фактора (который включает в себя не только объемы добычи, но и цену нефти), на формирование структурных сдвигов оказывали влияние и другие факторы, причем их влияние порой и на некоторых направлениях оказывается не меньшим, но даже более значимым, чем нефтяного.

В качестве структуры национального хозяйства представлены два подразделения: отрасли, производящие товары и отрасли, производящие услуги.

Таблица 1

Отраслевая или производственная структура ВРП

Годы	ВРП на душу населения, тыс. руб.	Отрасли, производящие товары; % в ВРП	Отрасли, производящие услуги; % в ВРП
1999	28.40	46,6	45,6
2000	42.73	47,6	45
2001	53.41	47,1	45,5
2002	65.25	43,4	49,5
2003	80.74	42,8	50
2004	97. 86	44,2	49

* Таблица составлена по данным «Россия в цифрах». – М.: 2006.

Анализ показывает, что больших, сильных, значительных и резких изменений в отраслевой структуре за шесть лет не произошло, хотя некоторый крен в сторону роста отраслей, производящих услуги все же наблюдается. При этом их доля растет более высокими темпами, чем снижалась доля отраслей, производящих товары. На основании абсолютных и даже относительных показателей отраслевой структуры ВРП сделать какие либо однозначные выводы не представляется возможным. Другое дело корреляция. Анализ корреляции душевого ВРП, доли отраслей, производящих товары и услуги и денежных доходов населения показывает то, что между названными крупными структурами национального хозяйства и динамикой душевого ВРП наблюдается связь; множественный коэффициент корреляции составил 0.9565 (т.е. свыше 91% динамики душевого ВРП определяется данной крупной структурой национального хозяйства). Если прибавить к данным факторам еще фактор доходов, то обнаруживается, что множественный коэффициент корреляции увеличился до 0.998. Данные корреляционной матрицы указывают на то, что; 1) динамика душевого ВРП в определяющей мере зависит от динамики денежных доходов населения; что может означать, что определяющее влияние на динамику ВРП оказывает потребление; 2) отрасли, производящие товары отрицательно коррелировали (коэф. кор. составил -0.749) с динамикой душевого ВРП; при этом влияние данного параметра велико (свыше 50%), но постепенно инициативу в формировании экономической динамики перехватили отрасли, производящие услуги (коэф. кор. 0.811). К тому же наблюдается обратная суперсильная корреляция (-0.994) между крупными структурами национального хозяйства. Примечательно или даже показательно, что отрасли, производящие товары имели отрицательную корреляцию с динамикой душевых доходов (-0.767), тогда как с отраслями, производящими услуги зависимость положительная и почти на 8% превышает абсолютное значение влияния фактора первой крупномасштабной структуры национального хозяйства.

Можно привести еще некоторые факторы, в частности, напрашивается использовать такие факторы, как состояние социальной и хозяйственной инфраструктуры, уровень развития институтов и т.д. Включение данных аспектов в исследование позволит не только расширить само понимание процессов, происходящих в структуре, но и, очевидно, раскрыть новые аспекты. Но столь же важным аспектом исследования следует признать исследование влияния обозначенных факторов на так называемом территориальном уровне, т.е. на уровне отдельных регионов. Анализ показывает, что не только для отдельных регионов, но даже в отдельных группах регионов влияние как крупномасштабных структур, так и сопутствующих им факторов (тот же фактор среднедушевых денежных доходов населения) оказывается заметно

иным, чем в целом по России. И, тем не менее, представляется, что проведенные исследования позволяют с достаточной степенью полноты и точности делать вывод не только об основных факторах, сформировавших (и формирующих) структурные изменения в национальном хозяйстве России, но и описывать вполне адекватно эти изменения. Одним из важных и интересных явлений новой пространственной конфигурации/структуры является то, что в результате этих изменений в структуре национального хозяйства образовались специфические подвижные области или структуры.

Накладку на территориальную структуру отраслевой (отрасли, производящие товары и отрасли, производящие услуги) указывает на повышение уровня отраслей, производящих услуги. Однако, влияние данного фактора, который также может быть квалифицирован как долгосрочный, на динамику национального хозяйства (через структуру) незначительно. Причем, следует специально указать, что данный параметр влиял в основном на формирование структуры национального хозяйства средних групп, или так называемого «ядра» структуры национального. Иными словами, смещение в сторону отраслей, производящих услуги (что соответствует постиндустриальному типу структуры национального хозяйства) наблюдалось в группах регионов, находящихся, как правило, в структурных выступлениях, тогда как периферийные структуры/группы формировались регионами, в которых основной объем ВРП создавался в отраслях, производящих товары (т.е. находящихся в индустриальном сегменте и исповедующих индустриальную модель развития экономики). Эта модель была сформирована еще в середине и даже раньше прошлого века, но управляет по настоящее время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башмаков И. Ненефтегазовый ВВП как индикатор динамики российской экономики // *Вопр. экон.* 2006. № 5.
2. Илларионов А. Пивоварова Н. Экономические последствия ратификации Кийотского договора // *Вопросы экономики.* 2004. № 11.
3. Томпсон У. Морозная Венесуэла? «Проклятие природных ресурсов» и политика России // *Экономическая политика.* 2006. № 4.
4. Фетисов Г. Альтернативы «сырьевой» модели развития российской экономики (как трансформировать «нефтедолларовые» доходы в высокие технологии) // *РЭЖ.* 2007. № 9–10.

ТХАЗЕПЛОВ Т.М., ХАМУРЗОВ А.Х., ТХОСТОВ Э.Ж.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ АПК НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОЙ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

В условиях становления рыночных отношений информатизация позволяет оптимизировать технологические процессы, повысить эффективность производства и качества продукции АПК.

Современная система управления и организации научно-технической информации имеет недостатки: слабо координируются работы по проблемам совершенствования информационной деятельности в АПК, не сформирована единая система научно-технической информации в отрасли. Предприятия и организации АПК практически не получают актуальную информацию о передовом опыте и научно-технических достижениях, в результате чего сдерживается их освоение, что приводит к потерям в масштабе страны до 10% национального дохода.

На основе данных ТО ФГС КБР нами проведен анализ темпов и масштабов трансформационного спада в региональном агропромышленном комплексе. В частности, за последние 5 лет по сравнению с 2000 г. общий объем валовой продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств сократился почти на 40%, более чем в 2 раза уменьшился выпуск пищевой

промышленной продукции, производство и потребление молока на душу населения уменьшилось в 2 раза. Число убыточных хозяйств с 5% в 1990 г. увеличилось в 2005 г. до 80%.

Одной из главных причин нарастания негативных процессов в АПК КБР и резкого спада агропромышленного производства, по нашему мнению, является то, что реформирование данного сектора происходит в условиях глубокого кризиса всей экономики страны, породившего инфляцию, дефицит бюджета, существенное удорожание кредитных ресурсов, неплатежи, ценовой диспаритет, потерю устоявшихся каналов сбыта продукции и приобретения материально-технических ресурсов. Следствием этого является уменьшение объемов работ по повышению плодородия почв и мелиорации земель, сокращение количества научных исследований в АПК, замедление внедрения перспективных технологий. На результатах агропромышленного производства отрицательно сказывается низкая покупательная способность населения республики, где треть имеет доходы ниже прожиточного минимума.

Специфика информатизации АПК как межотраслевого комплекса заключается в том, что необходимо рассматривать не только информационные механизмы совместной эффективной деятельности отдельных предприятий, связанных единым воспроизводственным процессом отраслей (на микроуровне), но и внутри этих предприятий (на интрауровне), а также на уровне всего регионального межотраслевого комплекса в его отношениях с другими комплексами, сферами и отраслями, секторами и сегментами региональной экономики (на мезоуровне), народнохозяйственными комплексами и национальной экономикой в целом (на макроуровне). Это позволит обеспечить пропорциональность, сбалансированность взаимосвязанных производств и отраслей, их рациональное ресурсное и инфраструктурное обеспечение.

Учитывая межотраслевой характер АПК, выделим некоторые особенности развития системы управления межхозяйственным формированием:

- сохранение статуса юридического лица и хозяйственной самостоятельности первичных подразделений. Предполагается, что все участники межхозяйственных формирований являются юридическими лицами с полной хозяйственной самостоятельностью. В данном случае подразумевается то, что в зависимости от экономической целесообразности каждый хозяйствующий субъект рынка может одновременно участвовать в нескольких межхозяйственных формированиях;
- добровольность участия. Каждый хозяйствующий субъект рынка самостоятельно принимает решение о вступлении в межхозяйственное формирование, исходя из экономической целесообразности;
- передача части полномочий специальному органу управления, создаваемому для координации действий хозяйствующих субъектов, входящих в межхозяйственное формирование;
- внутрифирменное планирование и квотирование;
- экономическая ответственность и контроль.

Составной частью экономического механизма являются способы регулирования (двухсторонние и многосторонние договоры, положения, решения органов управления, уставы и т.п.). С развитием АПК можно ожидать широкого распространения передачи имущества подразделений в доверительное управление, передачи части имущества в аренду физическим лицам.

Экономическое регулирование, как и любой процесс, нуждается в организации. Сами по себе средства регулирования не дадут результата без постоянного учета и контроля, прогнозирования и планирования, взаиморасчетов и других организационных действий. Сегодня на уровне сельскохозяйственного предприятия особо необходимо наладить жесткий контроль за расходом всех ресурсов: материальных, трудовых, финансовых, природных. Позитивных изменений во внутрихозяйственном экономическом механизме можно добиться, совершенствуя все его составляющие – организационно-экономическую структуру, средства и способы регулирования.

Конкурентоспособность сельхозпредприятия во многом определяется правильностью принимаемых руководством решений. Обоснованность принятия решений является наиболее сложной задачей управления в силу важности проблем стратегического развития сельхозпредприятия и невозможности быстрого изменения принятых решений. Высокая неопределенность, присущая прогнозированию экономики предприятия, многообразие альтернатив

приводят к необходимости использования научно обоснованного инструментария для поддержки принятия частных решений и для решения стратегических задач сельхозпредприятия. В этой связи актуальной является разработка алгоритмов предпочтения при принятии управленческих решений в условиях неопределенности. Не менее важным является выбор методов, применимых для моделирования обоснования принимаемых решений, их простота и эффективность использования. Прежде, чем принимать управленческие решения, необходимо проанализировать рынок сбыта продукции, спрос на продукцию, определить объемы выпускаемой продукции в зависимости спроса на нее. Таким образом, на первый план выходят вопросы:

- определения районов эффективной коммерческой деятельности предприятия сельскохозяйственного профиля;
- определения ассортимента и объемов производимой продукции в зависимости от спроса на нее и др.

Исходя из специфических особенностей АПК, возрастает роль использования методов антикризисного управления. Стратегия управления необходима на всех уровнях управления – республиканском, местном, на отдельном предприятии.

На республиканском уровне важно определить общие объемы необходимого для республики продовольствия, соотношение между местной и завозимой продукцией, в том числе импортной, минимально безопасные размеры каждой из отраслей сельского хозяйства, а также условия их функционирования (паритет цен, генофонды и др.).

На местном уровне необходимо определить оптимальную специализацию территории, создать условия для максимальной переработки сельскохозяйственного сырья на месте, так как это даст возможность получить более высокие доходы в местный бюджет.

В сельскохозяйственном предприятии, помимо решения стратегических задач, определяющих специализацию и уровень развития каждой отрасли, степень и способ использования имеющихся ресурсов, необходимо постоянно решать организационные и технологические проблемы, соотносясь с экономической целесообразностью.

Формирование рыночных отношений в отдельных регионах ЮФО (республиках, краях и областях), имеющих своеобразные природно-экономические, исторические, национальные особенности, требует взвешенного и продуманного подхода, глубокого теоретического осмысления механизма функционирования предприятий различных форм собственности. Поэтому при проведении экономической реформы, утверждении структурной политики особенно важно проанализировать уровень развития и сложившуюся структуру отраслевых комплексов в отдельных регионах ЮФО в условиях перехода к рыночным отношениям и определить основные направления их социально-экономического развития.

В аграрных объединениях сложились самые разнообразные организационно-правовые формы предприятий. Условно их можно разделить на четыре большие группы.

К первой группе относятся предприятия с государственной формой собственности коллективным хозяйством.

Ко второй группе относятся предприятия с частной формой собственности и коллективным хозяйством. В свою очередь их можно подразделить на три подгруппы: хозяйственные товарищества (полные или на вере), производственные кооперативы, хозяйственные общества с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью и акционерные (открытые и закрытые).

К третьей группе относятся предприятия с коллективной (совместной) формой собственности и коллективным хозяйством. Это, как правило, сохранившие свой статус совхозы.

К четвертой группе относятся предприятия с частной формой собственности индивидуальным хозяйством. В этой группе выделяются крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства граждан.

При прогнозировании развития сельскохозяйственного производства в различных организационно-правовых формах следует ориентироваться на разумное сочетание крупных сельскохозяйственных предприятий со средними, мелкими и предприятиями крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и личными подсобными хозяйствами граждан.

При прогнозировании развития АПК объединения используется индикативный подход. В этом случае сельскохозяйственная сфера будет представлять сумму производственных по-

казателей предприятий различных организационных форм, т.е. планирование проводится от уровня хозяйства с обоснованием его основных перспективных технико-экономических показателей, проведения балансовых увязок между отраслями и вспомогательными производствами, определения выхода валовой и товарной продукции, заполнения сегментов районного продовольственного рынка. Учитывается эффективность и конкурентоспособность производимой сельскохозяйственной продукции.

Раньше в районах прогнозированием и планированием деятельности занималось несколько организаций: районные управления сельского хозяйства и продовольствия, комитет по земельным ресурсам и землеустройству, ассоциации крестьянских хозяйств и производственных кооперативов. Вместо директивного планирования внедрялись индикативные, прогнозные методы.

Приоритетные направления в развитии отраслевой системы НТИ – формирование и эффективное использование информационных ресурсов (ИР), основными из которых являются документы в справочно-информационных фондах (СИФ) и библиотеках, базы и банки данных. Это – базовые элементы в системе информационного обеспечения, фундамент проводимых и планируемых НИР, разработок новых технологий и техники для АПК.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 24.07.97 г. «Об утверждении Положения о государственной системе научно-технической информации» отраслевой информационный центр отвечает за формирование, ведение и организацию использования отраслевых информационных фондов, баз и банков данных, подготовку и издание сигнальной и обзорной информации по основным научно-техническим направлениям и проблемам деятельности отрасли. Таким отраслевым центром в инженерно-технической системе АПК является Информагротех.

Формируемые ИР должны обеспечить решение следующих важных задач развития научно-технического прогресса в АПК:

- прогнозирование развития сельскохозяйственной науки и техники;
- экспертиза принимаемых научно-технических экономических и организационных решений;
- создание информационного базиса для проведения научно-технической политики АПК;
- комплексное информационное обслуживание на каждой стадии разработки, испытания, выпуска и эксплуатации машин и оборудования;
- информационная оценка технического уровня продукции;
- маркетинговая деятельность по выпускаемой и новой продукции.

Агропромышленный комплекс, как и другие социоприродохозяйственные системы, обладает следующими свойствами: динамичностью, наличием неопределенных и неконтролируемых факторов, многокритериальностью, иерархичностью.

Иерархические системы характеризуются важными свойствами. Во-первых, каждый уровень иерархии использует свою систему показателей, отражающих его место и роль в хозяйственной системе, масштабы, формы и направления принимаемых решений, формируя свой «информационный» язык, концепцию и принципы хозяйствования. Во-вторых, на каждом уровне иерархии происходит обобщение свойств объектов более низких уровней. В-третьих, взаимосвязи между уровнями не симметричны. В экономических системах верхние уровни обладают приоритетом в действиях, но не располагают полной информацией о нижних уровнях.

Сложность интегральной структуры современного хозяйствования в АПК определяется многообразием аспектов и критериев ее формирования – социально-экономическая, организационно-правовая, отраслевая, региональная, функциональная, субъектная, объектная, воспроизводственная, уровневая, – что предопределяет различные виды структур и сложность механизма их преобразования. Разные виды хозяйственных структур комплекса по-разному проявляют свою эластичность на тех или иных этапах трансформации, что обусловлено общим ходом реформ. В настоящее время в условиях становления новых качеств в ходе приватизации значительную эластичность имеют организационно-правовая (показывающая распределение по формам предприятий), социальная (раскрывает стратификацию субъектов, вовлеченных в отношения выявленных при анализе опыта других стран, а также дальней-

шее развитие специфических тенденций реструктурирования АПК в ходе функционирования механизма разгосударствления и приватизации.

Структурные соотношения АПК и продовольственного комплекса как воспроизводственно-хозяйственных систем показывают, что в каждом из элементов комплекса имеются общие признаки функций инфраструктуры. В соотношении элементов хозяйственных систем можно вычленить предметную область регионального АПК и представить ее в виде семантических сетей. Такое представление проблемно-ориентированной информации по АПК позволяет использовать разработанные модели, схемы и механизмы в региональной межотраслевой информационной системе. Инструментом коррекции трансформационных процессов на основе их мониторинга и диагностики может служить алгоритм распределения приоритетов субъектов хозяйственного механизма АПК различного уровня. В основе предложенного алгоритма лежит внутренняя структура отношений собственности, выраженная через пользование, владение и распоряжение, определяющая место, интересы, виды мотиваций, организацию и управление, доходы и инвестиции, рыночную активность и поведение субъектов АПК.

При формировании предметной области регионального АПК необходимо учесть как взаимосвязь сельскохозяйственного производства, производства средств производства и перерабатывающей промышленности, так и многоуровневый, многофункциональный, междисциплинарный характер отношений между хозяйственными субъектами.

Таким образом, учитывая сложность системы АПК, функционирование которой происходит под влиянием закономерностей экономического, социального и биологического характера, деятельность органов управления должна быть направлена на решение стратегических и оперативных задач. Цель стратегического управления – создание потенциала для рентабельного, конкурентоспособного и устойчивого функционирования АПК региона в перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие, – М.: МГСХА, 1999. 248 с.
2. Зинченко А.П. Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ. – М.: Финансы и статистика, 2002. 160 с.
3. Мисаков В.С. Методологические проблемы формирования системы показателей определения уровня производственного потенциала АПК региона. – Нальчик: ЗАО «Насып», 2004. 149 с.
4. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII–XX вв.). – М.: Энциклопедия российских деревень, 1995. 574 с.

ФРОЛОВА И.В.

ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА БАЗЕ ГЕОТОРИАЛЬНОЙ ЛОКАЛИЗАЦИИ

Мезоуровень рассмотрения экономических систем обладает рядом существенных особенностей, отличающих его от макро- и микроуровней. Однако в истории экономической науки региональный аспект исследования появился позже, в связи с чем, в его развитии присутствует наследие как более «высокого», так и более «низкого» уровней агрегирования, но одновременно существует и множество отдельных концепций, что связано с объективностью особенностей мезоуровневой экономической системы, и актуализирует исследования в данной области в настоящее время.

Несмотря на то, что региональная экономика как отрасль экономической науки имеет достаточную историю (если в качестве первооснов рассматривать теории размещения производства Й.Тюнена, В. Лаунхардта, А. Вебера и других ученых XIX века), и обладает высоким уровнем приращения научного знания, продолжающим увеличиваться в насто-

ящее время, в ее рамках существует несколько доминирующих позиций, которые по-разному трактуют понятие «регион» применительно к экономическому аспекту его существования, вследствие чего изучение любого феномена в рамках региональной экономики не только усложняется, но и требует дополнительного определения базовых понятий исследования.

В отечественной экономической традиции региональная экономика достаточно прочно связана с пространственным размещением производительных сил, в силу чего основной аспект исследования экономики региона – географический.

По мнению академика А.Г. Гранберга, «изучение размещения производительных сил – процесса стихийного или целенаправленного распределения по территории объектов и явлений – традиционно включается в предмет региональной экономики, а в рамках планово-административной системы эта проблема была доминирующей частью региональной экономики» [1, с. 14].

Подобное отношение к экономике региона как объекту исследования позволяет сделать вывод об особой значимости фактора пространства в экономике мезоуровня. Действительно, ни на микро-, ни на макроуровнях пространственное размещение объектов и субъектов экономики не имеет столь определяющего значения. Все обобщения микроуровневых исследований, так или иначе связанные с выявлением территориальной дифференциации, неизбежно выходят на мезоуровень. Для макроэкономики существенным является в основном не территориальное размещение экономических объектов, а их совокупное функционирование в рамках отдельной страны. Для региональной же экономики пространственные различия представляют основной фактор, позволяющий не только проводить территориальное районирование, но и выделять обособленные экономические системы регионов разного уровня.

При этом следует отметить, что развитие отраслей региональной экономики как науки особенно актуально для Российской Федерации, как государства с большой территорией, отдельные регионы которого расположены в различных географических и климатических зонах, то есть обладают высоким уровнем дифференциации объективных условий жизнедеятельности человека, неизбежно порождающих существенные различия в формировании и функционировании экономических систем.

Регионы Российской Федерации как объекты мезоэкономических исследований представляют существенно разнородные образования, в силу существенной дифференциации по ряду признаков политического, демографического, географического и собственно экономического характера. В связи с этим актуальность изучения региональных экономик и их особенностей возрастает, так как возникает необходимость не только исследования экономической системы отдельных регионов, но и составления их типологий, позволяющих универсализировать подход к управлению мезоуровневыми экономиками, учитывая при этом уникальность каждой из них.

Площадь Российской Федерации, по данным на момент переписи населения 2002 года [2] составляет 17075,4 тыс. кв. км и включает 86 регионов, средняя площадь которых составляет 238,73 тыс. кв. км. О неоднородности территориальной структуры страны свидетельствует весьма высокая вариация площади регионов – от 7,6 в республике Адыгея до 3103,2 тыс. кв. км в республике Саха (Якутия) (коэффициент вариации площади составляет 194,31%). Условная группировка регионов РФ по площади, составленная по данным Росстата [2], представлена в таблице 1. Границы групп указаны в качестве непересекающихся интервалов намеренно, для более наглядного указания на разрывы в величине территорий. Как видно из таблицы, большая часть российских регионов имеет площадь от 20 до 200 тыс. кв. км, однако есть регионы и с существенно большей, и с меньшей площадью. Все это подкрепляется значительными климатическими и другими различиями географического характера, что воздействует на экономику региона.

Основным мезоэкономическим показателем является величина валового регионального продукта (ВРП), по которому российские регионы также весьма существенно различаются. Среднее значение ВРП по регионам РФ за 2006 год, рассчитанное по данным [3] составило 247540,114 млн руб., варьируя от 4410060 млн руб. в Москве до 3 502 млн руб. в Эвенкийском автономном округе (коэффициент вариации равен 216,76%).

Таблица 1

**Группировка регионов Российской Федерации по площади территории
(по данным на момент переписи населения 2002 года)**

<i>Территория, тыс. кв. км</i>	<i>Количество регионов</i>
1450–3200	3
700–900	6
400–600	6
300–370	4
100–200	17
50–100	19
20–50	23
7,6–20	8
Итого:	86

Составлено по данным [2]

В таблице 2 представлен фрагмент рэнкинга российских регионов по размеру ВРП, составленный с 1998 по 2006 гг., включающий первые 25 позиций.

Таблица 2

Рэнкинг регионов РФ по уровню ВРП, 1998–2006 гг., первые 25 позиций*

<i>Регион</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
Москва	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ханты-Мансийский авт. округ	85	83	3	3	3	3	3	3	2
Московская область	4	4	7	6	5	4	5	4	3
Санкт-Петербург	3	3	5	4	4	5	4	5	4
Ямало-Ненецкий авт. округ	86	84	14	9	6	8	9	8	5
Татарстан, Республика	8	7	6	7	7	6	6	6	6
Красноярский край	6	5	4	5	9	9	7	9	7
Свердловская область	5	6	8	8	8	7	8	7	8
Самарская область	7	8	10	10	11	10	10	10	9
Башкортостан, Республика	9	10	9	12	12	12	12	11	10
Краснодарский край	11	9	11	11	10	11	11	12	11
Челябинская область	14	12	13	15	14	13	13	13	12
Кемеровская область	15	15	18	18	18	18	15	16	13
Нижегородская область	13	14	15	14	15	15	16	15	14
Пермская область	10	11	12	13	13	14	14	14	15
Ростовская область	16	16	17	17	16	16	17	18	16
Омская область	26	32	36	33	27	27	19	20	17
Новосибирская область	17	19	21	20	19	19	20	19	18
Тюменская область	2	2	2	2	2	2	2	2	19
Иркутская область	12	13	16	16	17	17	18	17	20
Ленинградская область	31	27	29	26	25	22	22	22	21
Оренбургская область	25	20	20	21	26	26	21	21	22
Томская область	33	38	40	37	34	33	31	31	23
Волгоградская область	20	22	24	23	21	21	24	23	24
Саратовская область	24	24	25	22	23	23	27	29	25

* Составлено по данным о величине ВРП с сайта www.expert.ru

То есть экономическая система региона формируется под воздействием законодательно-го регулирования в установленных границах. Под это регулирование попадают и производительные силы, размещенные в этих территориальных рамках. Таким образом, возникает подсистема экономики региона, включающая находящиеся и функционирующие на его тер-

ритории производительные силы. Однако экономика любого уровня рассмотрения не ограничивается производительными силами, поэтому и экономика региона включает также аспекты инвестиционного процесса, трудовой деятельности, уровня жизни, финансов и т.д.

Несмотря на то, что определяющим для понятия «регион» является территория – «ограниченная часть твердой поверхности Земли, характеризующаяся определенной площадью, географическим положением и другими признаками» [1, с. 15], с экономической точки зрения представляется недостаточно корректным ограничивать регион только «твердой поверхностью». «Дополняющими понятиями являются акватория – ограниченная часть водной поверхности Земли и азротория – часть воздушной оболочки Земли, соотношенная с определенной территорией или акваторией. Родовым понятием, объединяющим содержание понятий «территория», «акватория», «азротория» является «геотория» [1, с. 15].

Понятие «геотория» представляет, таким образом, более широкое понимание пространственного деления. Так как экономика региона вовлекает в хозяйственный оборот не только земельные угодья, но и водные ресурсы, а также воздушное пространство, то можно обоснованно вести речь именно о геотории. Однако слово «территория» в настоящее время часто понимается в более широком смысле, нежели приведенный выше, а также часто рассматривается, в том числе в научных публикациях, как синоним слова «регион». В связи с этим использование термина «территория» как своего рода синонима «геотории», применительно к локализации ресурсной составляющей экономической системы региона, представляется, не искажающим смыслового содержания понятий региональной экономики и ее отдельных аспектов.

На рисунке 1 представлена концептуальная схема формирования экономической системы региона на базе геоториальной локализации производительных сил и законодательного определения регионов страны. Каждый регион имеет свои границы, конкретное место прохождения которых известно, обусловлено влиянием исторических, демографических, политических и иных факторов. Границы региона законодательно закреплены, вследствие чего возникает возможность конкретного обособления региона и исследования его как целостного пространства.

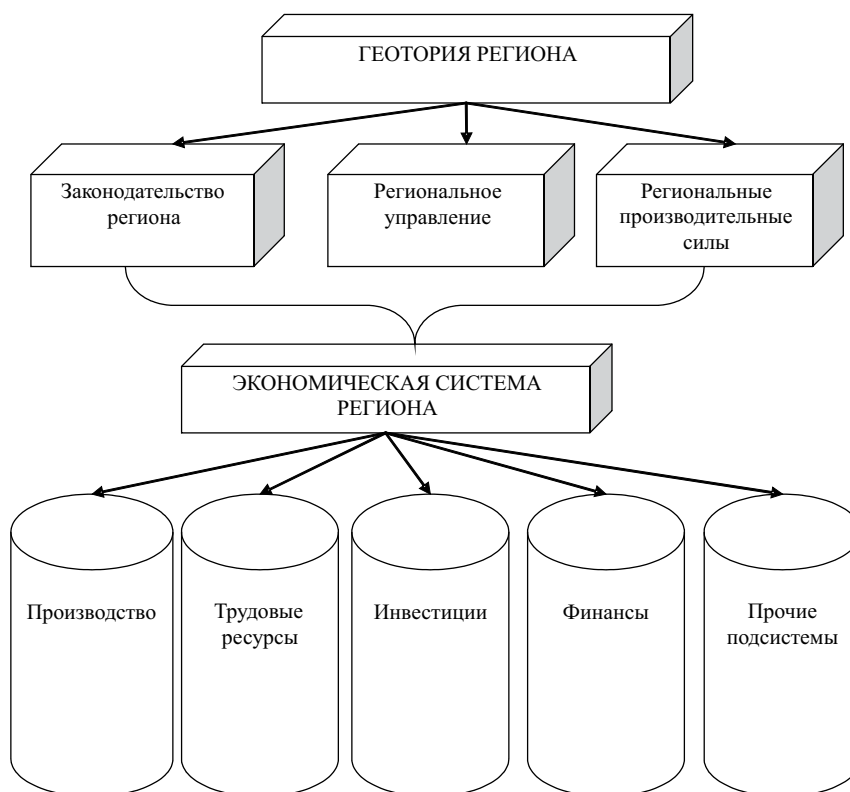


Рис. 1. Концептуальная схема формирования экономической системы региона на базе геоториальной локализации

Кроме того, законодательное закрепление границ связано в первую очередь не с экономическим, а с политическим районированием, следствием которого являются наличие органов законодательной и исполнительной власти региона, собственной законодательной базы, которая в ряде случаев может отличаться в разных регионах, а также инфраструктурой управления территорией. Управление экономикой на мезоуровне имеет ряд отличительных особенностей, наличие которых связано со спецификой объекта и субъекта управления. К особенностям объекта, по сравнению с микро- и макроуровнями, можно отнести более высокий уровень межобъектных связей. Это проявляется в том, что экономики отдельных регионов страны более тесно взаимодействуют друг с другом, чем экономики отдельных стран и предприятий. При этом речь идет не только о прямых экономических связях, таких как финансовые, торговые и так далее, но и о непосредственных переплетениях экономических систем, порождающих сложности в их разграничении по отдельным регионам. Примером могут служить корпорации с развитой филиальной сетью, которые в силу организационно-правовой формы подлежат налогообложению в регионе государственной регистрации головной компании, в результате чего деятельность филиалов может не учитываться в регионе фактического местонахождения. Еще более сложная ситуация складывается относительно экспортно-импортных товаропотоков, так как регион, в котором осуществляется таможенное декларирование часто не совпадает с регионом реализации товара. Подобные ситуации приводят к тому, что экономические границы регионов Российской Федерации являются существенно более «размытыми», нежели территориальные и политические, что формирует сложности в управлении экономической системой региона.

Однако так как регион как мезообъект экономического исследования рассматривается не только и не столько как исключительно экономическая система, но в первую очередь как сложное образование, инкорпорирующее и процессы государственного управления и регулирования экономики наряду с самими экономическими объектами, возникает не только возможность, но и необходимость исследования процессов управления как экономикой региона в целом, так и отдельных его подсистем.

Основой экономической системы региона являются производительные силы, территориально аккумулированные в пределах границ региона, и создающие в совокупности валовой региональный продукт. В силу сложности складывающейся системы, она представляет собой агрегат из ряда подсистем, которые могут изучаться как отдельно, так и в процессе их взаимодействия. К ним относятся производственная, финансовая, инвестиционная, подсистема трудовых, материальных ресурсов региона, и так далее. Каждая имеет свои особенности, обусловленные спецификой самой подсистемы, а также регионального уровня локализации. Исследование региональных экономических процессов при этом может вестись как в «вертикальном» направлении, то есть в рамках только одной подсистемы, либо в «горизонтальном» – при выявлении их взаимодействий. Такое условное направление изучения связано с конкретикой непосредственно исследуемых региональных процессов и систем.

Таким образом, исследование экономических систем на базе геотерриальной локализации и базирующееся в основном на особенностях экономик различного пространственного размещения, имеет свою специфику, так как аккумулирует географическое, политическое и экономической районирование и формирующиеся на их базе хозяйственные связи и подсистемы, отличные от макро- и микроуровневых проекций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ГУ – ВШЭ, 2000.
2. Итоги всероссийской переписи населения 2002 года. Том 1. Численность и размещение населения. – М.: Росстат, 2004 г.
3. Сайт делового журнала «Эксперт» www.expert.ru
4. Сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» www.raexpert.ru

ФРОЛОВА И.В.

ПОТЕНЦИАЛ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЗАВИСИМОСТИ

В соответствии с региональными парадигмами и подходами в современной экономической науке исследование проблемы формирования потенциала инвестиционной стратегии каждой конкретной территории приобретает четко выраженный мезоэкономический аспект. Это означает, что для системного управления процессами накопления, использования и развития инвестиционного потенциала региона, включая формирование теоретико-модельного представления об основных его структурных составляющих в масштабах территориальной организации экономики, важен комплексный подход к учету взаимосвязи и взаимодействия всей совокупности региональных факторов-условий протекания инвестиционных процессов и инвестиционной деятельности в каждом конкретном регионе. Иными словами, следуя парадигме современного регионализма, основные компоненты и функциональные зависимости в процессе развития потенциала инвестиционной стратегии территории следует рассматривать через призму не только общих, макроэкономических, но и локальных, мезоэкономических, детерминант.

Это тем более важно в условиях сохраняющейся социально-экономической асимметрии российских регионов на фоне обостряющейся конкуренции, включения отдельных территорий в систему мирохозяйственных связей в качестве самостоятельных участников мировых рынков. В этой связи наращивание и адресное использование инвестиционного потенциала региона в значительной степени зависит от адекватности политики и стратегии развития территории новым методам и механизмам регионального управления. При этом необходимо отметить, что понимание необходимости активизации инвестиционных процессов в сферах приоритетной инновационной деятельности в регионе и, соответственно, инвестиционная стратегия должны быть основаны на возможности не только достижения, но и эффективного освоения/использования полученных результатов. То есть только пропорциональность возможностей и способностей отдельных элементов региональной системы может обеспечить полноценную инвестиционную деятельность и, следовательно, соответствующие масштабы и качество развития всей системы в целом [3].

Поэтому представляется принципиально важной взаимосвязка характеристик инвестиционного потенциала региона, отражающего способности системы использовать имеющиеся у нее инвестиционные ресурсы, инвестиционной стратегии, определяющей перспективный вектор развития территории, и параметров институциональной среды инвестиционных процессов, формируемых преимущественно системой регионального управления. Осуществляемое с данных позиций наращивание инвестиционного потенциала региональной социально-экономической системы в результате проводимой региональными органами власти и управления политики поляризованного территориального развития, означает фокусировку финансовых, административно-управленческих, человеческих и других ресурсов в «опорных» для региона отраслях или сферах, а также последующее распространение инвестиционной активности в другие секторы его экономики либо посредством прямого вовлечения в инвестиционный процесс (например, развитие ипотечного кредитования как обладающего потенциалом мультипликативного инвестиционного эффекта в смежных отраслях региональной экономики; создание региональных кластеров как потенциально активных и способных вовлекать в производственно-инновационный процесс средний и малый бизнес и т.п.), либо путем тиражирования инноваций и инвестиционных ресурсов (кредитование банками инновационных проектов в различных отраслях экономики региона).

Организация в таком направлении региональной инвестиционной политики может иметь следствием достижение в «опорных» отраслях наибольшей мобилизации инвестиционной и инновационной активности, максимальной эффективности использования ресурсов, что в совокупности будет способствовать наиболее заметному усилению конкурентных позиций.

Адаптация инвестиционной политики к условиям конкретного региона в пространственно-динамическом аспекте согласуется с тем фактом, что «существуют территории, обладающие в большей степени способностью к созданию инновационных технологий, чем к непосредственной организации инновационного производства в связи с определёнными социально-экономическими и геополитическими условиями. Исходя из этих же причин, существуют территории, обладающие наибольшей способностью к инновационному воспроизводству, чем к созданию нововведений» [1]. Это означает, что при проектировании стратегических основ регионального инвестиционного развития, а также разработке конкретных мер по регулированию и стимулированию инноваций необходимо учитывать тип региона и, соответственно, степень его инновационности (способности научно-исследовательских и производственных составляющих к созданию инновационных технологий, как производственных, так и управленческих и предпринимательских) или инновационной восприимчивости (то есть способности территории к принятию экзогенных (внешних) инноваций и организации производства инновационного товара или инновационной услуги) [2].

Следовательно, потенциал инвестиционной стратегии развития региона непосредственно зависит как от уровня развития его инвестиционного и инновационного потенциала (в связи с чем приоритетной задачей управления инвестиционной сферой региона является проблема комплексного развития и использования инвестиционных и инновационных возможностей всех его «носителей», особенно ключевых, в сопряжении с наращиванием потенциала стратегии развития социально-экономической системы мезоуровня), так и проводимой в его границах инвестиционной политикой. В данном контексте под стратегией инвестиционного развития региона понимаются направления последовательной трансформации региональной социально-экономической системы и ее позиции в состоянии, соответствующее желаемым, заранее определенным параметрам в пространстве и времени, а под потенциалом инвестиционной стратегии – заключенные в ней возможности осуществить финансирование совокупности желаемых изменений в объекте управления и окружающей среде.

Показатели, характеризующие компоненты потенциала инвестиционной стратегии развития региона, могут относиться ко всей стратегии в целом (макростратегии), к стратегиям развития отдельных сфер и направлений развития (мезостратегии), а также к стратегиям по отдельным отраслям, корпорациям, предприятиям (микростратегии).

В качестве генеральной цели инвестиционного развития региона можно рассматривать получение максимального экономического эффекта от каждой единицы авансированного (примененного) и потребленного (превращенного в товар) регионального капитала на всех уровнях хозяйственного управления, а основными локальными установками регионального инновационного развития могут быть:

- осуществление нововведений во всех сферах жизнедеятельности региона – политической, социальной, финансово-экономической, организационной, образовательной, научно-исследовательской, управленческой, экологической, культурной и идеологической;
- целенаправленное формирование в регионе инновационной культуры и восприимчивости населения к новшествам;
- увеличение доли затрат на технологические инновации по отношению к объему валового регионального продукта;
- увеличение в региональном бюджете объема финансирования научных исследований и экспериментальных разработок и др. [2].

Функционально сопряженный с общей стратегией социально-экономического развития территории, потенциал разрабатываемой инвестиционной стратегии во многом зависит от положенных в ее основу приоритетов, связанных с реализацией инноваций, определяющих доминанты развития региона и факторы его конкурентного успеха в будущем, поскольку именно они предусматривают кардинальные векторные, структурные, количественные и качественные изменения. При этом региональные приоритеты инвестиционной стратегии – базовые (обеспечивающие само существование и функционирование региона как системы), ключевые (направленные на обеспечение конкурентоспособности региона и являющиеся по существу факторами его конкурентного успеха), с одной стороны, должны вписываться в общегосударственные, с другой – быть сформированы исходя из геополитического положения региона, специфики его природно-климатических условий, культурных и иных осо-

бенностей. Именно геополитический фактор региона предопределяет и направленность инвестиционной деятельности в регионе, и ориентацию в кооперированных связях, и профиль отдельных видов инновационных проектов, учитывая, что особое внимание региональных органов власти должно быть сосредоточено на нуждах регионального развития, а именно на интенсификации регионального общественного производства.

Качественная оценка потенциала инвестиционной стратегии развития региона связана с выявлением таких его свойств, как уровень взаимодействия между компонентами потенциала, степень поддержки стратегии исполнителями, доступность стратегии исполнителям, трудоемкость реализации, продолжительность усилий по реализации, продолжительность использования результатов, возможность наращивания потенциала в процессе реализации стратегии, возможность продления стратегии после достижения поставленной цели. Особо следует выделить такой показатель, как мера завершенности стратегии, определяемая отношением совокупности изменений, которые действительно будут осуществлены за данный период, к потенциалу стратегии, то есть ко всей совокупности заложенных в ней изменений. Сама же инвестиционная стратегия регионального развития в своей содержательной основе призвана органично совмещать двуединую целевую ориентацию: стимулирование «точек роста» как условие эффективной реструктуризации региональной воспроизводственной системы, ее инновационной динамики; поддержание всех необходимых для саморазвития региона его важнейших подсистем и блоков.

Выполнение сформулированных стратегических целей позволит региону решить задачи по обеспечению существенного роста валового продукта, повысить инвестиционную привлекательность, создать условия для развития существующих и привлечения новых крупных компаний, создавать новые секторы экономики в сфере малого и среднего инновационного бизнеса, сформировать кластеры инновационных предприятий, обеспечить интеграцию науки, власти и бизнеса путем участия их в единой инновационной системе, основанной на коммерциализации знаний и научно-технических достижений [3].

Представляется, что реализация перечисленных мероприятий требует формирования действенной системы государственного регулирования инвестиционной деятельности посредством целенаправленного воздействия на экономические интересы институтов инвестиционной сферы, однако в связи с ограниченностью средств государственного бюджета, требуется выбор приоритетных направлений воздействия, что возможно осуществлять на основе селективного подхода, предполагающего концентрацию финансовых ресурсов на приоритетных для территории направлениях.

В концентрированном виде региональный механизм реализации формируемой в соответствии с приведенными выше принципами инвестиционной стратегии региона и включающий совокупность мероприятий, участников инвестиционного процесса и вовлекаемых в него инвестиционных и инновационных ресурсов, объединенных общей целью, может быть представлен следующим образом (рис. 1):

1. Разработка программных и плановых мероприятий по регулированию инвестиционных процессов в границах федеральных округов, являющихся важным институциональным элементом, определяющим формирование инфраструктуры инвестиционной деятельности в регионе.
2. Разработка ежегодных планов мероприятий в рамках реализации инвестиционной стратегии региона, направленных на координацию совместной деятельности участников инвестиционной стратегии. При этом разработка плана действий основывается на приоритетах инвестиционной стратегии, учитывает динамику процесса реализации стратегии и изменение внешних факторов и условий. Это находит свое отражение в областных целевых программах, а также федеральных целевых программах, программах совместной деятельности с российскими и международными финансовыми организациями и фондами, международных программах и проектах.
3. Активное взаимовыгодное сотрудничество в инвестиционной сфере, предполагающее достижение баланса интересов ее основных участников, что основывается на распределении функций и ответственности за выполнение приоритетов и задач инвестиционной стратегии, открытости и ясности процесса ее реализации, учета интересов разных сторон.

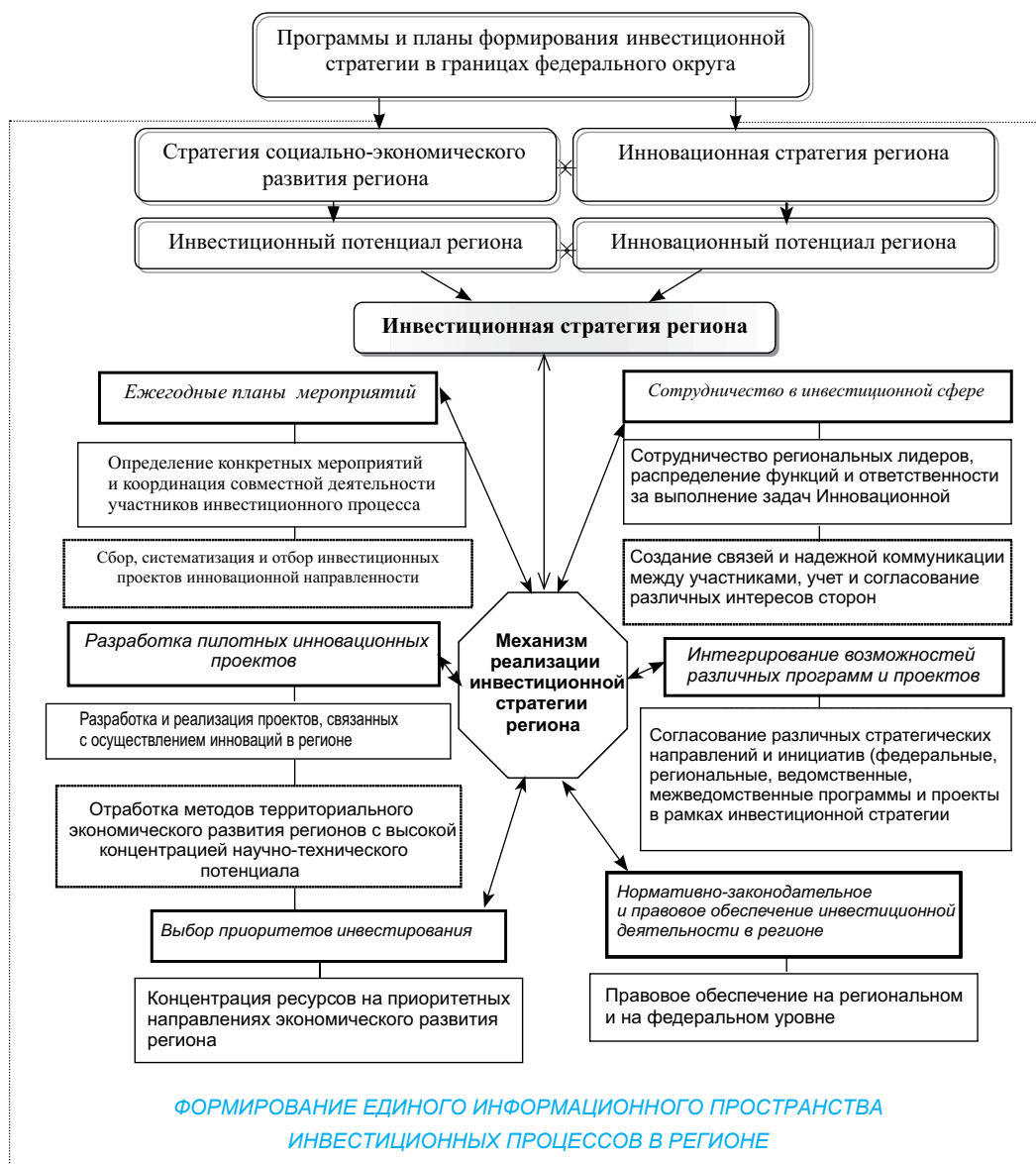


Рис. 1. Механизм реализации инвестиционной стратегии региона

4. Интегрирование возможностей различных программ и проектов с целью согласования различных стратегических направлений и инициатив (федеральные, региональные, ведомственные, межведомственные программы и проекты), выполняемых различными участниками; использование и одновременное усиление возможностей (потенциала) этих программ и проектов.
5. Разработка и реализация пилотных инвестиционных проектов в рамках приоритетов социально-экономического развития региона, в том числе новационных, с активным участием представителей федерального округа с целью отработки методов территориального экономического развития.
6. Формирование нормативно-законодательного и правового поля инвестиционной деятельности в регионе, как специального правового обеспечения, согласующегося с федеральными императивами, что определяет особую важность данной составляющей механизма реализации инвестиционной стратегии региона.
7. Обоснование и выбор приоритетов инвестирования в регионе с целью концентрации ограниченных инвестиционных ресурсов на наиболее важных (в контексте региональных детерминант) направлениях. Органы управления инвестиционной стратегии, ориентируясь на данные оценки и мониторинга будут регулярно определять и при не-

обходимости корректировать приоритетные направления в экономическом развитии региона, выявлять точки роста и декларировать эти приоритеты для различных секторов экономики.

8. Оценка социально-экономического потенциала территории, определение стратегических инициатив, проектов и программ, имеющих доминантное значение для устойчивого развития региона.

Формируемая таким образом инвестиционная стратегия региона должна позволяет реализовать принципы адаптационного (приспособление к рыночным реалиям, глобализации в экономике и др.) и инновационного аспектов, а ее основой призвана стать система структурных приоритетов, включая общеэкономические и инновационные. Иными словами, развитие инвестиционной сферы региона может быть обеспечено направленностью воздействий органов управления на разных уровнях иерархии экономики на активизацию её инвестиционного и инновационного потенциала посредством применения новых современных принципов и механизмов управления в сопряжении с созданием экономических предпосылок активизации деятельности конкретных субъектов-носителей потенциала посредством налоговых, финансовых, бюджетных и иных льгот, активизации инвестиционных процессов в контексте формирования благоприятного инвестиционного климата территории, использования адекватных современному состоянию инновационного комплекса конкретного региона и мезо-экономическим реалиям технологий и форм инвестирования инновационной деятельности в рамках единого информационного пространства территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Летаева Т.В. Регулирование территориального инновационного развития (на примере закрытых административно-территориальных образований). Автореф. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Екатеринбург, 2005 г.
2. Лунева Я.Е. Модернизационные императивы развития механизма управления инновационной деятельностью в регионе: теория и практика. – Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.
3. Самостроенко Г.М. Потенциал стратегии развития региона // Инновации. 2003. № 9.

ХАНИЕВ Р.Р.

БАЗОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Рассмотрим процесс интеграции с помощью различных подходов: с точки зрения экономической теории, менеджмента, стратегического менеджмента, корпоративного управления, законодательных источников.

В экономической теории нет единства мнений по трактовке данного термина. Приведем некоторые из них. По мнению Е.М. Коростышевской, экономическая интеграция – это особая сложная форма обобществления труда и производства, качественно новая объединяющая структура с общей целевой функцией, возникающая на современном этапе производительных сил, которые в условиях новой информационной волны НТР характеризуются все более активным применением науки [3].

Мы также можем согласиться с ее мнением о том, что интеграция как экономическое явление зародилась в середине XIX в., а как сформировавшийся процесс существует лишь со второй половины XX в. Обобществление же – процесс всеобщий, характерный для всех способов производства, всех цивилизаций. В современных условиях обобществление не сводится только к интеграции, хотя она, безусловно, имеет всевозрастающее значение.

Г.Р. Марголит считает, что «один из элементов обобществления – процесс концентрации, реализуемый не путем внутреннего развития (накопления), а путем соединения уже существующего производства и капитала (централизации), во многом близок понятию «экономическая интеграция» [4].

Термин «интеграция» означает «состояние связанности отдельных дифференцированных частей и функций системы, организма в целое, а также процесс, ведущий к такому состоянию». Можно выделить основные аспекты интеграции: 1) аспект динамики, характеризующий процесс, действие; 2) аспект статики, характеризующий результат этого процесса.

Очевидно, что первый аспект предшествует и определяет второй. Соответственно, экономическая интеграция раскладывается на два элемента: динамика, т.е. реализация процессов образования хозяйственных объединений, и статика, т.е. функционирование этих объединений. Однако в данной работе не анализируются и даже не рассматриваются такие понятия, как кооперация, специализация, концентрация, комбинирование.

Более глубокое изучение интеграции представлено в работе Е.Ф. Герштейна: «Интеграция в экономике проявляется в развитии взаимодействий между ее элементами при производстве, распределении, обмене и потреблении, появлении новых форм взаимодействий, возрастании целостных свойств систем». В работе также проанализированы такие категории, как обобществление, кооперация, концентрация, специализация. Сущность интеграции, по его мнению, проявляется через:

1. Установление связей между ранее разрозненными предприятиями – элементами системы.
2. Углубление, усиление, придание систематического характера существующим связям.
3. Увеличение количества связей и установление новых.
4. Появление новых интегративных (целостных) свойств в системе, согласование связей между предприятиями, изменение структуры системы [2].

Установлению связей между ранее разрозненными элементами экономической системы как начальному этапу интеграции как раз и соответствует кооперация. Можно назвать эту кооперацию первичной, так как многие установленные связи будут несистематическими: непостоянными, складываться под воздействием случайных факторов.

Развитие связей через их углубление, усиление, приобретение систематического характера реализуется в двух направлениях. Во-первых, как углубление кооперированных связей; во-вторых, как повышение уровня концентрации производства. Углубление кооперации тесно связано с повышением уровня специализации, развитием ее одно-, двухстадийных форм. При этом кооперационные связи все в большей степени касаются продуктов отдельных стадий процесса – в машиностроении, например, заготовок, других изделий общемашиностроительного применения.

Установление новых связей между элементами системы осуществляется в основном как следствие диверсификации производства. Заметим, что развитие современного промышленного, в частности, машиностроительного, производства свидетельствует о глобализации стратегии диверсификации, понимаемой не только как простое расширение номенклатуры выпускаемой продукции, но и как создание новых интегрированных производственно-хозяйственных комплексов. Исходя из опыта корпораций США, М.В. Степанов указывает, что диверсификация в 80-х годах направлена на сопряженность, взаимодействие отдельных звеньев системы в рамках единой целевой функции организации, интегрированности всех областей деятельности.

Новые связи устанавливаются также и по линии диверсификации всей хозяйственной деятельности компаний – производимой продукции, стадий ее жизненного цикла (НИОКР, сбыт, сервисное обслуживание), финансовых операций, маркетинга и др. Это связано, главным образом, с тремя аспектами: попытками обеспечить лидерство в сфере НТП; в продвижении продукции на рынок; со стремлением облегчить доступ к заемным средствам, разнообразить пути реинвестирования прибылей.

Четвертая форма интеграции – появление новых (целостных) свойств в системе, согласование различных связей между предприятиями, когда изменение структуры системы проявляется как совокупный результат кооперации, концентрации, диверсификации. В отличие от дифференциации, формы интеграции производства не столь однозначно соответствуют выделенным общим видам интеграционных процессов.

Дифференциация предполагает обособленность, расчлененность, отличие; более или менее выпукло, особо, отлично друг от друга выступают ее формы и в промышленности (отраслевая дифференциация, специализация, деконцентрация, диверсификация). Выделение отдельных

звеньев интеграции, означающей повышение связности, взаимозависимости, напротив, затруднено, ибо они, связывая обособленные элементы, сами взаимодействуют, переплетаются. Таким образом, кооперация, концентрация, диверсификация, по отдельности соответствуя выделенным общим формам интеграции, характеризуют каждую из этих форм и в совокупности. Взаимоотношения в таких интегрированных комплексах, помимо связей по производству продукции, охватывают большое число взаимосвязей в области НИОКР, маркетинга, финансов и пр.

Четвертая форма проявления интеграции признается не раскрытой. Таким образом, делая вывод по вышеперечисленным категориям, необходимо определить, что экономическая интеграция – это особая сложная форма обобществления труда и производства, качественно новая объединяющая структура с общей целевой функцией.

Следующий подход разрабатывался теоретиками менеджмента. Особое место управления в рыночной экономике обусловлено его ролью – именно оно должно обеспечить связанность экономических (и всех других) процессов на предприятии. Анализ опыта развитых стран показывает, что переход от узкой специализации к интеграции проявляется в содержании управленческой деятельности. Усложнение технологической составляющей производства, структуры целей порождает разнообразие «стыков» при решении задач управления. Каждый стык – потенциальный источник управленческих ситуаций, требующих интеграции всех элементов системы. Для того чтобы использовать преимущества специализации деятельности в организации (разделение труда), нужна эффективная интеграция организации.

Под интеграцией понимается процесс объединения усилий всех подразделений (подсистем) организации для достижения ее целей и задач. В экономике в последнее время развивается экономическая интеграция как регулируемый процесс проведения согласованной межгосударственной экономической политики, базирующейся на разделении труда, развитии производственного и научно-технического сотрудничества, кооперации, взаимовыгодных торгово-экономических и валютно-финансовых связях и направленной на формирование современной высокоэффективной структуры национальных хозяйств.

Термин «интеграция» к управлению предприятием применялся редко и подменялся понятием «системный подход», в котором система рассматривается как целостное образование [6, 8]. Применение системного подхода в организациях, к сожалению, чаще всего относилось к статике, к построению структуры и функций организации. Использование концепции систем как бы предполагало, что достаточно единожды определить границы, элементы и связи системы, чтобы они постоянно присутствовали в процессе функционирования предприятия. Однако реальная практика показала, что просто констатации наличия системы, единства организации мало, нужны подходы, механизмы реального объединения всех элементов предприятия в единую систему.

Постепенно к менеджерам пришло понимание того, что одного системного подхода для эффективного, сильного менеджмента недостаточно, и необходимо внедрять и интеграционные процессы. Одними из первых (применительно к расширению функций руководства) за необходимость применения в управлении фирмами интеграционных подходов высказались американские специалисты М.Х. Мескон, А. Альберт, Ф. Хедоури, швейцарец Х. Грютер.

В данном подходе выделяется внешняя экономическая интеграция на уровне государств и интеграция внутренняя – внутри предприятия.

В стратегическом менеджменте процесс интеграции изучается в рамках проблемы диверсификации. Известный теоретик в области стратегического менеджмента И. Ансофф говорит о проблеме диверсификации следующим образом: «До 1950-х годов такого понятия, как стратегическая прерывность, равно как и потребности в его предсказании, вообще не существовало. В результате проблема непрерывности то возникала, то пропадала. Крупные изменения во внешней среде вынуждали компании, как правило, со значительным опозданием обращать внимание на необходимость изменения стратегии. После того как переориентация компании завершалась, в центре внимания менеджмента вновь оказывались оперативные вопросы использования потенциала новой стратегической позиции, и так до тех пор, пока в среде вновь не происходили значительные изменения» [1].

А. Чандлер показал, что необходимость в стратегических изменениях чаще всего осознается после значительного падения объема продаж или уровня доходов, при обострении конкуренции, продолжительной неспособности достичь целевой прибыли. К сожалению, итог

учебы на своих ошибках оказывается весьма печальным – когда компания осознает стоящие перед нею проблемы, она уже слишком слаба, чтобы справиться с ними. Проблема эта сложна еще и потому, что ее симптомы, как правило, не очевидны. Для того чтобы понять, что проблема носит стратегический характер, необходимо провести глубокий анализ ситуации и одновременно найти решения оперативных (сокращение потерь) и административных (реорганизация) задач.

В XX в. многие компании не могли позволить себе «роскошь», отношения к стратегическим проблемам как к единовременным, не могли ограничиться только укреплением своих стратегических позиций и возвращением к оперативным и административным вопросам. Постоянные изменения в технологиях, динамичность структуры глобальных рынков и насыщение спросов в основных отраслях – все это привело к резкому сокращению периода цикла стратегия – операции – стратегия.

Многие компании обнаружили, что представить традиционному рынку сбыта новую технологию гораздо труднее, чем уйти с этого рынка в какой-то другой. Именно это и произошло с ведущими производителями вакуумных ламп, которые стали в лучшем случае слабыми конкурентами в производстве усилителей и начали искать возможности для перехода в другие области бизнеса.

Еще одним стимулом для изменения бизнес-портфеля стало существовавшее в некоторых фирмах желание расширить деятельность за пределы исторического бизнеса компании. Путь к новым горизонтам принял две различные формы. Одной из них стала интернационализация, другой – диверсификация.

Б. Карлоф отмечает, что идея диверсификации имеет многолетнюю историю. Она была модной в конце 1960-х – начале 1970-х годов, затем на смену ей пришли взгляды о необходимости концентрации усилий на основных сферах бизнеса. Причиной тому послужили процессы глобализации производства и другие явления, связанные с эффектом экономии на масштабе производства. В последнее время диверсификации снова стали придавать первостепенное значение. Вызвано это существованием фирм, «которые располагают большими объемами капиталов, получаемых в основных сферах бизнеса, а поскольку возможности дальнейшей экспансии в них весьма ограничены, диверсификация представляется наиболее подходящим путем для инвестиций капиталов и уменьшения степени риска». Но теперь говорят о необходимости рационального характера диверсификации, предполагая, что в первую очередь для предприятия важно выявить направления, которые будут способствовать преодолению его слабых сторон.

Итак, диверсификация (от лат. *Diversificatio* – изменение, разнообразие) – это распространение хозяйственной деятельности на новые сферы (расширение ассортимента производимых изделий, видов предоставляемых услуг, географической сферы деятельности и т.д.). В узком смысле слова под диверсификацией понимается проникновение предприятий в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной их деятельности. В результате диверсификации предприятия превращаются в сложные многоотраслевые комплексы, или конгломераты.

Разделяют связанную и несвязанную (конгломератную) диверсификацию, которую иногда называют латеральной (лат. *lateralis* – боковой). В свою очередь, связанная диверсификация может быть вертикальной или горизонтальной. Основным критерием определения типа диверсификации является принцип слияния. При функциональном слиянии объединяются предприятия, связанные в процессе производства. При инвестиционном слиянии объединение происходит без производственной общности предприятий [5].

Что касается английских теоретиков стратегического менеджмента, то они рассматривают процесс интеграции через внутренний и внешний механизмы роста. Кроме того, они выделяют процессы слияния, поглощения, присоединения (Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон и др.). Внутренний рост – самый простой механизм роста компании. Большинство компаний используют внутренний рост как основной метод роста, и популярность его очевидна. Главной характеристикой внутреннего роста является реинвестирование доходов предыдущих лет в существующий бизнес. В связи с увеличением производственных мощностей (скажем, за счет расширения своих территорий или увеличения числа машин) компания вынуждена нанимать больше работников, чтобы справиться с возросшим спросом. Действуя таким образом, компания увеличивает товарооборот и балансовую стоимость своего бизнеса.

Внутренний рост типичен для ранних стадий корпоративного развития, когда компании развивают рынки и новые товары. Однако крупные компании могут использовать внутренний рост наряду с внешним для усиления своей позиции на рынке. Примером внутреннего роста может быть открытие новой торговой точки в супермаркете. Доходы предыдущих лет направляются на развитие, и компания выигрывает как от увеличения доли рынка, так и от повышения торгового оборота. Преимуществом внутреннего развития является более низкая степень риска, чем при внешнем развитии. В связи с тем, что увеличение производственных мощностей находится под контролем менеджеров, устраняются риски, связанные с ведением дел с другими компаниями. Максимально используются знания и опыт внутри компании.

В то же время внутренний рост является более медленным механизмом по сравнению с внешним. Развитие новой компании происходит быстрее посредством внешнего роста, чем при использовании внутренних механизмов, когда рост компании происходит постепенно.

Внешние механизмы роста – слияние и поглощение. При добровольном слиянии акционеры компании объединяются на добровольной основе и делят ресурсы образованной укрупненной компании, становясь акционерами новой организации. Поглощение – это «неравный брак», когда одна компания приобретает другую. При такой сделке акционеры поглощаемой компании не являются владельцами укрупненной организации. Акции малой компании скупаются более крупной компанией. Присоединение – это еще один способ приобретения одной компанией другой с той лишь разницей, что приобретающая компания выступает в роли захватчика. В этом случае используется термин «принудительное поглощение». Поглощающая фирма становится юридическим лицом, а поглощаемая ликвидируется, передавая первой все имущество, обязательства, долги. Независимо от того, какой тип укрупнения компании выбран, в результате появляется более крупная и финансово более мощная компания. Для описания этого механизма роста используется более общий термин «интеграция», «объединение» [7].

Корпоративное управление определяет интеграцию как последующий этап развития диверсификации, концентрации, специализации и кооперации производств. Процессы диверсификации, а также потребность в финансовых ресурсах, информационной, правовой, транспортной и другой инфраструктуре привели к значительной интеграции производств. В частности, интеграция агропромышленного производства подразумевает более тесное сотрудничество и кооперацию предприятий АПК, углубление взаимодействия, развитие связей между предприятиями вплоть до объединения экономических субъектов. Экономическая интеграция – это основа создания и функционирования корпораций. Она может иметь место на уровне регионов, отраслей, межотраслевых объединений, в национальных масштабах и за их пределами. Интеграция проявляется в расширении и углублении производственно-технологических связей, в совместном использовании ресурсов, в объединении капиталов.

Наибольший интерес для корпоративного управления представляет управление крупной интегрированной структурой. В основе специфики менеджмента крупной интегрированной структуры лежит следующее обстоятельство. С одной стороны, ее образование и функционирование является продуктами систем управления образующих объединение организаций, а с другой – она сама является источником управленческого воздействия на эти составляющие, то есть обладает собственной системой управления.

По нашему мнению, интеграция в экономике выражается взаимодействием между ее структурными элементами при снабжении материальными ресурсами, производстве материальных благ их распределении и сервисным обслуживанием потребителей. Функциональность данной структуры требует интеграции всех элементов системы.

Т.о. интеграция – это углубление, усиление взаимодействия, взаимосвязей и сотрудничества субъектов хозяйствования или управления с целью более полного использования каждым субъектом своих эксклюзивных конкурентных преимуществ во благо всех субъектов, получения синергетического эффекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 2000. С. 183.
2. Герштейн Е.Ф. Дифференциация и интеграция в промышленности: теория и практика развития: Дис... д.э.н. 08.00.05. – Минск, 1993.

3. Коростышевская Е.М. Научно-производственная интеграция: Политико-экономическое исследование: Дис... д.э.н.: 08.00.01. – СПб., 1999.
4. Марголит Г.Р. Механизм экономической интеграции основного звена народного хозяйства: Дис... д.э.н.: 08.00.05. – Московский институт управления. – М., 1990.
5. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. С. 56.
6. Мисаков В.С. Теория и практика конкурентоспособности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 1996. 236 с.
7. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. с. 173.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Книготорг. центр «Маркетинг», 2002. с. 285.

ШАЛАШАА З.И.

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ АБХАЗИЯ

До начала 90-х годов XX века экономика Абхазии была частью единого народнохозяйственного комплекса СССР. В общесоюзном разделении труда ей отводилась роль поставщика на общесоюзный рынок субтропических сельскохозяйственных культур, а также благодаря природно-климатическим условиям республики, служила «всесоюзной здравницей», где восстанавливали свое здоровье миллионы бывших сограждан. В то же самое время республика получала все необходимые промышленные и продовольственные товары из других республик в централизованном, плановом порядке, что осталось в прошлом. В современных условиях становления собственной национальной экономики, перед страной стоят более сложные задачи – не только сохранить свое место на мировом рынке товаров и услуг, но и обеспечить себя необходимыми ресурсами и решать проблемы социально-экономической и политической безопасности.

Необходимость вовлечения Абхазии во вновь формирующиеся мирохозяйственные отношения связана с попытками преодоления отсталости в развитии национальной экономики путем постепенного восстановления прежних хозяйственных связей национальных предприятий с аналогичными хозяйствующими субъектами Юга России в рамках развития регионального экономического сотрудничества. Подобный процесс, на наш взгляд, приведет к поэтапному формированию единого экономического пространства, у которого будут общие цели и задачи, направленные на удовлетворение интересов интегрирующихся регионов. Формированию единого экономического пространства на Юге России с участием республик, краев и областей Северного Кавказа, являющихся субъектами Российской Федерации и территориально прилегающей к ним, Республики Абхазия, способствует длительное и планомерное развитие экономики республик бывшего СССР. В тот период все составляющие союзное государство регионы, в качестве неразрывных составных частей входили в единый народнохозяйственный комплекс с высокой степенью его хозяйственной целостности, и был основан на глубоком разделении труда в общественном воспроизводственном процессе. При этом его специализация и кооперирование были обусловлены природно-климатическими условиями и ресурсным потенциалом регионов. Кроме того, в ходе длительного совместного сосуществования и развития, в частности, между Абхазией и Россией – этот период превышает 200 лет, сложились определенные направления экономической специализации.

В частности, в Абхазии отраслями специализации национальной экономики в настоящее время, как и прежде, являются сельское хозяйство и перерабатывающая сельхозпродукцию промышленность, электроэнергетика и курортно-туристическое хозяйство.

Одно из ведущих мест в экономике Абхазии занимает производство чая. Под чайными плантациями занято до 13 тыс. га. Местные чайные фабрики вырабатывают в год до 10 тыс.

тонн черного и зеленого байхового чая. Чайная продукция является важнейшей статьёй экспорта республики.

Виноградарство является одним из древнейших отраслей сельского хозяйства Абхазии. Ежегодный сбор винограда в Абхазии составляет более 30 тыс. тонн. Значительное количество винной продукции Абхазии поставляется на рынки стран СНГ, в частности в Россию и Белоруссию.

Эфирномасличное производство в Абхазии – одно из перспективных отраслей пищевкусовой промышленности. Сырьем для нее являются эвкалипт, герань, базилик, лавр благородный и др. Налаживается промышленное производство тунга. Тунговое масло является важным компонентом в производстве лакокрасочных изделий, применяемых в авиационной промышленности. В перспективе данная сфера деятельности может стать предметом экспорта.

Субтропические плоды, разных видов и сортов, включая и киви, выращиваемые практически во всех районах Абхазии в большом количестве, экспортируются за пределы республики, а также перерабатываются на местных консервных заводах.

Электроэнергетика является одной из базисных отраслей национальной экономики Абхазии, так как является необходимой составляющей для развития практически всех других отраслей и видов производств, функционирующих в республике, а, следовательно, за показателями ее развития скрываются и возможности технического прогресса, и достигнутый уровень производства и качество выпускаемой продукции, и уровень оказываемых услуг и т.п. В последние годы электроэнергетика превратилась в экспортную отрасль национальной экономики.

В настоящее время в республике вырабатывается 3004,5 млн кВт/час, из Краснодарской энергосистемы принимается 424,6 млн кВт час. Отметим, что основными генерирующими объектами электроэнергетики Республики Абхазия являются Ингур ГЭС и перепадная ГЭС-1, находящиеся на реке Ингур, на границе между Абхазией и Грузией.

В 2006 году в санаторно-курортных объектах республики отдохнуло более 100,0 тыс. чел., в 2005 году – более 80,0 тыс. чел., стоимость койко-дня составляла от 20 до 25 долл. США, в зависимости от сезона. Экскурсионными организациями в 2006 году обслужено более 1,0 млн. чел., а в 2005 году – более 600,0 тыс. чел. В военных санаториях МВО и РВСН в 2006 году отдохнуло более 30 тыс. чел.

Вышеприведенные параметры развития санаторно-курортного комплекса Республики Абхазия дают возможность рассматривать данную сферу деятельности национальной экономики как одну из важнейших сфер внешнеэкономической деятельности. Учитывая роль данной отрасли в формировании доходов государства от реализации санаторно-курортных путевок за пределами страны и тот интерес, проявляемый к Абхазии иностранными отдыхающими и туристами в последние годы, мы объективно относим курорты и туризм к экспортному сектору национальной экономики. Кроме того, Сочи – Сухум необходимо рассматривать как единую курортную зону, которую следует и дальше развивать усилиями и Российской Федерации и Абхазии. Именно эта сфера деятельности способна в наибольшей степени сыграть свою позитивную роль в экономической интеграции всего Северокавказского региона.

Особое значение при формировании единого экономического пространства имеет конкурентоспособность продукции, выпускаемой национальными хозяйствующими субъектами. Для Республики Абхазия в настоящее время заметно определенное отставание в качественных характеристиках производимых товаров промышленного назначения.

В Абхазии, как отмечается в Послании первого Президента Республики Абхазия Народному Собранию, «одним из важнейших **стратегических приоритетов** (выделено нами – *З.Ш.*) является восстановление экономических и иных отношений с Россией. Наиболее перспективным направлением для реализации этой задачи является развитие отношений с субъектами Российской Федерации, как на уровне органов государственной власти, так и на уровне местных органов власти и различных хозяйствующих субъектов» [5].

Практическая реализация данной задачи должна вести к становлению экономической интеграции между Абхазией и близлежащими республиками, краями и областями Юга России и другими территориями РФ, для чего, на наш взгляд, уже имеются определенные объективные предпосылки. В частности, с конца 90-х годов политика официальных властей России по отношению к Абхазии начала меняться в позитивную сторону. В частности, в одностороннем

порядке Россия ослабила режим экономических санкций, объявленных Абхазии странами СНГ. При разработке национальной модели развития Республики Абхазия важно учитывать, что узость внутреннего рынка вынуждает ориентировать национальный воспроизводственный процесс на внешние рынки. Мы убеждены, что национальным стратегическим интересам Республики Абхазия отвечает установление более тесных экономических и политических взаимоотношений с Российской Федерацией, с которой Абхазию связывают много объективных исторических и экономических факторов.

Новые мирохозяйственные реалии, складывающиеся по отношению к Абхазии после грузино-абхазской войны, связанные с ее непризнанностью и экономическим давлением со стороны мирового сообщества, вынуждают Абхазию при выборе социально-экономической модели национального развития выбрать для равноправного сотрудничества Российскую Федерацию в качестве надежного и стратегического партнера, отвечающего национальным интересам страны. В современных условиях экономические и другие взаимоотношения между Абхазией и Россией наиболее продуктивно возможно осуществлять, на наш взгляд, путем всестороннего взаимодействия хозяйствующих субъектов на региональном уровне в рамках Ассоциации экономического сотрудничества республик, краев и областей Северного Кавказа, куда с конца 90-х годов в качестве ассоциированного члена входит и Абхазия.

Таким образом, в настоящее время на Юге Российской Федерации складываются объективные предпосылки для становления, интегрированного экономического пространства между Россией и Абхазией. Эти предпосылки включают, во-первых, близкие природно-климатические условия; во-вторых, примерно равный уровень социально-экономического развития регионов; во-вторых, географическая близость регионов; в-третьих, политическая воля руководства регионов Российской Федерации и Республики Абхазия.

Несомненно, толчком для формирования любых интеграционных объединений должно явиться инициативы политического руководства заинтересованных в объединении хозяйственных систем регионов. Роль политического руководства в том, чтобы изначально выяснить и поставить перед своей страной или регионом цели, которые могут быть достигнуты с помощью интеграции. Необходимо также спрогнозировать все политико-экономические последствия для них, просчитать затраты, которые понесет страна или регион на начальном этапе, когда они окупятся и будет получать выгоды и доходы от интеграционного взаимодействия. Руководство страны или региона должно быть готово к тому, что в будущем, по мере углубления интеграционных взаимосвязей и создания наднациональных органов управления часть полномочий добровольно необходимо будет делегировать общему координационному центру, и тем самым, сузятся экономический и политический суверенитет страны или региона. Но, надо осознавать, что если страна не готова к созданию наднациональных органов, например наподобие европейских, азиатских или латиноамериканских региональных интеграционных группировок, то интеграция не получит серьезного развития.

Вышеперечисленные отрасли экономической специализации Республики Абхазия, на наш взгляд, могут стать реальными составляющими внешнеэкономической деятельности республики и через преимущественное их развитие можно воздействовать на повышение эффективности функционирования всей национальной экономики. Однако, этого можно достичь с наибольшим экономическим эффектом в случае их постепенной интеграции с аналогичными отраслями, функционирующими в территориально близко расположенных субъектах Российской Федерации, что обеспечит взаимовыгодное сотрудничество между всеми взаимодействующими сторонами.

Немало сделано для практической реализации и других мероприятий, заложенных в решениях Ассоциации. В качестве примеров можно привести заключенные в 2000–2006 гг. двусторонние соглашения о торгово-экономическом, культурном и научном сотрудничестве между Республикой Абхазия и субъектами Российской Федерации: Краснодарским краем, Карачаево-Черкесской Республикой, Республикой Адыгея, Кабардино-Балкарской Республикой, а также с Республиками Татарстан, Башкортостан и Орловской областью, не входящими в Ассоциацию «Северный Кавказ», в которых определены конкретные направления сотрудничества в различных сферах, которые также успешно реализовываются на практике. Осуществляется сотрудничество и на муниципальном уровне между г. Краснодаром и г. Сухум, Аксайским районом Ростовской области и Гагрским районом Абхазии, а также между раз-

личными хозяйствующими субъектами Российской Федерации и Абхазии. Так, например, созданы и успешно функционируют совместные абхазо-российские предприятия «Сухум-Бабаевский», «Вины и воды Абхазии», «Сухумская табачная фабрика», «Гагрский лесокombинат», мебельная фирма «Арго», абхазо-адыгское совместное предприятие «Пивоваренный завод «Сухумский», заключен договор между госкомпаниями «Черноморэнерго» (Абхазия) и «Кубаньэнерго» (Россия) о взаимных поставках электроэнергии и др.

Вышеизложенное дает основание заключить, что, начиная с 2000 года, между субъектами Российской Федерации и Республикой Абхазия начинают складываться новые, более тесные взаимовыгодные отношения в различных областях экономики, и это позитивно влияет на экономическое развитие всех сторон. Однако в этих взаимоотношениях существует множество пока еще не задействованных резервов. Наиболее существенными в этих взаимоотношениях являются решение проблем, связанных с формированием зон свободной торговли, проведением согласованной налоговой политики в целях искоренения двойного налогообложения, выработкой общей таможенной политики, сотрудничеством в банковской сфере, денежном обращении и др. Разрешение этих проблем будет служить экономической основой ассоциированных отношений между Республикой Абхазия и Российской Федерацией, с просьбой об установлении которых официальные власти Абхазии неоднократно обращались к высшим органам государственной власти Российской Федерации, а также способствовать развитию региональной экономической интеграции хозяйствующих субъектов Абхазии и Юга России. В частности, последнее официальное обращение подобного рода было сделано в октябре 2004 года Народным Собранием Республики Абхазия Президенту Российской Федерации, Совету Федерации и Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации, в которой отмечается, что «народ и руководство Республики Абхазия неоднократно заявляли о своем стремлении к установлению ассоциированных отношений Республики Абхазия с Российской Федерацией... Мы считаем Россию единственным гарантом безопасности и экономического процветания Абхазии... Установление ассоциированных отношений Республики Абхазия с Россией по существу явилось бы правовым оформлением покровительства России над Абхазией» [6]. Принятие подобной модели взаимоотношений является более высокой ступенью интеграции, включающей наряду с экономическими и политико-правовые вопросы взаимоотношений. Официально эти взаимоотношения можно закрепить в форме заключения Договора между Абхазией и Российской Федерацией.

На наш взгляд, в целях эффективного регионального экономического сотрудничества в рамках Ассоциации северокавказского региона следует разработать и общую Концепцию взаимовыгодного интеграционного сотрудничества. При этом надо учитывать, что субъекты, входящие в Ассоциацию, как отмечалось, имеют разный уровень социально-экономического развития. Неравномерность в их развитии является следствием различной глубины экономического спада в них, обусловленной действием следующих основных факторов:

- объективно различной зависимостью хозяйственных систем регионов от дезинтеграции единого в прошлом экономического пространства вследствие разных масштабов экономики субъектов, входящих в Ассоциацию, уровня комплексности их развития, степеней обеспеченности собственными ресурсами, прежде всего, топливно-энергетическими;
- объективно различной адаптируемостью экономик регионов к требованиям мирового рынка, в основе которой лежат разные направления экономической специализации регионов и уровни наличия и освоенности природных ресурсов, пользующихся спросом на мировом рынке, прежде всего топливных и минерально-сырьевых;
- разными подходами к проводимым в регионах рыночным преобразованиям, которые проявляются в сохранении или ослаблении управляемости и регулируемости их экономик;
- наличием или отсутствием социально-экономической и политической стабильности в том или ином регионе.

Предлагаемый нами механизм межрегионального государственного регулирования экономической интеграции дает возможность всем субъектам, входящим в Ассоциацию экономического сотрудничества республик, краев и областей Северного Кавказа:

- создать условия для экономической интеграции специфических хозяйственных систем, входящих в нее субъектов, поскольку их особенности – высокие уровни взаимодополнения и взаимозависимости – предопределяют весомость общих целей участников Ассоциации и масштабность экспортно-импортных связей между ними, что значительно способствует согласованному развитию их воспроизводственных процессов;
- интенсифицировать экономические связи между субъектами Ассоциации, что достигается согласованным экономическим ростом последних, что в свою очередь требует в условиях интеграции соответствующего развития производственных связей между ними;
- в короткие сроки стать одним из важнейших и эффективных региональных центров в странах бывшего СССР и глобальной экономической системы, поскольку в условиях самообъединения «сверху» отсутствует необходимость выравнивания экономических условий для субъектов хозяйствования интегрирующихся субъектов путем всемерного повышения уровня однородности их экономических пространств и унификации действующих национальных и местных хозяйственных механизмов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабашкина А.М.* Государственное регулирование национальной экономики. – М.: Финансы и статистика, 2003.
2. *Гохберг М.Я.* Федеральные округа РФ: Анализ и перспективы экономического развития. – М.: Финансы и статистика, 2005.
3. *Гутман Г.В.* Регионы в решении социального государства. – М.: Финансы и статистика, 2005.
4. *Мисаков А.В., Мисакова З.В.* Совершенствование механизма управления корпоративными структурами // Экономический вестник РГУ. – Ростов н/Д: РГУ, 2006. № 4. С. 80–84.
5. Послание Президента Республики Абхазия Народному Собранию «О положении в стране и об основных направлениях внутренней и внешней политики». Сухум. 2001.
6. Республика Абхазия. 2004. № 122.

ШАТИПА Х.К.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ АБХАЗИЯ

Современная экономика Абхазии переживает сложный трансформационный период. Последствия Отечественной войны народа Абхазии 1992–1993 годов, экономическая блокада и отсутствие международного признания независимости республики в значительной мере усугубили тяготы переходного этапа.

Согласно оценкам специально созданной правительственной комиссии сумма общего материального ущерба, нанесенного республике войной, составила около 11,3 млрд долларов США, что более чем в 50 раз превышает объем современного валового внутреннего продукта.

Проблема продовольственной безопасности страны остается одной из центральных в политической, экономической и социальной жизни республики Абхазии, наряду с задачами, которые стоят в области оборонной и национальной независимости.

В Концепции социально-экономического развития республики Абхазия АПК отводится роль приоритетной отрасли абхазской экономики:

во-первых, в сельской местности проживает около половины всего трудоспособного населения республики;

во-вторых, он является основой аграрно-рекреационной экспорт ориентированной модели экономического развития Абхазии;

в-третьих, является одним из ключевых источников поступления в Абхазию платежно-расчетных средств – российского рубля, необходимого для развития отраслей экономики, ориентированных на внутренний рынок [1].

Сельское хозяйство сегодня находится в кризисе, социальная сфера деградирует. Нет четкой программы дальнейшего реформирования отрасли. Кроме того, неудовлетворителен уровень развития рыночной инфраструктуры, изношены производственные фонды, растут цены на основные, потребляемые отраслью, ресурсы и услуги.

В этой связи резко возрастает роль научного и научно-прикладного подхода к объективному анализу сложившиеся в аграрном секторе ситуации.

За послевоенный период в Абхазии осуществляется процесс реформирования сельского хозяйства, где основная ставка была сделана на изменение форм собственности. Эта цель достигнута и сегодня отрасль представлена различными видами предприятий: госхозы, колхозы, агрофирмы, ООО, фермерские хозяйства.

В результате преобразований сформировалось многоукладное сельское хозяйство. Удельный вес хозяйств с государственной собственностью составляет 50%. 13413 га сельскохозяйственных угодий находится в частной собственности (6% от сельскохозяйственных угодий); сформировался незначительный слой фермеров и арендаторов.

При анализе хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий Республики Абхазии сложно найти принципиальные, качественные различия между ними. Все они, как бы не назывались, по своей социально-экономической природе однотипны. Проблемы сельскохозяйственных предприятий – отчуждение работников от дел хозяйства, слабая материально-техническая база, устаревшие формы организации и оплаты труда, социальные проблемы, дефицит трудовых ресурсов, отсутствие собственных оборотных средств, рост задолженности.

Следует учитывать, что аграрные преобразования проходили в условиях общеэкономического кризиса послевоенных лет. Негативные факторы (отсутствие эквивалентного межотраслевого обмена, потеря российского рынка) не позволили большинству вновь созданных на селе коллективных хозяйств адаптироваться к рынку и реализовать преимущества экономической свободы.

На результатах реформирования крайне отрицательно сказался и взятый в начале курса на разрушение крупного сельскохозяйственного производства.

Одной из причин провала аграрной реформы стало отсутствие научно обоснованной государственной политики.

С переходом на рыночные условия хозяйствования государственное регулирование аграрной сферы должно стать одним из главных инструментов. Однако государством принимались частичные меры по стабилизации и развитию аграрного сектора, лишённые единой концепции и не подкреплённые соответствующими ресурсами, мало влияли на улучшение его состояния. Это не позволяло последовательно решать узловые проблемы и достигать намеченных целей.

И все же этот пятнадцатилетний период не прошёл для Абхазии бесследно. Главный его позитивный итог – это наш абхазский опыт.

В 2007 г. валовой объём сельскохозяйственной продукции может составить 2690,15 млн руб., что в 2,5 раза выше чем в 2000 г. Всего в республике производится: кукурузы – 50 тыс. тонн; овощей – 15 тыс. тонн; бобовых – 7 тыс. тонн; цитрусов – 30 тыс. тонн; чайного листа – 5 тыс. тонн; ореха-фундука – 4 тыс. тонн.

В настоящее время удельный вес устойчиво прибыльных предприятий составляет 32,5%, потенциально прибыльных – 47,5%, хронически убыточных – 20%. За последние годы значительно ухудшилась эффективность сельскохозяйственных земель в Абхазии. По сравнению с довоенным периодом урожайность табака снизилась в 2 раза, картофеля – в 3 раза, винограда и цитрусов – почти в 5 раз [3].

Назрела необходимость разработки и принятия закона «О государственном регулировании агропромышленного производства», где следует заложить правовые основы дальнейшего реформирования отрасли по следующим направлениям:

- 1) государственное регулирование формирования и функционирования рынка сельскохозяйственной продукции. Товаропроизводителям гарантировать возможность свободной реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Но при этом в случае нарушения баланса производства и потребления, а также невозможности реализации на рынке сельскохозяйственных продукции отдельных их видов государству выступать гарантом их сбыта;

2) кредитование и страхование в сфере агропромышленного производства. Необходимость кредитования сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств обусловлена особым характером организации производства сельскохозяйственной продукции и формирования оборотных средств. Средства республиканского бюджета следует направлять на:

- краткосрочное кредитование сезонных затрат (например, сбор цитрусовых) и поддержание необходимых запасов в агропромышленном производстве;
- долгосрочное кредитование агропромышленного производства;
- залог сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. При залоге сельскохозяйственной продукции с участием государства залогодержателями являются юридические лица, уполномоченные Правительством РА на осуществление залога, а залогодателями – товаропроизводители в сфере агропромышленного производства. Перечень сельскохозяйственной продукции, которые могут сдаваться в залог, залоговые ставки и другие условия должны определяться Правительством РА. Предметом залога могут быть как уже произведенная сельскохозяйственная продукция, так и продукция будущего урожая. Данное обстоятельство существенно расширяет возможности кредитования сельскохозяйственных предприятий.
- авансирование закупок сельскохозяйственной продукции для государственных нужд;
- лизинг в сфере агропромышленного производства. В Абхазии действует государственная лизинговая компания с ноября 2005 года. Президент РА принял решение о создании государственной лизинговой компании из-за необходимости обеспечения агропромышленного комплекса соответствующей техникой.

Министерству сельского хозяйства РА следует составить более конкретный перечень имущества, являющегося предметом лизинга, исходя из реальных потребностей предприятий; источники кредитования, ставки арендной платы.

Несмотря на существенный риск осуществления страховых операций в этой отрасли народного хозяйства, страховая деятельность может быть весьма прибыльной.

Отнюдь не каждый год является неурожайным и не каждый год возникает необходимость выплаты страхового возмещения. При правильном определении степени риска и границ ответственности суммы страховых платежей могут с лихвой перекрыть суммы возможных страховых возмещений. Законом предусмотреть в отношении страховых компаний, осуществляющих основную деятельность в АПК, компенсацию части затрат на приобретение материальных ресурсов и энергоносителей, дотации на поддержку элитного семеноводства и питомника по выращиванию цитрусовых деревьев. Возможно два основных направления компенсации – перечисление средств сельскохозяйственным предприятиям в соответствии с размером осуществленных ими затрат или установление более низких цен на продукцию и услуги, оказывающие максимальное влияние на структуру и уровень себестоимости сельскохозяйственной продукции (продукция энергетики, транспорта).

Государственное регулирование страхования в сфере агропромышленного производства должен заключаться в том, что при страховании урожая сельскохозяйственных культур сельскохозяйственные товаропроизводители за счет собственных средств уплачивают страховщикам 50% страховых взносов, остальные 50% уплачиваются страховщиком за счет средств республиканского бюджета. Правительство может дифференцировать размеры уплаты страховых взносов за счет средств республиканского бюджета по сельскохозяйственным культурам и по районам. В целях обеспечения устойчивости сельскохозяйственного страхования образовать республиканский сельскохозяйственный страховой резерв. Этот резерв формировать за счет отчислений от суммы страховых взносов, поступивших по договорам страхования сельскохозяйственных культур [2].

Основой экономических отношений на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия являются рыночные (договорные) цены, складывающиеся под влиянием спроса и предложения. Но в случае Абхазии, в целях регулирования рынка продукции и поддержки товаропроизводителей государству следует ввести гарантированные и целевые цены.

Гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию применяются в том случае, если средние рыночные цены ниже гарантированных, а также при реализации сельскохо-

зяйственной продукции непосредственно государству или при осуществлении доплат товаропроизводителям в сфере аграрного производства.

Гарантированные цены могут быть применены только в отношении отдельных видов сельскохозяйственной продукции и в ограниченных объемах – перечень сельскохозяйственной продукции, уровень государственных цен и их индексация, а также порядок применения должны устанавливаться Законом.

Целевые цены (нормативные индикаторы) должны устанавливаться Правительством РА для: обеспечения паритетного соотношения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; покрытия расходов, вызванных взиманием налогов и других платежей, уплатой процентов по кредитам; получения работниками сельского хозяйства доходов на уровне среднего дохода работника по отраслям экономики; получения прибыли, достаточной для ведения расширенного воспроизводства.

Нужна целевая программа социального развития села, которая включала бы кредитование на льготных условиях строительства жилья на селе, создание кредитных, фермерских кооперативов и других программ, строительство инфраструктуры села. Такая программа остановит процесс оттока сельского трудоспособного населения, что является на сегодня самой острой проблемой сельской местности.

Уникальный климат и плодородность почв создают благоприятные условия для производства почти всех видов сельскохозяйственной продукции. Единственным лимитирующим фактором расширения ее производства в долгосрочном периоде может стать ограниченность трудовых и земельных ресурсов, что является весомым аргументом в пользу усиления интенсивной составляющей сельского хозяйства Абхазии, основанной на достижении научно-технического прогресса и использование новейших технологий, сортов и видов культур.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция социально-экономического развития РА.
2. Сборник нормативно-правовых актов РА. 2006 г.
3. Статсборник РА 2006 г.

ЭЛЬДАРХАНОВ Х.Ю.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД И ЕГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА

Особо охраняемый эколого-курортный регион Кавказские Минеральные Воды (КМВ) можно считать типичным примером территориально-транспортной агломераций в нашей стране. Он представляет собой административное образование, расположенное в границах уникального месторождения минеральных вод Кавминводского артезианского бассейна [3]. В целях сохранения ценных лечебных природных ресурсов и государственной поддержки Кавказских Минеральных Вод был издан Указ Президента Российской Федерации от 27 марта 1992 г. № 309, которым Кавказским Минеральным Водам присвоен статус особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации. Федеральные законы «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» от 23 февраля 1995 г. № 26-ФЗ и «Об особо охраняемых природных территориях» от 14 марта 1995 г. № 33-ФЗ, а также Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ дополнили указанный статус, признав регион особо охраняемой природной зоной.

Кавказские Минеральные Воды являются признанным в мировом сообществе центром рекреационных территорий Южного федерального округа. Администрация Кавказских Минеральных вод объединяет города Кисловодск, Ессентуки, Пятигорск, Железноводск, Лермонтов, Минеральные Воды. Учитывая развитую транспортную связь и прочные экономические отношения эти города объективно можно считать единым образованием – территориально-транспортной агломерацией, аналогичной другим признанным агломерациям (Сочинской,

Средиземноморской, Рижский и т.д.). Поскольку общая численность населения региона Кавказских Минеральных Вод (вместе с тяготеющим сельским населением) приблизилась к 1,5 млн человек, то Кавминводскую агломерацию, по численности следует рассматривать в одном ряду с городами мегаполисами Российской Федерации.

С другой стороны транспортное развитие Кавминводской агломерации не должно и не может копировать развитие транспортной инфраструктуры мегаполисов, поскольку их формирование в первую очередь связано с охраняемыми территориями и спецификой лечебно-курортной сферы. Прогнозы показывают, что и в ближайшие десятилетия Кавминводская агломерация, по-прежнему, будет развиваться с опорой на уникальные конкурентные преимущества в лечебно-курортной сфере. Предполагается к 2020 году увеличение емкости санаторно-курортного комплекса в 1,5–2 раза за счет реконструкции и модернизации существующих, строительства новых санаторно-курортных (детских, семейных, специализированных, элитных) и туристических объектов путем привлечения частного капитала, освоения новых курортных площадок и недоиспользуемых месторождений минеральных вод.

По мнению аналитиков, природные катастрофы и распространение новых инфекций приведут к перераспределению туристских потоков нашей страны на более безопасные направления [2]. Ужесточение режима безопасности на зарубежных направлениях может привести к повышению привлекательности более доступных направлений в нашей стране. Не исключена возможность, что именно это станет одной из причин повышения внутреннего спроса на услуги санаторно-курортного комплекса Кавказских Минеральных Вод. Однако существуют еще три фактора, которые также оказывают безусловное влияние на развитие лечебно-курортной сферы. Это – ухудшение здоровья, рост реальных доходов населения России, рост общественных расходов на укрепление здоровья нации.

За последние 5–6 лет существенно возросли реальные доходы населения. По данным статистики, темпы роста номинальной заработной платы на 12–15% превышают темпы роста инфляции. Следовательно, также растет доля населения, которая может реализовать потребность в лечении на курортах России за счет личных средств. Все это приводит к быстрому росту числа лечащихся и отдыхающих в санаториях и на курортах Кавказских Минеральных Вод. В целом с 1995 года число пациентов в российских санаторно-курортных организациях выросло почти в 2 раза – с 2,2 до 4,1 млн человек, при этом максимальный прирост имел место последние три года. С большой вероятностью тенденция роста спроса населения будет сохраняться и в дальнейшей перспективе.

Государство осознало проблему здоровья нации как ключевую для борьбы с демографическим кризисом и выделило ее в качестве важнейшего национального приоритета, что будет способствовать росту расходов на поддержание санаторно-курортного комплекса страны в целом, и КМВ в частности. Только за четыре года – с 2001 по 2005 гг. – реальные расходы государства (в ценах 2005 г.) на здравоохранение и физическую культуру возросли в 1,91 раза [2]. Таким образом, современные тенденции в сфере гостеприимства создают благоприятные предпосылки для быстрого развития Кавказских Минеральных Вод. Важнейшим моментом является поддержание стабильности на Кавказе и сохранение относительной безопасности региона. Однако спрос растет настолько быстро, что превышает современные возможности региона (в том числе транспортные). Это является существенным фактором, сдерживающим поток рекреантов и снижающим конкурентные преимущества хозяйственной деятельности.

Согласно Стратегии развития Кавминводской агломерации сущность намеченных преобразований заключается в комплексном развитии региональных отраслей по основным агрегированным направлениям [3]. В ходе финансового моделирования социально – экономического развития региона Кавказских Минеральных вод в соответствии с Концепцией долгосрочного развития России, осуществленного на основе системного анализа, выделены отраслевые агрегаты, объединяющие региональные комплексы с учетом технологических связей и степени развития с высокой взаимной синхронностью. Согласно принятой Стратегии агрегированные региональные комплексы объединены в три группы по приоритетности и значимости для развития экономики региона:

1-й приоритет: Санаторно-курортный и туристско-рекреационный комплекс.

2-й приоритет: Комплекс торговля–транспорт–логистика, комплекс строительство–ЖКХ–ресурсо–энергообеспечение, комплекс образование–наука–инновации.

3-й приоритет: Комплекс промышленное производство и агропродовольственный комплекс.

По агрегированным отраслевым комплексам была спрогнозирована динамика объемов хозяйственной деятельности и занятости, которую можно ожидать в случае реализации целевых установок Стратегии. В суммарном объеме хозяйственной деятельности анализируемых отраслей (измеряемой размером выручки) наибольший удельный вес занимает комплекс торговля–транспорт–логистика (61,2%), что вполне естественно с учетом необходимости опережающего развития данного комплекса. Прогнозируемые темпы роста других комплексов несколько отличаются. По прогнозам, находящийся сейчас на четвертом месте санаторно-курортный и туристско-рекреационный комплекс к 2020 г. выйдет на третье место. Хотя понятие места не в коем случае не уменьшает его «главную» значимость, поскольку именно санаторно-курортная и туристско-рекреационная направленность региона дает развитие всем другим сопутствующим комплексам.

В целом намечаемый рост объема хозяйственной деятельности Кавказских Минеральных Вод по анализируемым комплексам за период 2008–2020 гг. составит 213%. Лидерами по годовому приросту в 2010–2020 г.г. будут: комплекс торговля–транспорт–логистика (12%), санаторно-курортный и туристско-рекреационный комплекс (11%), а также комплекс образование–наука–инновации (6%). Структура занятости трудового населения Кавминводской агломерации в разрезе агрегированных отраслевых комплексов будет меняться следующим образом: доля санаторно-курортного и туристско-рекреационного комплекса увеличится с 11,3% в 2006 г. до 19,8% в 2020 г., доля комплекса торговля–транспорт–логистика останется практически неизменной (37,1% в 2006 г., 38,7% в 2010 г., 37,1% в 2020 г.), сократится доля агропродовольственного комплекса с 22,7% в 2006 г. до 18,1% в 2020 г. Для каждого комплекса предложены меры, позволяющие укрепить горизонтальные и вертикальные связи предприятий и повысить их конкурентоспособность.

В Стратегии экономического развития предлагается всесторонне использовать технологические и маркетинговые мероприятия, позволяющие укрепить имидж Кавминводской агломерации, как инвестиционно привлекательного, сбалансировано развивающегося региона. Для достижения стратегических целей и реализации приоритетных направлений социально-экономического развития региона необходимо обеспечить функциональную базу развития, т.е. динамичную и опережающую транспортную инфраструктуру. В этих целях Стратегия экономического развития региона Кавказских Минеральных Вод предусматривает необходимые мероприятия:

- реконструкция и модернизация федеральных и прочих основных автодорог по нормативам высоких технических категорий (1-й и 2-й) с достаточным количеством автодорожных развязок, выполненных в разных уровнях;
- строительство обходных автомобильных дорог для отвода транзитного движения за пределы застроенных территорий, зон охраны особо ценных природных объектов (прежде всего, обход озера Тамбукан);
- наращивание протяженности транспортных сетей региона, в том числе, для ликвидации разрывов и «узких» мест в опорной транспортной сети региона;
- развитие инфраструктуры различных видов транспорта с учетом взаимоувязанности в пространственном и временном аспектах;
- формирование и развитие Кавказско-Минераловодского территориального (межотраслевого) транспортного комплекса с возрастающим «участием» сопутствующих транспортным перевозкам сервисных услуг (логистических, телекоммуникационных, дистрибутивных, финансовых и других);
- развитие инфраструктуры по оказанию услуг дорожного сервиса и систем управления движением с применением новейших технологий информатики и связи.

Следует отметить, что осуществление столь масштабных мероприятий устойчивого развития транспортной инфраструктуры Кавминводской агломерации невозможно без действенного механизма текущего административного управления реализацией мероприятий.

Проблемой является то обстоятельство, что региональные структуры управления транспортом Кавказских Минеральных Вод после массовой децентрализации форм собственности на подвижной состав автомобильного транспорта (переход в ведомственную и личную собственность) утратили прежние рычаги прямого управления. Применительно к рыночным условиям новые формы административного управления еще не адаптированы.

В соответствии с новым политическим, экономическим и социальным условиям перехода к рыночной экономике нами предлагается координальная перестройка структуры регионального управления транспортным развитием Кавминводской агломерации, которая предусматривает создание единой транспортной системы. Под ней понимается административно управляемая совокупность всех видов транспорта – путей сообщения и транспортных средств независимо от формы собственности и ведомственной подчиненности, которые будут координировано взаимодействовать в современных транспортных процессах с использованием логистических технологий в целях наилучшего удовлетворения спроса населения и грузовладельцев на транспортные услуги.

Для достижения стратегических целей развития Кавминводской агломерации разработаны первоочередные мероприятия по динамичному и опережающему совершенствованию транспортной инфраструктуры региона (см. приложение А). Ориентировочно стоимость реализации мероприятий по развитию автодорожной, улично-дорожной, железнодорожной сетей общего пользования, а также аэропортов в период 2007–2020 гг. оценена в 32,5 млрд руб. в ценах 2005 г. В качестве преимущественных источников финансирования должны выступить федеральный и краевой бюджеты, но вместе с тем предполагается неуклонно и настойчиво проводить политику по привлечению дополнительных источников инвестирования. Для этого можно использовать строительство объектов транспортной инфраструктуры на концессионной основе с привлечением частных инвестиций, выпуск обеспеченных государственными гарантиями целевых облигаций и займов на проекты по созданию объектов транспортной инфраструктуры с длительными сроками окупаемости.

Важнейший акцент должен быть сделан на реконструкции, модернизации и совершенствовании сети федеральных автодорог примыкающих к Кавминводской агломерации, на что необходимо израсходовать значительную часть указанных выше инвестиционных финансовых средств. Но и городскую транспортную инфраструктуру необходимо развивать в первую очередь, динамично и комплексно вкладывая в нее все необходимые материальные и финансовые ресурсы. В развитии городской транспортной инфраструктуры должны превалировать качественные изменения объектов, систем и комплексов этой инфраструктуры, улучшение их технико-эксплуатационных характеристик, определяющих регулярность, безопасность и скорость транспортного сообщения.

Важнейшая цель развития транспортной инфраструктуры Кавминводской агломерации заключается в обеспечении формирования развитого территориального (межотраслевого) транспортного комплекса с возрастающим участием сопутствующих транспортным перевозкам, сервисных услуг (логистических, телекоммуникационных, дистрибутивных, финансовых и других). Особым приоритетом в среднесрочной перспективе будут обладать автодороги, состояние которых оценивается в настоящее время как критическое. Для организации непрерывного и скоростного движения на внутренних автомагистралях необходимо осуществить строительство достаточного количества автодорожных развязок, выполненных в разных уровнях. Приоритетным должно быть строительство обходных автомобильных дорог для отвода транзитного движения за пределы застроенных территорий, зон охраны особо ценных природных объектов.

Должен быть реализован комплекс мероприятий по существенному улучшению состояния улично-дорожной сети местного значения и развитию средств организации и регулирования транспортного и пешеходного движения. Необходимо предусмотреть и реализацию комплекса мероприятий по повышению до общепринятых мировых стандартов уровня обслуживания пользователей транспорта за счет развития инфраструктуры по оказанию услуг дорожного сервиса и применению систем управления движением с применением новейших технологий информатики и связи. В этом контексте необходимо решать задачи по рациональному развитию сети предприятий технического обслуживания автомобилей, сети автозаправочных и газонаполнительных станций, по размещению и организации въездных сервисных стоянок

на окраинах городов, а также по организации зон грузовых автотранспортных терминалов.

Необходимо восстанавливать и развивать автобусные маршрутные сети в пригородном, междугородном и международном сообщении, а также реконструировать, модернизировать и создавать удобные пересадочные центры в виде крупных общественно-транспортных узлов комплексного типа [1]. В развитии инфраструктуры Кавминводской агломерации следует шире использовать рациональное взаимодействие автомобильного транспорта с железнодорожным и воздушным транспортом. Отношение между ними должно строиться на взаимовыгодном партнерстве. В развитии железнодорожного транспорта основной акцент делается на реконструкции и модернизации магистрали Ростов-Дон – Баку и Кисловодской железнодорожной линии.

Необходимо осуществить строительство на восточном подходе к станции Минеральные Воды путепроводной развязки, с укладкой обходного главного пути для следования пассажирских поездов с Кисловодской линии в сторону Краснодара. Необходимо безотлагательно решать проблемы организации эффективного железнодорожного пригородного и городского пассажирского сообщения в регионе. Следует увеличить интенсивность и скорость движения пригородных поездов на Кисловодской линии. В развитии воздушного транспорта акцент должен быть сделан на реконструкции и модернизации в краткосрочной и среднесрочной перспективе международного аэропорта Минеральные Воды, с формированием на его основе крупного общественно-транспортного узла.

Необходимо обеспечить также поддержание в надлежащем состоянии местных аэродромов в Пятигорске, Кисловодске и Ессентуках для возможности их использования для целей дальнейшего развития туризма, спорта, базирования малой авиации, бизнес-авиации, формирования на их основе общественно-транспортных узлов. Всячески следует поддерживать развитие важных для туризма, рекреации и спорта центров базирования малой авиационной техники с сопутствующей инфраструктурой. В развитии улично-дорожной сети акцент должен быть сделан на первоочередной реконструкции проезжей части и искусственных сооружений в городах с наихудшей ситуацией, на реконструкции и строительстве ключевых объектов городской транспортной инфраструктуры во всех городах Кавминводской агломерации.

В среднесрочной и долгосрочной перспективе в регионе Кавказских Минеральных Вод должны быть реализованы проекты по строительству скоростных монорельсовых дорог, по внедрению других видов городского пассажирского транспорта, способствующих решению экологических проблем. Необходимо развивать существующий трамвайный транспорт в г. Пятигорске, канатные дороги, имеющиеся на территории региона. Уже в среднесрочной перспективе Кавказско-Минераловодский транспортный узел должен пройти этап существенной трансформации, модернизации, полномасштабного встраивания в межрегиональные, национальные и глобальные транспортные сети. Эта эволюция транспортного узла будет означать переход в новое качественное состояние, приобретение узлом свойств территориального (межотраслевого) транспортного комплекса.

Предполагается, что Кавказско-Минераловодский транспортный узел должен и может развиваться в створе и на пересечении международных, национальных и региональных транспортных коридоров. А важнейшее значение для него имеют и должны иметь ответвления основного направления евроазиатского международного транспортного коридора «Север – Юг». Очень перспективной с точки зрения организации международных транспортных коридоров явилась бы реализация крупных межрегиональных транспортных проектов, направленных на то, чтобы связать два российских курортных региона – Кавказские Минеральные Воды и курорты Черноморского побережья Краснодарского края скоростными транспортными магистралями. Наиболее привлекателен проект создания скоростной автомагистрали через территорию Карачаево-Черкесской Республики со строительством тоннеля или нескольких тоннелей через хребты Кавказа, что сократит время проезда от Кавказских Минеральных Вод до Черноморского побережья в несколько раз.

ЛИТЕРАТУРА

1. Единая транспортная система: Учеб. для вузов / В.Г. Галабурда, В.А. Персианов, А.А. Тимошин и др. Под редакцией В.Г. Галабурды, 2-е изд. с измен. и дополн. – М.: Транспорт, 2001. 303 с.

2. Кузьмин С.А. Социальные системы: опыт структурного анализа / С.А. Кузьмин. – М.: Наука, 1996. 191 с.
3. Стратегия социально-экономического развития особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации – Кавказских Минеральных Вод. – Пятигорск: изд. «Вестник Кавказа», 2006 г. 249 с.

ЯКУБОВ Т.В.

СПОСОБНОСТЬ К ВЫЖИВАНИЮ – ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В современной практике и теории управления значительное место стало уделяться проблемам устойчивого функционирования предприятий (организаций). Среда функционирования организаций характеризуется достаточно высоким уровнем неопределенности, в связи с чем способность к выживанию является залогом их развития.

Исследователи [2] высказывали идеи, которые могли бы служить основой для определения главной цели функционирования и развития организации, как социально-экономической системы (СЭС), т.е. лучшей и конечной оценкой эффективности организации является ее «выживание».

Другие авторы [1] определяют выживаемость как «оценку эффективности организации».

В первом случае говорится о выживании как конечной цели, а во втором, – как главном критерии эффективности деятельности организации в долгосрочном аспекте. Выживание определяется уже не только как критерий эффективности функционирования предприятия, а как конечная цель его функционирования и развития. Такая, если уж не смена приоритетов, то, по крайней мере, серьезная их корректировка, стала намечаться в странах с развитой рыночной экономикой в последней четверти прошлого столетия. В частности, это выражалось в возрастающей роли стратегического планирования в практике управления. На наш взгляд, способность к выживанию точнее определять как базовое свойство организации, при котором она может реализовывать свою миссию, или, другими словами, обладать способностью удовлетворять общественные потребности.

Таким образом, термины «выживание», «выживаемость» можно трактовать как:

- 1) критерий эффективности функционирования организации;
- 2) конечную цель функционирования организации;
- 3) базовое свойство организации.

Как критерий эффективности функционирования организации, выживание можно охарактеризовать как показатель долгосрочной эффективности.

Если выживание определять как конечную цель функционирования (в рамках которой укладываются частные цели развития) организации, то, по-видимому, это определенным образом должно повлиять на определение ее миссии и определение стратегических целей.

Если же определять выживаемость как базовое свойство, то необходимо отметить, что деятельность любой организации в той или иной мере направлена «вовне» и, очевидно, ее выживаемость определяется способностью организации адаптироваться к условиям внешней среды, то есть находить условия равновесия в системе «организация – внешняя среда». Способность организации сохранять динамическое равновесие с внешним окружением может характеризоваться адаптивностью. В данном случае под адаптивностью понимается способность системы управления формировать и поддерживать на необходимом уровне адаптивные возможности системы. Адаптивность, как одно из основных свойств СЭС, обеспечивающих ее выживаемость, является «глобальной» способностью организации, определяющаяся следующими характеристиками системы управления: чувствительностью, управляемостью, надежностью, гибкостью, стабильностью и устойчивостью.

С другой стороны, жизнеспособность организации также определяется ее способностью сохранять целостность как таковую или, внутренним равновесием, что, в свою очередь, может характеризоваться пропорциональностью и интерэктноностью элементов системы.

На наш взгляд, первичными условиями, определяющими выживаемость организации, является поиск оптимального баланса (неустойчивого равновесия) между внутренним и внешним равновесием СЭС. Применяя термин «баланс», мы акцентируем внимание в отличие от других исследователей, полагающих, что внутренняя среда организации формируется под влиянием внешнего окружения [1], на том, что выстраивание основных элементов внутренней среды согласно требованиям внешнего окружения, не гарантирует отсутствия противоречий между этими элементами и, наоборот, внутренне равновесная организация не обязательно будет востребована (адаптирована) в рыночной среде.

Основные элементы внутренней среды можно определить следующим образом: организационная структура, организационная культура, а также процессы функционирования структурных подразделений, в рамках которых происходит использование всех имеющихся ресурсов организации (материальных, финансовых, интеллектуальных, трудовых).

Под равновесием внутренней среды мы понимаем соответствие между собой вышеперечисленных ее элементов. В основе формирования такого соответствия лежат характеристики процессов функционирования, которые в самом общем виде представляются в виде: ресурсы–производство–продукция. Параметры внутренней среды чрезвычайно важны, для достижения жизнеспособности, поскольку «осуществляя выбор дальнейшего пути, субъект ориентируется на один из собственных, определяемых внутренними свойствами среды, путей эволюции и, вместе с тем, на свои ценностные ориентации» [1]. Таким образом, в ситуации бифуркации, выбор организацией стратегии развития (а, в конечном счете, выживания), определяется ситуацией во внешней среде, но процесс этого выбора «преломляется» через внутреннюю среду.

Основные элементы внешней среды включают в себя: состояние экономики, правовое регулирование, политические процессы, природная среда и ресурсы, социальная и культурная составляющая общества (макроокружение), а также непосредственное окружение (микроокружение): покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы, финансово-кредитные организации и т.д. Количество регулируемых элементов, а соответственно и факторов, определяющих основные условия выживаемости организации, – адаптивность – достаточно велико. Кроме того, задача усложняется предпосылкой, что организация стремится выстроить свою внутреннюю среду не только адекватно требованиям внешней среды, но и сохранить равновесие (устойчивость) между элементами внутри системы.

Редуцировать данную проблему до конкретных направлений (факторов) деятельности, которые должны регулироваться и диагностироваться для достижения адекватного уровня адаптивности организацией, – весьма сложная задача.

С точки зрения системного подхода, внешняя устойчивость системы достигается благодаря наличию эффективных обратных связей. Таким образом, на наш взгляд, обеспечение высоких адаптивных свойств организации необходимо строить на принципах стратегического управления, в рамках которого особое внимание должно уделяться эффективному планированию, обеспечению эффективных обратных связей с внешней средой и диагностике текущего состояния организации.

На практике менеджеры понимают, что стремление к получению сиюминутной прибыли помешает компании принять рациональные решения на длительную перспективу и пытаются охарактеризовать все существенные факторы, определяющие успех компании. Но в данном вопросе очевиден определенный разрыв между теорией и практикой, то есть, определяя, «что» обеспечивает стратегическую устойчивость компании, менеджеры зачастую не могут ответить на вопрос, «почему» и «каким образом». Что не удивительно, делается попытка ответить на вопрос, какие количественные факторы позволяют достичь целей, которые являются по сути качественными.

На основе анализа разработок, можно предложить общую схему.

Определение ключевых сфер деятельности в данной схеме, на наш взгляд, должно определяться, исходя из предпочтений основных «заинтересованных» групп: потребителей, акционеров, сотрудников организации, поставщиков. Причем, можно предположить, что указанные предпочтения могут находиться в определенном противоречии.

Дальнейшая редукция на факторы, определяющие оптимальное состояние ключевых сфер деятельности, а также их количественный анализ (оценка), в еще большей степени оп-

ределяется конкретной ситуацией: отраслевая принадлежность, стадии жизненного цикла, масштабы деятельности и т.д.

Таким образом, отсутствие очевидной связи между балансом внутреннего и внешнего равновесия СЭС с одной стороны и конкретными направлениями деятельности организации для его достижения – с другой, приводит к тому, что на практике необходимо априори определять ключевые сферы деятельности и факторы, обуславливающие достижение выживаемости организации.

Определяя характеристики системы управления организации, обеспечивающие ее адаптивные свойства, автор исследования определяет их следующим образом:

- статус (имидж) индивидуума;
- преимущественное использование группового подхода для решения проблем;
- множественность (дифференцированность) форм организации;
- стремление к диверсификации;
- внутренняя конкурентоспособность;
- организационная гибкость.

Таким образом, на наш взгляд, достижение «абсолютной выживаемости» невозможно, поскольку очевидно существование нерегулируемых организацией факторов внешней среды, состояние которых может сделать функционирование организации нецелесообразным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д. М., Доннелли Д. Х. -мл. Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. 8-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. XXVI, 662 с.
2. Теория организации: Антология / Составление В. Л. Семикова. – М.: Академический проект: Гаудеамус, 2005. 960 с.

ЯКУБОВ Т. В.

ЭФФЕКТИВНАЯ КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК УСЛОВИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Инновация представляет собой итог инновационного процесса, под которым мы понимаем изменения к принципиально новому. В свою очередь, «новое» – это, прежде всего (в исходной точке), новые знания, которые становятся «новшеством» в ходе реализации инновационного процесса. Следовательно, можно говорить, что именно в той мере, в какой организация способна генерировать, усваивать и реализовывать новые знания, ее можно считать инновационной.

Многие исследователями считают, что инновации должны составлять эндогенную системную основу ведения бизнеса. Тем не менее, затруднительно провести четкую границу «традиционное – инновационное», «мало инноваций – много инноваций», поскольку внедрение инноваций должно быть экономически осмысленным, несмотря на то, что сила инноваций способна формировать некоторые параметры внешней среды.

К основным проблемам современного этапа инновационного развития России можно отнести: неразвитость инновационной инфраструктуры (отечественных венчурных фирм, технопарков, инновационного кредитования, инновационного консалтинга), нестабильность и несовершенство нормативной базы (слабая защита интеллектуальной собственности, сложности в регистрации изобретений), высокие риски инновационных проектов, низкий уровень инновационной культуры предпринимателей, неразвитость механизма капитализации знаний, слабая поддержка инноваций со стороны государства. В данных условиях предприятия строительного комплекса должны активно ориентироваться на развитие внутренних факторов развития инновационного потенциала.

Инновационный потенциал строительного комплекса во многом определяется разнообразием и степенью производственно технологического единства входящих в их состав производственных единиц (научно-исследовательские, проектные организации, предприятия стройиндустрии, подрядные эксплуатационные организации). Чем больше степень интеграции основных производств, тем выше их инновационный потенциал.

Строительство представляет собой сложный комплекс производственных процессов, поэтому здесь может быть внедрено значительное количество инноваций.

Структура инновационного потенциала строительного комплекса включает в себя следующие элементы, в каждом из которых основу составляют соответствующие инновационные возможности персонала: организационно-управленческий потенциал, производственно-технологический потенциал, научно-технический потенциал, инвестиционно-экономический потенциал, способности персонала к обучению и развитию.

Исследователи [2] достаточно убедительно обосновывают, что создание знания основано на неформализованном знании индивидов. Очевидно, количественный и качественный рост этих знаний во многом обуславливается организационными условиями на уровнях: индивидум, группа, организация. Но, начальными, исходными данными, запускающими механизм инновационного процесса, является сам человек с соответствующим потенциалом.

Таким образом, основу инновационного развития строительного комплекса должно составлять развитие инновационного потенциала персонала. Основу инновационного потенциала персонала составляет инновационный потенциал отдельного работника, который можно определить как способность к восприятию новых знаний, генерации новых конкурентоспособных идей, нахождению нетривиальных решений непрограммируемых задач.

На наш взгляд, процесс инновационного развития персонала строительной организации представляет собой совокупность взаимосвязанных мероприятий по изменению структуры, способностей, знаний и навыков производственного и непроизводственного персонала организации с точки зрения улучшения возможностей достижения ее стратегических целей. Одним из решающих факторов развития инновационного потенциала персонала является наличие адекватной кадровой политики, являющейся элементом стратегически ориентированной политики предприятия.

Сущностью кадровой политики является работа с персоналом, соответствующая концепции развития предприятия и менеджмента, обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров, его развитие в соответствии с потребностями предприятия для эффективного функционирования, требованиями действующего законодательства, состоянием рынка труда.

Развитие инновационного потенциала персонала строительного предприятия подразумевает наличие рациональной (активной) кадровой политики, когда руководство предприятия располагает качественным диагнозом и обоснованным прогнозом развития ситуации, а также имеет средства для влияния на нее. При такой политике кадровая служба предприятия проводит диагностику персонала и прогнозирование кадровой ситуации на среднесрочный и долгосрочный периоды, а также разрабатывает программу кадровой работы с вариантами ее реализации.

Кадровая политика предполагает реализацию следующей последовательности работ: разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетных целей; планирование потребности в трудовых ресурсах, формирования структуры и штата, создание резерва и кадрового потенциала, организационно-штатная политика; создание и развитие системы движения кадровой информации (информационная политика); формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда (финансовая политика); развитие персонала, как основа развития его инновационного потенциала: обеспечение программ развития, адаптация работников, планирование индивидуального продвижения, повышение квалификации, формирование команд; оценка результатов деятельности: анализ соответствия кадровой политики стратегии предприятия, выявление проблем в работе с персоналом, оценка эффективности использования кадрового потенциала.

На наш взгляд, развитие инновационного потенциала персонала целесообразно осуществлять по следующим направлениям: наставничество, кадровый резерв, оценка персонала.

Кроме того, важным рычагом развития является организационная культура, поскольку она позволяет формировать необходимые стимулы к развитию персонала.

Для достижения необходимых задач в области развития инновационного потенциала персонала, система наставничества должна включать следующие составляющие: формирование контингента кураторов; определение диапазона наставничества; организация системы наставничества; регламентация системы наставничества; определение форм и методов работы кураторов; формирование системы стимулирования кураторов; повышение квалификации кураторов.

Внедрение нововведений позволяет произвести его с большей результативностью за счет профессионализма привлекаемых организаций и специалистов [1]. Необходимо заострить внимание на процедуре оценки персонала как важной составляющей процесса формирования инновационного потенциала персонала строительной организации.

Работник умственного труда принимается на работу при условии, что он знает о своей работе больше кого бы то ни было в организации. Однако объем знаний, это не единственное условие приема претендента в команду инновационно ориентированной фирмы. Весьма важно определение способностей претендента к развитию личностного потенциала, восприятию нового, обучению, а также умению доносить новое знание до членов команды. Для этого необходимо наличие адекватной системы оценки, предусматривающей наличие программ (тестов) на оценку системности мышления, генерированию новых идей.

Процедура оценки пронизывает практически все направления кадровой работы: подбор и расстановка персонала; формирование кадрового резерва; профессиональное развитие персонала; вознаграждение персонала. Таким образом, система оценки, ориентированная на выявление инновационных способностей, позволяет положительным образом влиять на уровень инновационного потенциала персонала не только на этапе найма, но и на этапе формирования кадрового резерва.

Кадровый резерв – это своего рода итог оценочных процедур и, по сути, продолжение усилий по наращиванию инновационного потенциала, так как деятельность по формированию кадрового резерва направлена, прежде всего, на обеспечение качественной и интенсивной подготовки сотрудника к самостоятельной деятельности на более высоком уровне иерархии.

Формирование кадрового резерва подразумевает соблюдение следующих принципов: принцип актуальности резерва – существует реальная потребность в замещении должностей; принцип соответствия кандидата должности – требования к квалификации кандидата при работе в определенной должности; принцип перспективности кандидата – ориентация на его профессиональный рост, требования к интеллектуальному, креативному потенциалу.

Таким образом, в настоящее время эффективная кадровая политика является одним из стратегических направлений развития предприятий, нацеленное на обеспечение всех участников жизнедеятельности организации высококвалифицированными сотрудниками, на реализацию инновационного потенциала трудового коллектива, способного к изменениям, развитию и обновлению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер, Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: пер. с англ.: – М.: Вильямс, 2004. 272 с.
2. Нонака Икудзиро, Такеучи Хиротака. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. 384 с.
3. Экономика знаний. – СПб.: Питер, 2003. 528 с.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2007
Том 5
Номер 4
Часть 4

Экономический вестник Ростовского государственного университета ♦ 2007 Том 5 № 4 Часть 4

Сдано в набор 15.10.07. Подписано в печать 25.10.07.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 25. Уч. изд. л. 23,5.
Тираж 568 экз. Заказ № 808.

Издательство "АкадемЛит". г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 324. Тел.:(863) 200-65-93
Печать "Типография "АкадемЛит".