



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

6
ТОМ

2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

2

НОМЕР

ЧАСТЬ 2

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

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Как помочь обновлению отечественной экономической науки?	... 7

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Елисеев В.Н. Человеческий код общественного развития и его интегральное измерение	... 12
Ермоленко В.В. О формировании ядра капиталов современной корпорации	... 17
Молочников Н.Р., Молочников А.Н. Конкурентоспособность промышленности как важнейшего сектора национальной экономики	... 20
Черкасова Т.П. Инновационно-технологическая модернизация российской экономики в контексте концепции устойчивого развития	... 23
Савина М.В. Формирование социального капитала в современной российской экономике	... 27
Белокрылов К.А. Модернизация механизмов бюджетных расходов в условиях аккумуляции государством масштабных сверхдоходов	... 32
Филипповский М.Л. Институциональная структура инвестиций	... 40
Крамсков А.С. Преимущества прямых налогов	... 44
Туманян И.В. Качественная трансформация системы факторов производства в постиндустриальном обществе	... 47
Хасанова С.С. Экономическое поведение как результат эволюции человеческой цивилизации	... 53
Королук Е.В. Институты как фундаментальные факторы функционирования земельного рынка	... 57
Тараканова Н.В. Экономическая сущность амортизации основного капитала	... 60
Королук Е.В. Системный подход к исследованию экономических противоречий земельного рынка	... 67
Хачатрян А.Х. Системный подход к конкурентному анализу отрасли	... 70
Берсей М.В. Методические подходы к сглаживанию бюджетной дифференциации	... 75
Гишкаева Л.Л. Инвестиции в человека как базовый фактор развития российской экономики	... 79
Долгих Г.А. Роль грантов в научной сфере	... 83
Лымарев М.И. Двойственная природа региональной экономики	... 86
Азиева Р.Х. Формирование заработной платы в переходный период	... 88
Болотханов Э.Б. Оценка тенденций и диагностика конкуренции в трудовой сфере	... 92
Мурунова И.А., Сафронова Г.П. Учет и контроль центров финансовой ответственности в корпорациях	... 95
Лазарева Н.В. Обоснование алгоритма мотивации трудовой деятельности	... 98
Данилова О.В. Социальное инвестирование в процессе становления и развития природы социально ответственного бизнеса	.. 103
Кириянова Н.И. Естественная монополия инфокоммуникационной отрасли: анализ причин возникновения и возможные пути реформирования	.. 110
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	
Чешев А.С., Овчинникова Н.Г. Концептуальные основы формирования механизма устойчивого землепользования	.. 115

Экономический вестник Ростовского государственного университета №2 Том 6 2008 Часть 2	Фёдоров А.В. К возможностям применения дифференциации потребителей по морфологическому типу в маркетинговых и социологических исследованиях при построении маркетинговых стратегий и рекламных кампаний	.. 119
	Булгакова Л.Н., Абубакаров М.В. Методы оценки эффективности государственных мер поддержки и регулирования сельскохозяйственного производства	.. 123
	Основин И.А. Влияние конкуренции на трансформацию российского рынка финансово-кредитных услуг в условиях кризиса ликвидности	.. 126
	Крюченко Н.Н. Сравнительная оценка преимуществ и ограничений тарифной и бестарифной модели оплаты труда	.. 131
	Лачин Ю.В. Организационно-экономический механизм системы кредитного регулирования	.. 133
	Туаршева Б.Ю. К вопросу о тарифной политике в сфере жилищно-коммунального хозяйства	.. 136
	Георгица И.В. Перспективы устойчивого развития аграрных производственных систем на орошаемых землях	.. 140
	Савина М.В. Институциональные изменения: основа экономического развития современной России	.. 145
	Глущенко А.В. Регламентация процесса бюджетирования агрохолдинга	.. 149
	Ивашиненко Л.О. Формирование принципов стратегического учета и обзор основных элементов его метода	.. 153
	Мельник Т.П. Становление российского законодательства о несостоятельности (банкротстве) в XX веке.	.. 156
	Солодовникова Н.А. Особенности проведения маркетинговых исследований в туризме	.. 163
	Григорян Э.М. Предпринимательский потенциал ОЭЗ как фактор интенсивного развития национального хозяйства	.. 167
	Стасев М.А. Проблемы формирования концепции экономической безопасности	.. 172
	Ходарев А.С. Предпосылки и перспективные направления совершенствования управления сферой жилищно-коммунального хозяйства	.. 176
	Каракаева Е.У. Состояние инновационного развития России и перспективы формирования инновационной политики	.. 181
	Ивашиненко Л.О. Методические аспекты формирования учетной политики для целей стратегического учета	.. 185
	Липинская Д.В. Концептуально-методологические основы аграрной экономики: классический и неоклассический аспекты исследования	.. 188
	Молочников Н.Р., Филипповский М.Л. Инновационный генезис факторов производства	.. 194
	Никогосян В.М. Некоторые аспекты экономико-статистического регулирования природоохранной деятельности	.. 198
	Лясковская Л.В., Беспалько В.А. Применение концепции стратегического менеджмента на промышленных предприятиях	.. 202
	Цокова В.А. Налог на добавленную стоимость как инструмент налоговой политики Российской Федерации	.. 205
	Сукиасян Д.А. Маркетинговые и финансовые стратегии развития сетевых компаний розничной торговли	.. 208
	Багова Д.М., Буздов З.З. Тенденции и перспективы развития малого предпринимательства в региональном АПК	.. 213

Муругов Е.И. Анализ ресурсного потенциала сетевого предприятия	.. 218
Тарасова Т.Ф. Методические аспекты реализации принципов бенчмаркинга при планировании затрат	.. 221
Ногина Л.В. Основные аспекты построения экономико-статистической модели расчета стоимости основного капитала на микроуровне	.. 224
Галкин В.В. Формирование системы репутационного менеджмента компаний в условиях инновационной экономики	.. 228
Ребедаев А.Н. Организация и развитие учетно-аналитического обеспечения менеджмента качества при производстве новой продукции	.. 234
Элова Г.В. Развитие информационной системы таможенных органов в аспекте совершенствования сферы таможенного обслуживания	.. 239
Болотханов Э.Б. Подготовка специалистов в условиях реформирования аграрной сферы экономики	.. 244
Корниенко С.Ф. Сегментация рынка теплоэнергосберегающих технологий с учетом стратегической и оперативной ценности продуктовых предложений	.. 248
 ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Никитаева А.Ю. Механизм управления взаимодействием государства и бизнеса в социально-экономических системах мезоуровня	.. 253
Олейников А.И. Инновационное ускорение – стратегическое направление глобализации экономики региона	.. 257
Лымарев М.И. Макроэкономические приоритеты региональной динамики	.. 260
Кузьменко В.В., Жоглина Е.В. Формирование системы управления экономическим потенциалом региона	.. 263
Конов А.А. Проблемы развития регионального транспортного комплекса	.. 266
Новосёлов С.Н. Приоритетные направления развития инфраструктуры эколого-экономических систем региона	.. 270
Мальсагова Х.С. Основы формирования воспроизводственной структуры региональной экономики Чеченской Республики	.. 273
Чотчаева М.З. Социально-экономическая политика депрессивного региона: проблемы и формирование	.. 276
Таран О.Л. Позиционирование характеристик социально-экономического потенциала территорий ОТОЗВАНА/RETRACTED 10.09.2018 г.	.. 280
Хутыз З.М. Человеческий капитал в социально-экономической системе региона	.. 284
Булгакова Л.Н., Маккаева Р. С.-А. Методы оценки стратегического ресурсного потенциала отрасли (региона)	.. 288
Дзапаров М.Э. Активизация развития экономики региона на основе программно-целевого подхода	.. 290
Тарасенко С.П. Стратегия формирования региональной инвестиционной политики в аграрной сфере экономики	.. 294
Калинина А.Э., Петрова Е.А. Электронное правительство как институт управления региональной экономикой	.. 298
Камынина В.Ю., Романенко А.Ф. Моделирование устойчивости развития территориальных социально-экономических систем	.. 306
Каракаева Е.У. Региональные аспекты стратегии устойчивого развития России	.. 310
Трамова М.Ш., Уянаев Б.Б., Плотников А.Н. Региональные различия как фактор экономической динамики национального хозяйства	.. 313

Долгова А.В. Методика проведения маркетинговых исследований регионального рынка образовательных услуг	.. 318
Леониди П.И. Повышение качества управления муниципальными финансами	.. 321
Бабаева С.Б. Моделирование организационной структуры управления региональной сферой бытовых услуг	.. 325
Богданов Д.С. Кластерный подход к стратегическому развитию регионального строительного комплекса	.. 329
Шурдумова Э.Г. Адаптационные механизмы стимулирования инвестиционной деятельности регионов РФ	.. 333
Боташев Р.Б. Бренд как механизм формирования маркетинговой стратегии туристско-рекреационного региона	.. 337
Леонова Л.А. Исследование ресурсного потенциала рекреационной территории	.. 341
Полякова Т.В. Эколого-экономический механизм инвестиционной политики как основа разработки проектов городов	.. 344
ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	
Павлов П.В. Особые экономические зоны как форма интеграции государства в систему международных экономических отношений	.. 350
Олейников А.И. Региональная экономика и глобализация	.. 362
Сотникова О.А. Зарубежный опыт институционализации социальной ответственности бизнеса	.. 366
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ	
Хубецова М.Ш. К вопросу экономической истории региона	.. 370
Маркосян Г.А. Национальная экономическая безопасность в историческом контексте	.. 373

МАМЕДОВ О.Ю.

ЧТО ДЕЛАТЬ С ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКОЙ?

В последнее время мы стали свидетелями попытки серьёзных изменений в отечественном механизме научной аттестации кадров высшей квалификации¹. К сожалению, основное направление этих перемен в который раз сводится к ужесточению бюрократических требований к диссертанту и диссертации. Нетрудно предположить, чем обернётся это ужесточение в обществе системной коррупции.

Но уже сложившийся алгоритм научной аттестации настолько громоздок, сложен, многоступенчат и медлителен (защитившиеся ждут утверждения ВАКом в ученой степени часто больше года, тогда как даже для появления чуда природы – человека! – и то требуется не более девяти месяцев?), в него и так вовлечены многие коллективы и признанные профессионалы (а через рассылку авторефератов – ученые всей страны), что, казалось бы, – через это сито не то что примазавшемуся – даже настоящему ученому не пройти. Куда там!

А, может, всё-таки поразмышлять над содержательными проблемами?

16 февраля 2001 года в жизни отечественной экономической науки произошло поистине историческое событие – протоколом (№ МК-1-пр) *первого заместителя*² министра промышленности, науки и технологий Российской Федерации был утвержден «Паспорт специальностей ВАК (экономические науки)».

И хотя документ на первых порах был принят экономистами неоднозначно, но – притёрлись и... привыкли.

И пошла-писать губерния – диссертации-близнецы заполнили всё научное пространство, так как паспорт специальности оказался сродни «кулинарному рецепту».

Что же показала более чем 7-летняя практика развития отечественной экономической науки по ваковскому предписанию? В каком направлении подвинул её выписанный паспорт? Чего оказалось больше – «плюсов» или «минусов»?

Именно эти тоскливые вопросы вновь и вновь обуревают экономистов буквально после каждого заседания диссертационных советов.



Сначала бросим общий взгляд, – какими отраслями знания, согласно принятому документу, представлена современная экономическая наука?

Оказывается, в ней – всего шесть экономических специальностей.

1. *Экономическая теория (08.00.01)*. По мнению создателей данного паспорта, логическая структура экономической теории представлена следующими разделами – «общая экономическая теория», «экономическая история», «история экономической мысли» и «методология экономической науки».

Перечисленные именно в таком порядке, элементы экономической теории производят странное впечатление – разграничение «экономической истории» и «истории экономической мысли» явно носит искусственный характер, а поставленный «взад» раздел «методология экономической науки» довольно точно отражает его статус в головах авторов паспортного документа.

¹ В системе аттестации грядут перемены, утверждает главный ученый секретарь ВАК См.: Ф. Шамхалов. Фабрике знаний – свой ОТК. Российская газета, Федеральный выпуск № 4618 от 21 марта 2008 г.

² Хорошо еще, что не зам. начальника отдела!

2. *Экономика и управление народным хозяйством (08.00.05)*¹. Судя по объёму, именно эта специальность – предмет тайной любви выписывателей паспорта. Что только не включает эта «гранд-отрасль» экономической науки – теорию управления экономическими системами и макроэкономику² (явно тяготеющие к экономической теории), маркетинг, логистику и предпринимательство (не имеющие никакого прямого отношения к управлению такой системной машиной, как народное хозяйство), управление инновациями и инвестиционной деятельностью, региональную экономику, экономику народонаселения и демографию (также весьма опосредованно участвующие в народнохозяйственном управлении), экономику труда, экономику и управление качеством, экономическую безопасность, экономику природопользования, землеустройство (имеющие к управлению народным хозяйством всё то же опосредованное отношение), ценообразование (явно относящееся к финансам, денежному обращению и кредиту), а сверх того – экономику, организацию и управление предприятиями, отраслями и комплексами (в свою очередь, структурируемые на – промышленность, АПК и сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь и информатизацию, и еще – сферу услуг). Вся эта «вавилонская каша» вселяет ужас не только в экономистов, но и в тех, кто им еще верит.
3. *Финансы, денежное обращение и кредит (08.00.10)*, включающую – теорию и методологию финансов, государственные финансы, финансы предприятий и организаций, формирование и развитие рынка ценных бумаг, финансы домашних хозяйств, страхование, оценочную деятельность, денежное обращение, кредит и банковская деятельность.
4. *Бухгалтерский учет, статистика (08.00.12)*, которые включают – бухгалтерский учет и экономический анализ, контроль и аудит финансово-хозяйственной деятельности, статистику³.
5. *Математические и инструментальные методы в экономике*⁴ (**08.00.13**), состоящие из математических методов и инструментальных средств.
6. *Мировая экономика (08.00.14)*.



Присмотримся к этому списку.

Всякий, кто имеет хоть какое-то представление о системном подходе, сразу ощутит, что таковой в паспорте экономических специальностей представлен крайне скудно. Я бы вообще этот список структурирования экономических наук давал в качестве вводного теста студентам-первокурсникам эконофака на предмет обучения системной логике, поскольку отсутствие единого принципа структурирования научного экономического знания (а наличие такого принципа – элементарное начало всякой системности) здесь продемонстрировано до неприличия наглядно: «экономическая теория» реализует абстрактный подход, «экономика и управление народным хозяйством» – территориально-отраслевой, «бухгалтерский учет, статистика» – посферный, «математические и инструментальные методы экономики» – аналитический, а выделение «мировой экономики» – вообще вне всякого подхода.

Другое удивление – видно, что детализация, достигая гипертрофии в «ноль-пятой», далее сильно тощает, а мировая экономика вообще не разъясняется⁵.

¹ Кстати, – читателя не удивляет странная нумерация экономических специальностей: «экономическая теория» идёт под номером 08.00.01, а следующая за ней «экономика и управление народным хозяйством» – под номером 08.00.05? Любый школьник без труда предположит, что между 01-й и 05-й должны были находиться, ясное дело, еще четыре науки, которые, однако, погибли, не заслужив, видимо, статуса даже «экономической специальности». И нетрудно догадаться, что это за науки, – это нынешние «разделы» экономической теории. Но почему тогда сохранена прерывистая нумерация, выдающая убийство бывших наук? Скорее всего, в целях преемственности статистического учета. Sic transit gloria mundi!

² За что такая честь «макроэкономике»? А куда делась «микроэкономика»?

³ Добро бы была «экономическая статистика», так нет же – статистика «вообще».

⁴ Здесь работы могут квалифицироваться по физико-математическим наукам, если ее главное содержание относится к области исследования математических методов в экономике..

⁵ Кстати, о правомерности выделения «мировой экономики» (четырнадцатой) – обособление такого раздела в экономической науке возможно лишь тогда, когда будет доказано, что имеющиеся в рамках «ноль-первой» (то есть – экономической теории) объяснения, концепции и закономерности не в состоянии объяснить тайны и механизм мировой экономики.

Что же можно ждать и требовать от науки, которая запуталась уже в исходном структурировании своих собственных рядов?

Ладно, скажут мне, критиковать все горазды, – а что вы предложите?

Я бы предложил не мучить бедную отечественную экономическую науку доморощённым структурированием, а свести паспорт экономических специальностей только к одной записи – «экономическая теория».

Дело в том, что единственное состояние, в котором может пребывать любая наука (в том числе, конечно, и экономическая) – теоретическое. Другой формы бытия для науки просто не существует. Вот почему попытка развести «экономическую теорию», с одной стороны, и «экономику и управление народным хозяйством» (см. список далее), с другой, – чревата гибельными последствиями для всех растаскиваемых частей единой экономической науки.



В ситуации тотальной «паспортизации» ученый люд не стал испытывать судьбу и опрометью бросился от экономической теории, требующий знания и чтения многого, – к прикладным выкладкам.

Специализация советов по экономической теории стала повсеместно сокращаться, а занятие «чистой» экономической теорией стало чем-то вроде предосудительным – новым идолом экономического размышления стала практическая польза, прикладной подход, осязаемый прагматизм.

Короче, конкретика восторжествовала над теорией, не понимая, что без теории она выражается в ползучий эмпиризм, питающийся самым ядовитым мутантом экономической теории, имя которому – «схоластика».

Разумеется, очень скоро катастрофические последствия «антитеоретической» паспортизации экономической науки проявятся с ужасающей силой. И вновь мы привычно начнем, как всегда, с самого начала – с *возрождения экономической теории*¹.



Когда же мы, наконец, поймём, что в бюрократической системе всякий документ (даже если он о всеобщей высокой зарплате) становится документом бюрократическим, а потому – опасным для исполнения?

Именно так случилось и с паспортом экономических специальностей ВАК: бюрократы от науки столь рьяно бросились соблюдать его требования, что через короткое время представители всех шести экономических специальностей забыли о своём первородном родстве и стали говорить на разных языках².

Сам же паспорт стал играть роль «ловушки» – он содержал законченный, как говорят юристы, список экономических проблем, подлежащих исследованию. Высочайше утверждённый список привёл к тому, что хотя жизнь давно уже породила новые проблемы и противоречия, но экономисты по-прежнему пристально вглядываются в спущенный им сверху список. Диссертационные советы даже не принимают работы, актуальность тем которых не подтверждены этим списком³.

Всему этому есть вполне материалистическое объяснение: перед нами – старая российская бюрократическая болезнь, согласно которой спасение «в случае чего» – в ссылке на

¹ Впрочем, на разрыв между экономической теорией и экономической практикой ориентирует уже «Положение о порядке присуждения ученых степеней», в котором прямо говорится – в диссертации на соискание ученой степени доктора наук должны быть разработаны «теоретические положения, совокупность которых можно квалифицировать как новое крупное научное достижение, либо решена крупная научная проблема, имеющая важное социально-культурное или хозяйственное значение, либо изложены научно обоснованные технические, экономические или технологические решения, внедрение которых вносит значительный вклад в развитие экономики страны и повышение ее обороноспособности»; эти «либо» – поистине бесподобны: как буд-то диссертация может быть чем-то иным, кроме выдвижения и обоснования системы новых теоретических положений! И «решение крупной научной проблемы», и «научно обоснованные решения», – все они могут основываться только на предлагаемых автором новых теоретических положениях.

² Может, в этом и состоит загадка неэффективности экономических исследований? Ведь в глазах диссертационных советов и последующей экспертизы важно не само исследование, а буквально несколько слов – название и формулировка его объекта и предмета. И если диссертант отважился на системный подход, то беднягу замучают требованием «стыка» и прохождением на двух экспертных советах. Откровенно сказать, важно всё, что угодно (регалии оппонентов, название ведущей кафедры, срок заноса диссертации в библиотеку), всё, – кроме самого исследования!

³ В это трудно поверить, но в заключении диссертационного совета в качестве обязательного пункта содержится указание на те пункты паспорта специальностей, которым соответствует защищенная диссертация. И горе той работе, которая откажется им не соответствовать, – её просто не примут к защите. Вот тебе и научный поиск!

официальную бумажку. Роль подобной спасительной индульгенции для совета – тот самый паспорт специальностей.



Между тем Украина готовится отменить ученые степени кандидата и доктора наук. Об этом сообщил министр образования и науки Украины Станислав Николаенко, вернувшийся из Лондона с V конференции министров образования европейских стран¹.

Ведь одно из требований Болонского процесса – отмена двухуровневой системы ученых степеней (кандидата и доктора наук). Теперь высшей и единственной ученой степенью в Украине должна стать степень «доктор философии»², которая аналогична советской степени кандидата наук. «Те, кто имеет старые степени, их сохранит, но уже с будущего года молодежь при защите диссертации будет получать степень доктора философии», – заявил министр.

Но мы, конечно, спешить не будем, чтобы не нарушить славную традицию – сначала отставать, а потом – бежать, всех обгоняя и расталкивая. Так, как это случилось, например, с двухуровневой системой высшего образования. Пятнадцать (!) лет ведущие вузовские деятели страны важно объясняли друг другу, что можно не спешить, что «специалитет»³ гораздо лучше, чем какой-то «бакалавриат» и даже «магистратура». Даже тарифно-квалификационный справочник не озаботился расписанием места бакалавров и магистров на производстве.

И вдруг – ка-ак помчались, будто скипидаром ошпарили. **Боюсь, как бы «скипидарные бега» не настигли нас и в сфере организации отечественной науки!**

И снова недоумеваешь – сейчас магистров готовят во всех, образно выражаясь, «подворотнях», чтобы через какое-то время начать кричать об их низком качестве. А какое качество вы ожидаете от «подворотен»?



Еще один момент, вызывающий недоумение, – это процедура принятия заключения по защищенной диссертации. Порой эта стадия защиты занимает больше времени, чем сама защита. Но главное не в этом, – главное понять: **в чём смысл принятия отредактированного советом заключения, которое порой коренным образом отличается от того, что выносит сам диссертант на защиту?**⁴

Может, такое проделывают только в нашей экономической науке? Неужели и в химии диссертант говорит – я делал опыт на фосфоре, а его совет поправляет – нет, это был, извините, калий.

ВАК вообще знает, что он работает с «дезой»? Что ему подсовывают (кстати, по его же требованию) вовсе не то, что мучительно выносил диссертант и принёс на защиту – со всеми собственными достижениями и глупостями, грамматическими ошибками и порой бессмысленными формулами?

В заключении совета не видно авторской индивидуальности, – всё подкрашивается и поправляется во имя получения искомой ученой степени. Получается, что ВАК, ориентируясь на заключение совета, присуждает степень умению совета отредактировать заключение, а не умению диссертанту излагать свои мысли.

По большому же счету это – очередной самообман, каких немало в процедуре защиты (выбор ведущей организации – по приятельству, выбор оппонентов – по знакомству, получение отзыва на автореферат – по просьбе научного руководителя, выступления неофициальных оппонентов – по договоренности). Кого обманываем? Во имя чего, товарищи чиновные патриоты отечественной науки? На что изводим древесину, деньги и время?

По моему разумению, *каждый должен отвечать за то, что сам и добровольно принёс в совет.*

ВОТ ТО, ЧТО СОИСКАТЕЛЬ ПРИНЁС В СОВЕТ – В КАЧЕСТВЕ ПОЛОЖЕНИЙ, ВЫНОСИМЫХ НА ЗАЩИТУ (+ АВТОРЕФЕРАТ), ТО И ДОЛЖНО – БЕЗ ЕДИНОГО ИЗМЕНЕНИЯ И ЧУЖОГО РЕДАКТИРОВАНИЯ! – ОТПРАВЛЯТЬСЯ В ВАК, ЧТОБЫ ВИДНО БЫЛО, – КТО, ЧТО И КАК НАПИСАЛ.

¹ См.: Орес.ру, по материалам: «Экономические известия» http://www.opes.ru/news_doc.asp

² По западной номенклатуре – «Doctor of Philosophy», или кратко – «PhD».

³ И это не предел бюрократическим перлам: в ходу еще и «специалистура», – каково?

⁴ Некоторые отчаявшиеся руководители советов втихомолку объясняют смысл редактирования так – надо написать то же, что и диссертант, но только другими словами. ЗАЧЕМ?

И то сказать, – какое право имеет совет нарушать, извините за каламбур, авторское право соискателя?

Если так уж необходима особая оценка совета (помимо тайного голосования) достижений диссертанта, то, видимо, было бы правильнее оценивать отдельно каждое авторское положение – «согласны», «сомневаемся», «несогласны».



Мне кажется, что с экономической наукой злую шутку сыграл объект её анализа. И вот почему. Примитивное умозаключение – *«экономическая наука занимается экономикой»* – незаметно взваливает на экономистов невыносимо тяжкий груз, который трансформирует это умозаключение в ещё более пошлый вывод – *«экономическая наука отвечает за экономику»*. Ну, конечно: чем «занимаешься», за то и «отвечаешь». Этим рядовой экономист повышается до статуса легендарного Антея, на плечах которого лежал небосвод. А с таким грузом не попрыгаешь, мало того – экономисту невозможно поднять голову, чтобы посмотреть на давящий на затылок «экономический небосвод». Так и стоит, уткнувшись взором в землю.

Между тем экономические исследования остаются интеллектуальными поисками свободного ума в сфере общественного производства, – так же, как человек не рождается для удовлетворения потребностей народного хозяйства в механизаторах, так и экономист не является «домкратом» для экономики. Есть страны, где мало экономистов, но много экономики, – и есть страны, где много экономистов, да мало экономики.

Нам недостаёт юмора: к экономической роли «научных экономистов» надо было бы относиться примерно так, как бывалые ученые секретари диссертационных советов к приносимым диссертантами справкам о внедрении их открытий в практику. Экономика – слишком большое социальное пространство, чтобы свести его к технологии производства.

Экономическая теория – беспокойное интеллектуальное хозяйство. Беспокойнее её – только сама экономика. Но чтобы экономическая теория эффективно занималась экономикой, нужно, чтобы кто-то специально занимался экономической теорией. И мне кажется, я догадываюсь, кто этот «кто-то»: это – экономисты-теоретики!

ЕЛИСЕЕВ В.Н.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КОД ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ И ЕГО
ИНТЕГРАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕЭкономический вестник Ростовского государственного университета
2008 Том 6 №2 Часть 2

Теоретическое осмысление глубоких масштабных природных, научно-технических, социально-экономических преобразований в мире все более сталкивается с необходимостью общечивилизационного и общечеловеческого подходов. Реализация последних принципиально предполагает создание, с одной стороны, целостной социально-экономической теории развития общества, т.е. теории, рассматривающей становление цивилизации как целостной системы, как высшего результата истории в его развитой социальной определенности, а с другой – комплексной теории человека, синтезирующей в себе достижения всех наук о нем в единую концепцию. Эти две проблемы в науке до сих пор рассматриваются как самостоятельные, и их решение на сегодняшний день осуществляется во многом обособленно. Между тем целостное понимание логики социально-экономического прогресса предполагает рассмотрение развития человека и общества в неразрывном единстве. Логика параллельного, самостоятельного исследования развития человека и общества сегодня все более проявляет себя как один «сходящийся ряд».

В самом деле пути решения многочисленных проблем нашего времени фокусируются все более в одной точке, которой является сам человек. От него, его качеств и поведения зависит будущее цивилизации. Чтобы изменить внешние обстоятельства своего существования, человек должен изменить себя. Но диалектика жизни такова, что изменение человека во многом зависит от самих этих внешних обстоятельств и, прежде всего, от социально-экономических условий жизни. Поэтому вопрос о том, каким должен быть человек, чтобы изменить мир в нужном направлении, непосредственно связан с вопросом: каким должно быть общество, в наибольшей мере соответствующее внутренней природе человека. По сути дела эти два вопроса сливаются в один общий.

Один из недостатков прежней системы гуманитарного знания состоял в том, что, хотя ее стержнем и провозглашалась идея гуманизма, она не давала знание о человеке, так сказать, в концентрированном виде. Конкретное знание о человеке было представлено в предметной области различных наук. И в таком раздробленном состоянии оно существовало обособленно от знания об обществе. В системе многочисленных категорий общественных наук целостный человек плохо просматривался, она не давала обобщенную Концепцию Человека. Попытки ввести «конкретного» человека в эту систему получали отпор в виде обвинений в антропологизме и т.п.

Как известно, первые попытки определить роль человека в экономическом развитии обнаруживаются еще у классиков экономической теории. В пределах своего теоретического кругозора А. Смит и его последователи считали человека не только источником, но и частью общественного богатства.

Косвенное отражение это нашло, например, в принципе рационального поведения человека в рыночной экономике, в концепции экономического человека, получившей развитие в неоклассической теории. Обстоятельно, на наш взгляд, модель экономического человека, которая сложилась на протяжении почти двухвековой эволюции западной экономической науки, рассмотрена в монографии В.С. Автономова «Модель человека в экономической науке» (см.: [1]). Суть её состоит в том, что экономический человек осуществляет свое поведение в условиях ограниченности ресурсов, делая выбор на основе собственных предпочтений и максимизации полезности.

Концепция экономического человека тесно связана с принципом методологического индивидуализма в экономической теории, в соответствии с которым экономические процессы и явления объясняются как результат деятельности преследующих свои частные цели обособленных индивидов. В целевой функции экономического человека в условиях ограниченности ресурсов выражается способ удержания человека в жестких границах необходимости борьбы с

природой, при котором сама борьба за существование остается в качестве мотива, определяющего поведение человека. Максимизация полезности в этом случае означает, что господствующим мотивом человека является материальный интерес в его «эгоистической оболочке».

Конечно, сам по себе принцип рационального поведения, играющий важную роль в методологии экономической теории, выражающий максимизацию целевой функции при оптимальном использовании средств к жизни, не противоречит принципу гуманизма. Рациональное поведение – это поведение, основанное на знании. Однако, применение этого знания зависит от экономического интереса и может нанести ущерб другим индивидам. Поэтому все дело не в самом принципе рациональности, а в способе и условиях его реализации. В условиях объективной ограниченности средств к жизни реализация принципа рационального поведения при неравенстве индивидуальных сил неизбежно порождает его собственную противоположность: чрезмерную максимизацию полезности для меньшинства и минимизацию полезности для большинства.

Степень ограниченности средств к жизни определяется уровнем развития производительных сил. Способ же реализации принципа рациональности с учетом этого зависит от сложившихся производственных отношений, способа присвоения экономических благ, т.е. от характера трудовых отношений, отношений собственности и т.д. Все это и определяет, в конечном счете, многоликую галерею экономических персонажей, среди которых максимизирует полезность наиболее сильный. Реализация принципа максимизации полезности в условиях ограниченности средств к жизни связана с жесткой борьбой за существование, с конкуренцией, которая в конечном итоге приводит к монополии, войнам, истощению природных ресурсов, к обострению социальных проблем, т.е. к тем «провалам» рынка, которые обстоятельно раскрыты современной экономической теорией.

Таким образом, экономический человек в современной западной экономической науке – это обобщенный образ отчуждённого, дегуманизированного человека, отражающий разрыв, антагонизм человека и общества. Он в высшей степени выражает философию грубого экономического материализма западной экономической науки, в котором почему-то до сих пор обвиняют К. Маркса. Хотя на самом деле все обстоит в точности до «наоборот». Маркс как раз и отрицал «экономический материализм», системно, теоретически изобразив это отрицание на диалектической основе в «Капитале» и обосновав необходимость перехода к подлинно гуманистическому типу развития.

Нерасшифрованный образ экономического человека сам по себе, оторванный от представлений о самом обществе, не дает возможность осмыслить реальный и многоликий социально-экономический статус человека, объяснить не только различие, но и антагонизм экономических интересов людей. Делая акцент на максимизации полезности, степени удовлетворения потребности модель экономического человека фактически игнорирует вторую сторону сущностных сил человека – развитие его способностей. С этой точки зрения модель экономического человека в осмыслении гуманизации экономического развития малопродуктивна и в дальнейшем развитии общественного производства она неизбежно обнаружила свои пределы.

Принцип рациональности в поведении человека приобретает действительно человеческое содержание при условии, когда максимизируется полезность для всех людей вместе взятых. Это уже не утилитарный индивидуалистический рационализм, а рационализм, обогащенный ценностным содержанием, наиболее полное осмысление которого возможно на базе методологического коллективизма.

Такое осмысление связано с социологической проблематикой человека и общества, начало которому было положено в рамках немецкой исторической школы, институционализма, а также, в концепции «человеческих отношений» и «человеческого капитала».

Эти научные направления и концепции стали определенными ступенями в отражении социогуманизации экономики, связанной с общей тенденцией повышения экономической роли образования, науки, здравоохранения, культуры, социальной сферы в целом.

Однако, понятия «человек», «человеческий капитал» и т.п., используемые в них, все же несут на себе печать узко экономического подхода, в соответствии с которым человек является придатком производственных систем, элементом издержек производства. Между тем, целостное, интегральное осмысление проблемы человека предполагает рассмотрение его в качестве приоритетной цели социально-экономического развития.

В конце 80-х годов XX века в понимании этого положения в западной экономической науке обозначился прорыв – экспертами ООН была разработана концепция человеческого развития, которая и провозглашает важнейшей целью общественного прогресса развитие человека. Само развитие человека эта концепция рассматривает, с одной стороны, как расширение человеческих возможностей путем укрепления здоровья, приобретения знаний, совершенствования профессиональных навыков, а с другой – как процесс реализации людьми приобретенных ими способностей в ходе жизнедеятельности во всех ее проявлениях. В этом состоит принципиальное отличие концепции человеческого развития от концепции человеческого капитала, которая связывает это развитие просто с формированием ресурсов для производственной деятельности. Индекс человеческого развития, разработанный в рамках данной концепции, в основу исчисления которого положены долголетие, образованность и материальный уровень жизни, по сравнению с чисто экономическими показателями позволяет оценивать развитие более всесторонне.

Появление концепции человеческого развития в западной экономической науке – знаменательное событие. Она вплотную подводит эту науку к такому теоретическому рубежу, где возможен синтез ее достижений с достижениями марксистской науки, синтез теории человека и теории общества в гармоничное целое на системной и диалектической основе. Тем не менее, ее еще нельзя назвать целостной концепцией развития человека и общества. Во-первых, в ней не просматривается субстанциональная основа этого развития, которая была бы выражена в виде целевой функции. Нормализация различных составляющих ИЧР не дает возможность ответить на вопрос о том, что же, собственно говоря, измеряется, какова целевая функция этого развития. Во-вторых, в этой концепции отсутствует системный подход в исследовании общества, в ней слабо просматривается взаимосвязь человеческого развития с развитием самого общества в целом. Выдвижение в качестве главной цели социально-экономического прогресса развития человека неразрывно связано с вопросом о новом способе общественного развития, о новом социально-экономическом устройстве общества, о его новой социально-экономической природе, которая принципиально не является капиталистической.

Таким образом, эволюция взглядов западной научной мысли на роль человека в экономическом развитии, пройдя ряд этапов – от экономического человека до многостороннего представления о нем, привела к необходимости его комплексного исследования. В свою очередь реализация комплексного подхода в исследовании человека предполагает не простое суммирование достижений различных наук, изучающих его, а создание единой концепции, позволяющей избежать эклектики, односторонностей, абсолютизации в выводах отдельных наук о человеке, и интегрировать их противоречивые выводы в единую логику развития человека. Ясно, что вне связи с обществом такую концепцию создать нельзя.

Более того, речь идет об исторически новом типе общества, становление и развитие которого в качестве самостоятельной проблемы в экономической теории рассматривается давно и основательно. Эта новая социально-экономическая система в различных экономических школах характеризуется по-разному. В западной и отечественной экономической науке новый тип общества обозначается понятиями «постиндустриальное общество», «информационное общество», «посткапиталистическое общество», «постэкономическое общество» и т.д. Причём, в качестве признаков нового типа общества рассматривают новые постиндустриальные, информационные технологии, бесциклическое и бескризисное развитие, всеобщее процветание, безинфляционный рост и др. В связи с этим отметим, что системное качество общества нового типа, а, следовательно, и его название определяется объективно выраженной целью развития, в которой в интегральной форме проявляется его социально-экономическая природа.

А поскольку такой целью является непосредственно человеческое развитие, то общество нового типа следует называть гуманистическим, то есть обществом, развитая гуманистическая определенность которого и составляет его высшее системное качество. Это название не отрицает выше приведенные, а впитывает их в себя. Концепция гуманистического общества – не абстрактная теоретическая модель, а «обобщенная парадигма», выстраданная человечеством и все более явственно обнажающая смысловое содержание человеческой истории, дающее понимание общей логики развития цивилизации в направлении целостности. Гуманистическое общество – это общество, где устраняется социальное неравенство, где индивидуальная жизнь человека становится тождественной его родовой, т.е. гуманистической сущности.

Такое общество, по мысли Маркса, возможно лишь как «всемирно-историческое существование», т.е. как такое существование, которое «непосредственно связано со всемирной историей» [2, с. 35]. И стало быть, понимание общества в его развитой гуманистической определенности как развитого целого связано с пониманием его как высшего результата всей предшествующей человеческой истории.

Иначе говоря, логику социально-экономического развития, а следовательно, и его гуманизацию можно понять только на базе целостной концепции цивилизации, в основе которой лежит представление об общественно-экономической формации как способе производства действительной жизни, как целостном организме во взаимодействии всех его составных частей. Т.е. целостную концепцию цивилизации следует рассматривать не с позиций противопоставления цивилизационного и формационного подходов, а как всеобщее завершение теории общественно-экономической формации на уровне всей цивилизации.

Но научный подход, претендующий на методологическую роль в понимании логики экономического развития в его гуманистической направленности, может быть истинным в том случае, если он позволяет отобразить это развитие в диалектической системе категорий. Диалектическое воспроизведение социально-экономической системы предполагает построение категорий, теоретически отражающих ее таким образом, чтобы они генетически выводились друг из друга в соответствии с их действительной исторической и логической субординацией. В связи с этим возникает вопрос о генетической основе, ее родовом начале, без выявления которого трудно говорить о системном теоретическом исследовании.

Теоретическая разработка проблемы «начала», как известно активно осуществлялась в рамках политической экономии социализма в качестве обоснования исходной категории этой науки. Одна из научных заслуг ее состоит в том, что в ней накоплен большой теоретический опыт решения этой проблемы. И этот опыт сегодня должен быть востребован.

В решении вопроса об исходной категории теоретической системы гуманистического общества как в капле воды в концентрированной форме высветились все методологические, теоретические и мировоззренческие проблемы развития современной экономической теории. От его решения зависела и судьба самой политической экономии социализма как науки. Попутно следует отметить, что в западной экономической науке подобная проблема никогда не ставилась. К сожалению, в современной отечественной экономической науке этот вопрос предан забвению.

Между тем в политической экономии социализма была сделана успешная попытка создания теоретической системы общества нового типа на основе определения ее исходной категории. В связи с этим следует напомнить, что в ходе научной дискуссии на роль исходной категории выдвигались такие понятия, как общественная собственность на средства производства, плановость, непосредственно-общественный продукт, рабочее время и другие. Сложившийся в этой науке круг точек зрения по данному вопросу в совокупности их различных доводов и контраргументов в основном оказался замкнутым пределами осмысления вещного богатства.

Однако действительным богатством общества в его развитой гуманистической определенности являются не вещи, а люди, следовательно, отдельный человек выступает «элементарной» формой этого богатства. Поэтому и создание целостной теоретической системы этого общества нужно начинать с анализа «человека». Этот вывод был сделан, обоснован и развит в 70–80-е годы XX века в работах Ельмеева В.Я., Пуляева В.Т., Елисеева В.Н., Ковалева А.М., Критского М.М. и других. Этим выводом и был подведен главный итог научной дискуссии в политической экономии социализма по проблеме ее исходной категории, который в концентрированной форме подчеркивал истинную генетическую природу нового общественного строя. Удачно, по нашему мнению, эта мысль выражена в следующем высказывании Пуляева В.Т.: «Формулируя новую концепцию развития общества, важно не упустить в ней главного – самого человека, субъекта деятельности. Создание новой концепции развития общества требует и в теории, и на практике радикальных действий. А быть радикальным – значит понять вещь в ее корне. Но корнем для человека является сам человек. Действительное движение общества вперед без человека – решающего фактора всех перемен – невозможно» [3, с. 7–8].

Таким образом, создание целостной теоретической системы общества в его развитой гуманистической определенности может быть осуществлено на основе рассмотрения в ка-

честве его родового «начала» самого человека. В свою очередь, действительно комплексное исследование человека только и возможно лишь при условии определения его в качестве генетического «начала» исследования цивилизации как целостной органической системы.

Подобная постановка вопроса предполагает развертывание «человека» в целостную систему на основе правил диалектической логики. В результате обнаруживается, что воспроизведение логики «человека» как генетического кода цивилизации, погружение в его сущность означает одновременно воспроизведение логики антропосоциогенеза и логической структуры и истории цивилизации как целостного образования. Иначе говоря, проблема «начала» общества в его высшей исторической определенности диалектически совпадает с проблемой «начала» человеческой истории вообще, проблемой возникновения и развития самого человека. Такая постановка вопроса позволяет по-новому осмыслить логику общественного развития, сформировать на строго категориальном уровне целостную научную концепцию цивилизации, в которой будут реализованы общечеловеческий, формационный и цивилизационный подходы в неразрывном единстве. Эту логику можно представить как системно развернутый процесс развития его истинного родового начала – самого человека, его сущностных сил, как процесс гуманизации социально-экономического развития.

В связи с этим возникает вопрос: можно ли комплексно одним понятием выразить этот процесс? Ответ на поставленный вопрос равнозначен определению сущности человека и форм ее проявления. Если рассматривать сущность человека как его сознание в единстве ценностного и рационального моментов, то формой его проявления, а следовательно, и обобщенным понятием, выражающим гуманизацию социально-экономического развития, следует признать культуру. Ответ на поставленный выше вопрос в свою очередь вызывает другой вопрос: можно ли с достаточной точностью выразить развитие человека, гуманизацию социально-экономического развития единым интегральным показателем?

Конечно, человеческое развитие может быть измерено множеством показателей, отражающих уровень знаний, трудовых навыков, профессиональный опыт, интеллект, физическое, духовное, нравственное состояние и др. Все эти показатели разработаны и качественно, и количественно, но задача состоит в том, чтобы синтезировать все эти показатели в единую интегральную динамическую систему.

Всякое развитие характеризуется целевой функцией и определенными ограничениями. С теоретической точки зрения речь идет в данном случае об измерении субстанциональной основы социально-экономического развития – действительной жизни, которая характеризуется ее продолжительностью и численностью населения. Ясно, что все внутренние свойства человека, характеризующие его развитие, его культуру могут проявляться в его жизнедеятельности, в нем самом, в уровне и качестве его жизни, которые интегрально можно измерить... только самой жизнью – ее продолжительностью. Именно она выступает целевой функцией гуманизации социально-экономического развития, жизнедеятельности каждого человека. И с точки зрения каждого нормального человека это является аксиомой. Речь идет о продолжительности жизни как всеобщем явлении в условиях совпадения развития человека и общества. Вывод о продолжительности жизни как основном критерии гуманизации социально-экономического развития вытекает из логики исследования человека, связанного с необходимостью измерения самой его сущности социальным временем. Увеличение продолжительности жизни выступает как способ разрешения фундаментального противоречия человеческой жизни – противоречия между накопленным социальным опытом отдельного человека и ограниченностью его жизни. Как и всякая целевая функция, она предполагает наличие матрицы соответствующих ограничений, характеризующих развитие общества во всей полноте его системных проявлений и оптимизирующих рост населения. В самом деле, непосредственное производство человека связано с воспроизводством населения в узком смысле (естественное воспроизводство) и в широком смысле (изменение социального, образовательного, профессионального и культурного состава). Население – первая предпосылка существования общества и главный результат его жизнедеятельности. Поэтому его численность оказывает существенное влияние на ход социально-экономического развития, является важным фактором его прогресса или ограничивает его. От количества населения и от его качественного состава зависит, в конечном счете, функционирование и развитие общества. В свою очередь множество социально-экономических, природных и других факторов влияет

на движение населения. В своей функциональной совокупности все эти факторы и образуют матричную систему, ограничением в которой выступает само население в его различных параметрах, характеризующее генетическое многообразие общества.

Эта матричная система и выражает математически совокупность условий реализации целевой функции человеческого развития – продолжительности жизни, в которой в высшей мере проявляется совпадение развития человеческого рода с развитием отдельного индивида.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология. Соч. Т. 3.
3. Пуляев В.Т. Истоки возрождения России: единство духовного и материального (К вопросу о новой парадигме развития общества). СПб.: Петрополис, 1993.

ЕРМОЛЕНКО В.В.

О ФОРМИРОВАНИИ ЯДРА КАПИТАЛОВ СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Проблема целенаправленного формирования и развития капиталов в современной корпорации многоаспектна. Продуктивна идея О. Иншакова о формировании ядра капиталов организации [1]. Реализация данной идеи позволяет прийти к выводу о наличии некой конфигурации капиталов корпорации. Такая конфигурация капиталов, включающая «ядро» и его «обрамление», детерминирована состоянием внешней и внутренней среды, приоритетами, стратегическими целями, избранной стратегией развития бизнеса, а также ограниченностью ресурсов, доступных корпорации.

Можно предположить, что ядро капиталов корпорации должна проектироваться и создаваться под решение конкретных стратегических проблем. Рассмотрение корпорации, как некоторой конфигурации капиталов, приводит к задаче построения «решетки» капиталов, представляющей совокупный капитал корпорации. В такой решетке отдельные элементы различных капиталов дополняют и проникают друг в друга. Между отдельными капиталами может возникнуть, при определенных условиях, эффект диффузии, что придает совокупному капиталу новые свойства и приводит к синергетическим эффектам, в особенности в вертикально – интегрированной корпорации.

Именно бизнес-система в целом является источником прибыли корпорации. Как бы хорошо не было отлажено производство, но отсутствие необходимых для его функционирования инвестиций приведут к получению отрицательного коммерческого эффекта. То же самое можно сказать в случае проблем с реализацией продукции или же в случае сильного давления со стороны конкурентов[3].

Бизнес-систему необходимо рассматривать как систему отношений между предпринимателями, работниками, инвесторами, конкурентами, а также потребителями его продукции и третьими сторонами (держателями интересов), имеющими определенный интерес в отношении данного предприятия и обладающих достаточными возможностями влиять на условия функционирования коммерческого предприятия.

Накопленный в обществе производственно-технологический потенциал позволяет создавать новые коммерческие предприятия не только и не столько путем приобретения и соединения отдельных факторов производства, сколько путем объединения в систему уже действующих предприятий, в частности, через аутсорсинг. Этот процесс можно назвать процессом гиперорганизации. Для него требуется гораздо меньше финансового капитала, поэтому ведущую роль начинают играть другие виды капитала.

В индустриальном мире расклад сил как на отдельно взятом предприятии, так и в обществе в целом определяется собственностью на материально-вещественные и финансовые факторы производства, которые имеют решающее значение для коммерческого успеха, без

которых не может состояться производство и создание продукта. В постиндустриальном мире основной является роль интеллектуального капитала, поскольку именно он открывает возможности для применения материально-вещественного и финансового капитала. Вместе с этим меняется и расстановка сил среди собственников различных форм капитала и сегодня претензии собственников денежного капитала на особое положение в бизнес-системах выглядят рудиментарными.

Экономическое развитие корпорации, как специфической бизнес-системы, возможно при наличии определенной конфигурации стратегических капиталов, в которой представлены: физический (производственный), предпринимательский, человеческий, социальный, финансовый, потребительский или клиентский (рыночный), структурный, организационный капиталы.

Длительное время экономическая наука относила к экономическим ресурсам (факторам производства, или общественного воспроизводства), в основном следующие компоненты: труд, землю, капитал; трудовые, природные, материальные и финансовые ресурсы (марксистская политическая экономия); труд, землю, капитал, предпринимательскую деятельность (маржиналистская теория). Во второй половине XX века триада экономических ресурсов (факторов) производства меняется принципиально. Прежде всего, разветвляется капитал. Покажем его новые ветви.

Понятие «человеческий капитал» прочно утвердилось в экономической литературе благодаря изменившейся роли человеческого фактора в условиях постиндустриальной экономики. Теории «человеческого капитала» строятся на предположении, что люди расходуют на себя средства не только для получения ежеминутных удовольствий, но и ради доходов в будущем [2].

Чтобы успешно управлять человеческим капиталом менеджмент должен отслеживать комплекс набор параметров: образование; профессиональная квалификация; связанные с работой знания; профессиональные наклонности; психометрические характеристики; связанные с работой умения. Человеческий капитал не отражается в составе активов фирмы, так как он фирме не принадлежит. Существует технология, позволяющая привязать к фирме наиболее ценных специалистов с помощью вознаграждений и обязательств и отразить контракты с ними в составе активов. Более простой способ привязать персонал к фирме – это включение работников в число акционеров или совладельцев фирмы.

Сеть сотрудничающих организаций дает возможность каждому члену сети сосредоточиться на создании высокоспециализированного знания и компетенций, которые затем с определенными ограничениями могут совместно использоваться в рамках сети. Такие знания и компетенции весьма сложны. Поэтому конкурентам их сложно имитировать.

За счет сосредоточения на узком сегменте специфических знаний процесс получения знаний в рамках индивидуальных организаций, входящих в альянсы или альянсовую сеть, может быть значительно ускорен. Также возможен синергетический эффект между базами знаний сотрудничающих организаций. Новые знания и компетенции могут приобретаться по мере необходимости путем принятия в альянс новых организаций-членов, обладающих знаниями и компетенциями, в которых существует потребность. Каждая организация, входящая в альянс, сохраняет ответственность и контроль за базу своих собственных знаний. В то же время создается объединение знаний в альянсе или альянсовой сети, которое превышает сумму знаний отдельных организаций в альянсе или сети. Способы получения организационного знания: организация может получить новое знание как минимум посредством четырех процессов: опыта, имитации, приобретения и использования синергизм.

В настоящее время, в условиях существования различных форм собственности в России, актуализируется изучение вопросов формирования, функционирования и воспроизводства предпринимательского капитала. Возможности становления предпринимательской деятельности и ее дальнейшего развития могут быть реализованы лишь только в том случае, если собственник разумно управляет капиталом, вложенным в предприятие. Формирование предпринимательского интереса у менеджеров возможно при соответствующей мотивации управляющих, определении зависимости их личных доходов от получаемой предприятием прибыли или роста капитала, а также посредством разделения ответственности, децентрализацией организационных структур по функциональному, региональному и другим признакам.

Социальный капитал – это сети сотрудничества, социальные нормы и доверие, складывающиеся в рамках сообществ по горизонтали. В них ценятся солидарность, гражданское участие, честность. Социальный капитал, воплощенный в нормах и сетях гражданского участия, создает условия для кооперации и координации действий ради взаимной выгоды, он облегчает заключение и соблюдение контрактов, направление сбережений и инвестиций в целевые проекты, увеличивает отдачу от вложений в физический и человеческий капитал. Социальный капитал уникален в том смысле, что делает возможным достижение тех целей, которые недостижимы иными способами. Это продукт общественной активности.

К клиентскому капиталу принято относить: товарные знаки и знаки обслуживания; фирменные наименования; деловую репутацию; наличие своих людей в организациях партнерах или клиентах; наличие постоянных покупателей; повторные контракты с клиентами и т.д. Только часть из перечисленного можно назвать активами в точном смысле слова. Измерение рыночного капитала в каких-либо количественных показателях, не имеет смысла, хотя возможно количественное измерение отдельных частей рыночного капитала. Многие фирмы показывают количество постоянных потребителей своей продукции. В денежном выражении уже давно принято оценивать товарные знаки, знаки обслуживания, бренды.

Реалии 21-го века выдвигают новые императивы, некоторые из которых можно назвать уже сегодня [2]:

- не так страшно потерять производство продукта, чем, сохранив его, потерять клиента;
- усилия компании по созданию конкурентных преимуществ могут стоить ей жизни. Кооперация же с конкурентами может стать основой создания уникальной стоимости;
- лучше купить добрые отношения с будущим клиентом, чем продать ему свой товар один раз, потерять его навсегда;
- клиент должен принимать самое активное участие в определении той стоимости, которая имеет для него особую ценность.

Конфигурация капиталов корпорации предполагает наличие неких модулей – капиталов разной величины и интенсивности, которые соединяются определенным способом. Такой способ построения совокупного капитала (набора модулей – капиталов корпорации зависит от того, какой по своим функциям должна получиться корпорация. Связь между ресурсами и устойчивым преимуществом корпорации опосредуется ее способностями и основной компетенцией. Способности организации представляют собой ее возможности достигать комбинирования (сочетания) капиталов, позволяющего осуществлять деятельность, результатом которой является достижение устойчивого конкурентного преимущества.

Каждый вид капитала имеет внутреннюю структуру, связи между своими элементами и микроотношения. Это как «кристаллическая решетка» с «атомами» (микроэлементами капитала) в ее вершинах. С позиции системного подхода совокупный капитал корпорации является сложной системой и состоит из множества взаимосвязанных элементов (подсистем, компонентов), выступающего как определенная целостность.

При этом свойства системы как единого целого определяются не только и не столько свойствами его отдельных элементов, сколько свойствами способа их организации, особыми интегративными свойствами рассматриваемой системы. В различных своих взаимодействиях такие элементы и формируют структуру совокупного капитала. Структура отражает определенные взаимосвязи, взаиморасположение составных частей системы. Разные капиталы присутствуют друг в друге, как полезные добавки, поэтому имеет место диффузия капиталов, которая придает новые свойства совокупному капиталу корпорации.

Этот процесс идет самостоятельно, по пути длительной самоорганизации, или диффузия – взаимопроникновение капиталов своими элементами друг в друга – как управляемое проектирование совокупного капитала корпорации, исходя из заданной целевой функции развития. Явление диффузии капиталов в корпорации предопределяет синергию.

Раскроем содержание диффузии капиталов. Элементы каждого капитала как «атомы» присутствуют друг в друге, изменяя при этом, свойства корпорации и ведущие в конечном итоге к синергетическим эффектам. До сих пор же именно наращивание производственных мощностей, т.е. увеличение размера капитала, считалось средством экономического роста. Однако, когда в обществе концентрация производственных мощностей достигает критической точки, первостепенное значение приобретает ответ на вопрос, как их использовать, а не

где их взять? На фондовом рынке по курсу акций сегодня хорошо видно, что «более способный» капитал ценится значительно выше своей реальной стоимости. Объединенные капиталы корпорации и приданная им конфигурация дают социально – экономический эффект, когда они дополняют и воспроизводят друг друга.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Иншаков О.В.* О стратегии Южного макрорегиона России: (Методологические и методические проблемы формирования). Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2003.
2. *Кастельс М.* Информационная экономика: экономика, общество и культура / Под ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
3. *Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т.* Основы развития местного хозяйства: Учеб. М.: Дело, 2000.

МОЛОЧНИКОВ Н.Р., МОЛОЧНИКОВ А.Н.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ВАЖНЕЙШЕГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Конкурентоспособность промышленности формируется под влиянием предшествующих ей других уровней конкурентоспособности и непрерывного наращивания конкурентных преимуществ. К таким уровням конкурентоспособности относятся: конкурентоспособность человеческого капитала, товара, организации, видов экономической деятельности (отраслевая конкурентоспособность). В этой связи, как нам представляется, целесообразно уточнить соответствующие определения и конкурентные преимущества в направлении от конкурентоспособности человеческого капитала до конкурентоспособности промышленности.

Конкурентоспособность человеческого капитала – это совокупность характеристик, позволяющих оценить роль и место человека в экономической системе общества; капитальные ресурсы общества [2, с. 168].

Ключевые факторы успеха конкурентоспособности человеческого капитала можно выделить в следующие группы: знания и навыки, способности, личные качества, интересы и потребности. При этом уровень образования рассматривается в качестве исходного фактора повышения конкурентоспособности человеческого капитала.

Оценка конкурентоспособности человеческого капитала предполагает в организациях отбор наилучших специалистов в резерв на выдвижение кадров.

Конкурентоспособность товара – это определенный уровень его экономических, технических и эксплуатационных параметров, позволяющих вступить в конкуренцию на рынке с аналогичными товарами других производителей [1, с. 84]. По нашему мнению, конкурентоспособность товара – это обобщающий показатель потребительских свойств товара.

К факторам, оказывающим наибольшее влияние на конкурентоспособность товара, могут быть отнесены следующие: потребительские свойства, качество продукции, цена реализации товара, стимулирование сбыта, эксплуатационные затраты, состояние производства, уникальность товара, квалификация работников, техническая новизна товара, послепродажное обслуживание.

Оценка конкурентоспособности товара строится на выборе качественных и стоимостных показателей, существенных с точки зрения требований потребителей к товару.

Нам представляется, что конкурентоспособность организации – это непрерывный процесс ее эффективного изменения, направленный на удовлетворение человеческих потребностей.

К обобщающим факторам конкурентоспособности организации могут быть отнесены следующие: товар, положение предприятия на рынке, сбыт, продвижение товара, производство, способность к инновациям, финансовая устойчивость, техническая поддержка потребителей, качество товара, квалификация рабочей силы, доступ к международным каналам распределения.

Оценка конкурентоспособности организации направлена на обеспечение на рынке ее собственных конкурентных позиций и в определенной мере формирует отраслевую конкурентоспособность – видов экономической деятельности.

Конкурентоспособность отрасли – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение отрасли и ее отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках; базируется прежде всего на конкурентности отраслевых продуктов и на способности ее хозяйствующих субъектов участвовать в соревновании с реальными или потенциальными конкурентами за потребителя на отраслевом рыночном сегменте [3].

Конкурентоспособность отрасли определяется наличием конкурентоспособных организаций: только конкурентоспособная организация может произвести конкурентоспособный товар. Чтобы сохранить конкурентоспособность отрасли, необходим постоянный процесс накопления преимуществ, особенно там, где первоначально в преимущественном положении находились базовые факторы. Высокого уровня конкурентоспособности можно добиться в том случае, если страна обладает преимущественным положением в некоторых детерминантах или активно его развивает.

Конкурентоспособная отрасль должна обладать высоким экспортным потенциалом, не должна быть капиталоемкой и замкнутым анклавом. Главным фактором повышения отраслевой конкурентоспособности является разработка и внедрение инновационных процессов.

Общеизвестно, что в любой отрасли экономики суть конкуренции выражается пятью силами: угрозой появления новых конкурентов; угрозой появления товаров или услуг-заменителей; способностью поставщиков комплектующих изделий торговаться; способностью покупателей торговаться; соперничеством между уже имеющимися конкурентами.

Благоприятное действие пяти сил конкуренции определяют прибыльность отрасли. Значение каждой из пяти сил конкуренции в свою очередь определяются структурой отрасли, то есть ее основными экономическими и техническими характеристиками. При этом каждая отрасль экономики уникальна и имеет присущую только ей структуру. Отрасли с привлекательной структурой (важные для высокого уровня жизни) связаны с высокой производительностью труда и дают большую прибыль от вложенного капитала. Вместе с тем отрасль состоит из группы фирм, поставляющих на рынок товары, которые в значительной мере являются взаимозаменяемыми. При этом фирмы должны проявлять осторожность в попытках нарушить баланс конкурентных сил в отрасли. Им необходимо стремиться привести в соответствие собственную позицию с существующим в данной отрасли в целом уровнем процветания.

Ключевые факторы успеха – это характерные для данной отрасли факторы, приносящие ей преимущества. Для разных отраслей ключевые факторы успеха не одинаковы. Более того, они не одинаковы для одной отрасли, поскольку могут меняться во времени. При этом ключевыми факторами успеха выступают следующие: факторы, основанные на научно-техническом превосходстве; факторы, основанные на маркетинге; факторы, связанные с хорошим менеджментом.

К ключевым факторам успеха в определенной отрасли относятся следующие: финансовая устойчивость компании, гибкость производства, быстрое реагирование на потребности покупателей, внедрение нововведений, обеспечение услуг при продаже.

Известны следующие детерминанты конкурентного преимущества страны в той или иной отрасли: параметры факторов; параметры спроса; родственные и поддерживающие отрасли; стратегия фирм, их структура и соперничество.

Эти детерминанты, каждый в отдельности и все вместе как система, создают среду, в которой рождаются и действуют фирмы данной страны: наличие ресурсов и навыков, необходимых для получения конкурентного преимущества в отрасли; информация, от которой зависит, будут ли замечены и использованы возможности получить конкурентное преимущество и направления применения ресурсов и навыков, имеющихся в распоряжении фирмы; цели владельцев, менеджеров и персонала фирмы, участвующих в конкуренции; наконец, самое важное – это силы, заставляющие фирмы вкладывать средства в ту или иную деятельность и заниматься обновлением. Страны имеют наибольшие шансы на успех в тех отраслях или их сегментах, где национальный «ромб» имеет наиболее благоприятный характер. В процессе развития некоторых частей «ромба» и их эффективного взаимодействия национальная от-

расль получает такой значительный импульс к совершенствованию и внедрению инноваций, что его хватает на многие годы или даже десятилетия.

К внутренним конкурентным преимуществам отрасли, как правило, относят: высокую потребность в продукции отрасли; оптимальный уровень концентрации, специализации и кооперирования; оптимальный уровень унификации и стандартизации продукции; конкурентоспособных поставщиков; наличие доступа к качественно дешевым ресурсам; высокую долю экспорта наукоемких товаров; высокий удельный вес конкурентоспособных организаций и товаров отрасли и др.

Все многообразие конкурентных преимуществ можно свести к двум основным видам: ресурсным и технологическим. Однако в современном быстро меняющемся мире конкурентные преимущества скорее определяются не статическими, а динамическими показателями: тенденциями, процессами и т.д., которые описываются различными макроэкономическими функциями и моделями. При этом все макроэкономические зависимости и модели будут являться адекватными и актуальными, если они построены на однородных множествах рассматриваемых стран по соответствующим необходимости признакам.

Оценка отраслевой конкурентоспособности, может производиться по вполне объективным количественным показателям, характеризующим их позиции на внутренних и внешних рынках (доля продаж, ее динамика) либо сравнительную эффективность хозяйственной деятельности (сравнительный уровень издержек, прибыльность операций и т.д.).

Оценка конкурентоспособности отрасли выступает исходным пунктом для разработки макроэкономических мер, направленных на повышение ее уровня. Целями оценки уровня и анализа динамики конкурентоспособности является выявление существующих тенденций и наиболее общих факторов изменения конкурентоспособности отрасли за определенный период, с одной стороны, и разделение роста объема продаж и производства, связанного с колебаниями конъюнктуры, от роста, связанного с улучшением конкурентоспособности отрасли, с другой стороны. Оценка конкурентоспособности отрасли в системе национальной экономики экономически значима по отношению к определенному страновому рынку.

В целом отраслевая конкурентоспособность характеризуется степенью участия отрасли в международном разделении труда и национальными компаниями, способными вести конкурентную борьбу в условиях глобализации, и ставшими, по сути дела, транснациональными конгломератами.

В настоящее время отраслевая структура все больше утрачивает свою актуальность: предприятия, формально относясь к определенным отраслям промышленности, диверсифицируют свою экономическую деятельность, а существующие виды деятельности зачастую плохо соотносятся с наименованием отраслей, к которым также, в свою очередь, формально относятся эти предприятия. Примечателен тот факт, что с 1.01.2005 г. вступил в силу Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) и прекратил действие Общероссийский классификатор отраслей народного хозяйства (ОКОНХ), действовавший ранее в управлении плановой экономики. ОКВЭД – аналог соответствующего классификатора Евросоюза. Таким образом, виды экономической деятельности пришли на смену отраслям – такова специфика современной хозяйственной жизни. Понятие отрасли теперь сохраняются не как совокупность однородных производств, а как организационно-управленческий комплекс и своеобразный центр компетенции, значимый как на уровне региона, так и страны в целом.

Конкурентоспособность промышленности (в совокупности с другими секторами национальной экономики) предопределяет региональную и в целом национальную (страновую) конкурентоспособность.

Под конкурентоспособностью промышленности следует понимать ее реальную и потенциальную способность разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные изделия, т.е. товары, превосходящие по качественно-ценовым параметрам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей [4, с. 148].

Конкурентоспособность промышленности (и, конечно, национальная конкурентоспособность) во многом зависит от уровня развития кластеров отдельных отраслей, с одной стороны, и наличия ТНК – с другой стороны. Кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, негибкости и сговоров между соперни-

ками, которые уменьшают или полностью блокируют благотворное влияние конкуренции и появление новых фирм. Он имеет тенденцию разрастаться, так как одна конкурентоспособная отрасль порождает другую. Что касается ТНК, то это компании, сочетающие унификацию и глобальную интеграцию своей брэндовой политики, стандартов поставок и снабжения, управления знаниями, политики продаж с увязкой их к потребностям локальных рынков. Девизом таких компаний становится лозунг «думай глобально – действуй локально», а главной проблемой – правильное сочетание глобальной интеграции и местной ответственности.

Ключевыми факторами успеха конкурентоспособности промышленности выступают: факторы размещения промышленности; параметры факторов производства; параметры спроса; наличие родственных и поддерживающих отраслей; стратегия фирм, их структура и соперничество; социально-политический климат; наличие конкурентной среды; производственный потенциал; освоение конкурентных технологий; управление финансовыми потоками; управление информационными потоками; факторы высшего менеджмента и рыночная ориентация; уровень технико-экономического развития; финансовая устойчивость компаний.

К критериям оценки конкурентоспособности обычно относят: темпы роста промышленного производства (индексы промышленного производства); структура производства продукции; степень износа основных фондов; коэффициент обновления основных фондов; инвестиции в основной капитал; специализацию на мировом рынке (структура экспорта-импорта); производительность труда; показатель сальдированного финансового результата экономической деятельности.

Однако в любом случае конкурентоспособность промышленности обусловлена конкурентными преимуществами человеческого капитала в организациях и видах экономической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бункина М.К. Национальная экономика. Учебное пособие. М.: Дело, 1997.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 3-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М.: Юрист, 1999.
4. Фасхиев Х.А. Оценка конкурентоспособности // Маркетинг, № 6, 1998.

ЧЕРКАСОВА Т.П.

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В настоящее время в России назревают условия для существенных изменений источников и факторов экономического роста. Определяющее значение все больше приобретают его качественные параметры, становясь ключевыми факторами способными обеспечить национальную конкурентоспособность в современном мире.

Практики российской экономики демонстрирует неудовлетворительное состояние ее современной структуры, связанное с количественным экспортно-ориентированным ресурсным экономическим ростом, что определяется последствиями предшествующего продолжительного и резкого падения объемов производства и инвестиций, которое за 1991–1996 гг. составило 39 % и 72,1 % соответственно.

В отсутствие сколько-нибудь выраженной инвестиционной и структурной политики государства технологические сдвиги в российской экономике приобрели явно регрессивный характер и выразились в быстрой деградации ее технологической структуры, и, прежде всего, самых современных производств. В результате отставание России от передового технического уровня возросло ещё на 15 лет – в дополнение к 10–25-летнему отставанию советской экономики.

Большинство производств готовой продукции, замыкающих воспроизводственный контур современного технологического уклада, практически свернуто. На мировых рынках высокотехнологичной продукции доля России составляет менее 0,3 % – более чем на два порядка меньше, чем США, на порядок меньше, чем Мексика, втрое меньше, чем Филиппины. По оценкам экспертов, производство высокотехнологичной бытовой электроники, приборостроение и станкостроение оказались в зоне «некомпенсируемого технологического отставания» [6, с. 23].

Особое беспокойство вызывает динамика электронно-промышленного сектора, от работы которого зависит уровень конкурентоспособности всего комплекса производства высоких технологий, да и экономики в целом. В 1980–1990-х гг., когда развитые страны проводили модернизацию своего хозяйства, переводя его на цифровые технологии, производство электронной техники возрастало опережающими темпами, в 3–5 раз выше средних по обрабатывающей промышленности. Такое соотношение прогрессивно и характерно при динамичном становлении высокотехнологического уклада. В нашей экономике соотношение иное: так, если в 2006 г. выпуск промышленности в целом вырос на 4,7 %, то выпуск электронной промышленности снизился на 1,5% против соответствующего периода 2005 г. [8, с. 12].

Как показывают приведенные данные, добиться поворота к инновационному и высокотехнологическому типу развития пока не удастся: рост по-прежнему носит преимущественно сырьевой характер, поскольку темп роста обрабатывающей индустрии ниже индекса ВВП.

Структурный кризис в здоровой экономике преодолевается путем внедрения новых технологий, создающих новые производственные возможности, освоение которых обеспечивает прорыв в повышении её эффективности и переход к новому этапу роста. Ситуация в России кардинально отличается от классического механизма обновления экономики. Спад производства в высокотехнологичных отраслях оказался намного глубже среднего по промышленности. Резко снизилась инновационная активность предприятий.

Самые серьёзные разрушения произошли в научно-техническом потенциале страны, который является главным источником современного экономического роста. Объем НИОКР сократился на порядок, что повлекло за собой резкое снижение конкурентоспособности национальной экономики и утрату значительной части потенциала экономического роста. С учётом того, что на долю НТП в современных условиях приходится подавляющая часть прироста национального дохода, деградация научно-технического потенциала страны ведет к необратимой утрате возможностей будущего устойчивого социально-экономического развития. Дальнейшее снижение конкурентоспособности российской экономики предопределяется профилем ее инновационной системы: по всем показателям инновационной активности она существенно отстает от развитых стран. При этом деградация научного потенциала страны продолжается, о чем свидетельствуют снижение стоимости основных средств исследований и разработок и ухудшение их результативности.

Все это свидетельствует о том, что кризис российской экономики не привел к обновлению производства на передовой технологической основе. Начавшийся после российского дефолта в 1998 г. подъем экономической активности обеспечивается главным образом конъюнктурными факторами и проходит на старой технологической основе, которая продолжает деградировать. Экономика распалась на два сектора: высокоприбыльный экспортно-ориентированный сырьевой и сужающийся под давлением импорта внутренний, все сильнее отстающий в технологическом и институциональном отношении от зарубежных конкурентов. При этом первый все больше ориентируется на мировой рынок и его тенденции развития, изолируясь от внутреннего.

Вклад повышения внутренней конкурентоспособности в прирост ВВП снизился с 5,9 % в 1999 г. до 2,1 % в 2004 г., в то время как роста экспорта – повысился соответственно с 0,5 до 5,1 % [2, с. 25]. Согласно данным правительства РФ, значение внутренних факторов экономического роста снижалось и в прошлом году, тогда как вклад увеличения цен на нефть продолжал нарастать. В результате это приводит к тому, что российская экономика все более деградирует, принимая на себя функции сырьевого придатка Евросоюза и тем самым, разрушает механизм самостоятельного воспроизводства.

Для преодоления указанных негативных тенденций требуется резкое наращивание инвестиционной и инновационной активности. По мнению академика Л.И. Абалкина, «для ре-

альной модернизации экономики отечественные инвестиции в течение ближайших 15 лет должны расти примерно на 18 % к предыдущему году» [1, с. 6]. Только для выхода в режим простого воспроизводства основного капитала объём производственных инвестиций должен быть увеличен втрое, а НИОКР – впятеро [3, с. 32]. Причём сделать это надо в ближайшие годы, поскольку вследствие запредельного физического и морального износа отечественных производственных фондов до половины их может выбыть уже к концу текущего десятилетия.

Вместе с тем возможности государственных инвестиций ограничены, что связано с аккумуляцией значительной части поступающих в страну нефтедолларов в Стабфонде и социальной ориентацией бюджетов всех уровней (т.е. приоритетностью социальной сферы над экономической, что в современных условиях просто не допустимо), с одной стороны, и масштабным устареванием основных фондов буквально по всем отраслям, с другой. Финансовые возможности предприятий, на которых лежит основное бремя поддержания инвестиционной активности в экономике, за счет собственной прибыли весьма ограничены. За исключением экспортно-ориентированных отраслей топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов, рентабельность в промышленности в среднем составляет лишь около 6 % [9, с. 31]. В 2005–2006 гг. 34 % предприятий обрабатывающей промышленности, более 25 % строительных организаций и 40 % сельхозпредприятий были убыточными [4, с. 5]. В результате доля высокотехнологичных отраслей в структуре инвестиций в 2,5–3 раза ниже их доли в структуре выпуска промышленной продукции.

Вырваться из «сырьевой ловушки» с каждым годом будет все сложнее из-за возрастающей глобальной конкуренции. Имеющиеся возможности сужаются по мере формирования нового технологического уклада мировой экономики и соответствующей ему страновой специализации. В этих условиях необходимо кардинально изменить экономическую политику государства. Она должна основываться на наращивании национальных конкурентных преимуществ на магистральных направлениях формирования нового технологического уклада с учетом глобальных закономерностей современного инновационного экономического роста.

В этой связи, главной проблемой требующей немедленного решения является создание национальной инновационной системы (НИС) в стране. При этом важно учитывать специфику формирования и модернизации инновационных систем в переходных и развивающихся экономиках, которая заключается в том, что они уже при зарождении вынуждены «встраиваться» в глобальную систему инноваций, даже если страны придерживаются тактики изолированного развития. Правительства стран с переходной экономикой могут способствовать созданию собственной инновационной системы, однако включенность в глобальные рынки заставляет участвовать как государство, так и бизнес в технологической гонке с транснациональными компаниями и странами. Именно глобальный рынок осуществляет отбор конкурентоспособных технологий, и это обстоятельство может или ускорять, или тормозить формирование инновационной системы страны.

Создание рыночных инновационных систем в странах с переходной экономикой, как показывает мировая практика, должно осуществляться по трем главным направлениям: создание условий для формирования и стимулирование развития общественного предпочтения, которое бы признавало необходимость проведения политики по развитию экономики знаний; обеспечение механизмов коммерциализации знаний, включая их трансферт в новые области применения; включение в «запас» знаний нового и практически примененного знания таким образом, чтобы все заинтересованные субъекты имели доступ к информации.

В связи с этим сфера ответственности государства, особенно на начальном этапе создания инновационной системы, существенно расширяется, хотя бюджетные возможности поддержки развития науки, в частности фундаментальной, сокращаются.

Специфическая форма взаимодействий, которая была органически присуща плановому хозяйству СССР, предусматривала зависимости любого вида деятельности (научной, учебной и инновационной) от государства и финансирование им всех видов работ. Это привело к созданию линейной системы, получившей название административно-командной. Такие системы существовали и в других странах или секторах инновационной деятельности, например при выполнении военных проектов, где они были наиболее эффективными. Вместе с тем административно-командная система не создавала условий для инициативы «снизу», чем доказала свою неэффективность как модель развития.

Последние изменения, происходящие в инновационных системах как отдельных стран, так и в мире в целом проявившиеся в эффективной форме взаимодействия государства, науки и бизнеса, нашли отражения в современных работах по теории инновации, оформившиеся в виде концепции «тройной спирали», или модели стратегических инновационных сетей.

Основной тезис теории «тройной спирали» заключается в том, что в системе инновационного развития доминирующее положение начинают занимать институты, ответственные за создание нового знания. Причиной столь важного преобразования послужила логика развития науки, рождающей все больше синтетических направлений, которые включают как фундаментальные, так и прикладные исследования междисциплинарного характера и разработки. В этих областях наблюдается образование «кластеров», формирующих будущий потенциал инновационного развития (био- и нанотехнологии, информационные технологии), а связи между учеными, технологами и пользователями становятся качественно другими, так же, как и функции [5, с. 124].

Траектория устойчивого развития страны в целом обеспечивается интеграцией компонент «тройной спирали» так, чтобы отбор технологий и рынков происходил в долгосрочной перспективе. Значит, в ходе контроля государства или региональных органов должен обеспечиваться компромисс между дифференциацией и интеграцией. Таким образом, «двойные спирали» между государством и рынком, с одной стороны, наукой и бизнесом – с другой, в современных условиях экономики знаний недостаточны для динамичного развития. Они не имеют механизмов контроля по типу отрицательной обратной связи между всеми участниками, а «тройные спирали», выигрывая в условиях контроля, являются системами высокого уровня неопределенности и сложности, что приводит к затруднениям в организации управления. В конечном счете инновационному развитию способствуют все мероприятия, увеличивающие разнообразие в поведении экономических агентов, прежде всего фирм. Рост инновационной «креативности» становится главной задачей политики наряду с совершенствованием механизмов отбора объектов для стимулирования, будь то отдельные фирмы, корпорации или государственные программы.

В этой связи политика российского устойчивого развития, связанного с ключевой ролью научно-технического прогресса в обеспечении качественного экономического роста должна включать: определение инновационных приоритетов долгосрочного технико-экономического и экологического развития, сохранение научно-производственного потенциала страны, формирование на этой основе промышленной, научно-технической и финансовой политики.

Выбор и реализация приоритетов качественного экономического развития должен осуществляться в соответствии со следующими требованиями. С научно-технической точки зрения приоритеты должны соответствовать перспективным направлениям формирования технологического уклада и своевременного создания заделов. С экономической точки зрения государственная поддержка приоритетных направлений должна характеризоваться двумя признаками: обладать значительным внешним эффектом, улучшая общую экономическую среду, и инициировать рост деловой активности в комплексе отраслей, сопряженных с приоритетными производствами. С производственной точки зрения государственное стимулирование должно приводить к такому росту конкурентоспособности соответствующих производств, при котором они, начиная с определенного момента выходят на самостоятельную траекторию расширенного воспроизводства в масштабах мирового рынка, выполняя роль «локомотивов роста» для всей экономики. С социальной точки зрения структурной перестройки экономики должна сопровождаться общим ростом благосостояния народа.

К приоритетным направлениям, осуществление которых удовлетворяет всем необходимым критериям, относятся следующие [7, с. 27–28]: освоение современных информационных технологий; развитие биотехнологий; создание наноматериалов с заранее заданными свойствами; комплексное развитие ракетно-космической промышленности; развитие комплекса технологий ядерного цикла, расширение сферы их потребления; развертывание информационной инфраструктуры на основе систем спутниковой оптоволоконной и сотовой связи в городах; модернизация непродовольственной сферы; применение технологий регенерации тканей в медицине; оздоровление окружающей среды на основе экологически чистых технологий. Эти приоритетные направления отражают состояния отечественного научно-про-

мышленного потенциала, но их активизация требует государственной поддержки и регулирования национальной инновационной системы.

Опыт экономически развитых стран, как и стран с переходной экономикой, свидетельствует о том, что основные направления государственной политики в области развития НИС должны включать: а) создание благоприятной экономической и правовой среды для участников инновационной деятельности; б) формирование инфраструктуры НИС для поддержки развития различных форм инновационно-технологического предпринимательства; в) совершенствование системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, подготовки производства и выхода на рынок инновационной продукции. Только такой комплекс государственных мероприятий способен обеспечить устойчивое развитие российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики. 2006. № 12.
2. Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики: Сценарии экономического развития России до 2020 г. М.: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2005.
3. Глазьев С.Ю. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. 2007. № 5.
4. Глазьев С.Ю. Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции // Экономист. 2007. № 5.
5. Дежина И., Киселева В. «Тройная спираль» в инновационной системе России // Вопросы экономики. 2007. № 12.
6. Иванченко В. Проблемы инновационного воспроизводства // Экономист. 2007. № 2.
7. Реформационный прагматизм как основа модернизации // Российский экономический журнал. № 2007. № 3.
8. Семенов С. Промышленность в 2006 г.: Предварительные итоги // Экономист. 2007. № 1.
9. Симагина О. Вопросы качества экономического развития // Экономист. 2007. № 2.

САВИНА М.В.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современное российское общество, преодолевшее распад большой страны, находится на старте. Сможет ли наша страна вновь быть наряду с мировыми лирами? Сможем ли мы вообще удержать в прежних границах наши огромные территории? Президент сказал, что наша страна либо вновь станет мировым лидером, либо просто перестанет существовать. Поэтому у нас нет другого пути, кроме того, чтобы возродиться и преодолевать отставания, увеличивая ВВП, становясь лидером в фундаментальных отраслях, являющихся в настоящее время самими передовыми. Безусловно, ни во всех отраслях мы сможем лидерствовать сразу: есть страны, которые уже давно заняли эту нишу. Но, только встраиваясь в эту среду, можно удержать и поднять страну. И сделать это можно только сообща, задействовав сто процентов человеческого потенциала и социального капитала. При этом важно, чтобы процент инновационного человеческого потенциала был как можно более высоким. К сожалению, сейчас человеческий потенциал в стране ослаб. Отмечается и очень слабая социальная инициатива. А ведь только организация и самоорганизация потенциала профессиональных, предпринимательских, творческих сил и способностей всех сторонников развития, а также модернизация институтов общества приведет к качественному рывку и переходу на инновационный путь развития страны.

Социальный капитал заключен в системе отношений, связывающих многих субъектов. Он доступен индивиду до тех пор, пока тот остается субъектом таких отношений. [2] Коньков А.Т.

полагает, что определение феномена социального капитала исходит из признания следующих его характеристик:

- во-первых, социальный капитал является продуктивным ресурсом. Подобно тому, как инвестиции финансового капитала в производственную сферу способны приносить прибыль, а человеческий капитал способен увеличивать цену рабочей силы, создание и поддержание социальных связей, продуктивно;
- во-вторых, социальный капитал может быть применен для различного использования. Финансовый капитал может быть обращен в средство потребления, инвестирован в производство, обменен. Но одна и та же сеть социальных связей индивидов может использоваться для достижения иных, не планировавшихся целей;
- в-третьих, социальный капитал может быть конвертирован (до определенной степени) в другие формы капитала. Социальные связи, обязательства, доверие, могут обеспечить получение финансового и материального капитала, использованы для повышения качества человеческого капитала;
- в-четвертых, в отличие от физического капитала, социальный капитал не обесценивается в процессе использования. Правда, он может быть утрачен, если утрачиваются социальные связи.

С позиции концепции социального капитала мотивы экономического действия индивида, тесно интегрированного в систему социальных связей, доверительных отношений и взаимных обязательств по отношению к другим индивидам, представляют собой более сложную систему, чем мотив максимизации. При определении цели и полезности того или иного действия индивид включает такие соображения, как повышение своего статуса, обязательства и ожидания, возникшие в результате взаимодействия с участниками своей социальной сети в прошлом. Указанные мотивы могут сформироваться только в результате оформления устойчивых связей индивида, которые осознаются им как значимые. [2]

По словам Френсиса Фукуямы, «марксизм-ленинизм был политической системой, преднамеренно адаптированной для истощения социального капитала. С его точки зрения, социальный капитал – это нормы, неформальные нормы или ценности, которые делают возможными коллективные действия в группах людей. Это может быть как малая группа, так и большая, скажем корпорация, или, в некоторых случаях, общество в целом». Первым, кто обратил внимание на социальный капитал, был французский аристократ, философ Алексис де Токвиль. Он не использовал еще термин «социальный капитал», но, посещая Соединенные Штаты Америки в 30-е годы XVIII столетия, отмечал, что американцы пользуются тем, что он назвал «искусством объединения», они могут объединяться в разнообразные добровольные общества: литературные клубы, религиозные общества, группы борьбы с рабством. Это позволяло объединить действия слабых людей и, по его мнению, было очень важно для успеха американской демократии. Это была «школа демократии», или, как мог бы сказать экономист, социальный капитал, который в такой форме создал дополнительные моральные нормы, сделавшие возможной демократию. Советская же однопартийная система и государство, слитые воедино, ставшие единственной организационной структурой общества, разрушая множественные горизонтальные связи между людьми, устанавливали одну вертикальную связь между людьми и обществом.

Нынешнее российское правительство снова строит властную вертикаль, подкрепляя ее материальным фундаментом. Государственный сектор экономики расширяется за счет государственных корпораций, которым отдаются на откуп целые отрасли. Многие политики и экономисты считают это логичным для современного этапа экономического развития, объясняя масштабное развертывание государственного монополизма нуждой в огромных капиталовложениях и инвестициях, которые могут сейчас обеспечить только государственные институты.

Но давайте проанализируем рост капитализации российских предприятий в последние годы. Поддержку российскому фондовому рынку оказали усилия государства по капитализации государственных предприятий, призванных стать основой новой структуры экономики России, а также новая фаза приватизации, соответствующая государственно-капиталистической модели экономики (проведение IPO компаний при сохранении контроля государства). На фоне значительных успехов в привлечении инвестиций, а также неуклонного роста кредит-

ного рейтинга оценка качества российских рыночных институтов была отрицательной. Так, например, один из крупнейших и наиболее консервативных глобальных инвесторов – пенсионный фонд California Public Employees Retirement System (CalPERS) оставил Россию и Китай в группе запрещенных для инвестирования рынков. Россия получила крайне негативные результаты при оценке независимости судебной системы, защиты прав собственности, наличия фаворизма при принятии судебных решений в пользу органов госвласти.

На первый взгляд – явное противоречие. Рынок оценивает перспективы российской экономики исключительно высоко, в то время как институциональная экспертиза дает стране негативные оценки. Развитие институциональной среды не столь важно для инвесторов? Однако, если присмотреться к успехам российской экономики, можно обнаружить, что в них отражается специфическая экономическая и институциональная модель, формирующаяся в России и ведущая к ухудшению оценок институциональной среды. Иными словами, существенная доля поступивших в Россию инвестиций – прямое следствие ее недостатков, заставляющих инвесторов предварительно легализовать капитал как иностранный и лишь затем реинвестировать его в экономику. [1]

Выводы, сделанные Абрамовым А., Радыгиным А., Роговым К. относительно специфики российского инвестиционного бума и быстрой капитализации российского рынка, неутешительны: успехи характеризуются прежде всего существенной репатриацией капиталов, связанной с неразвитостью институциональной среды, высокими рисками и низкой защитой прав собственности, препятствующими эффективному перераспределению средств внутри страны; значительной долей привлеченных средств, которые пошли не на развитие бизнеса, а связаны с процессом нового перераспределения собственности – скупкой активов, изменением структуры акционерного капитала и проч.

В отличие от силового передела прошлых лет новая фаза носит рыночно-силовой характер. Лидерами экономики выступают госкомпании и ряд компаний, располагающих политической поддержкой государства. Переход к государственно-капиталистической модели экономики способствует росту рынка и привлечению инвестиций, но в условиях высокой ликвидности и благоприятной макроэкономической ситуации иностранные банки под низкий процент охотно кредитуют госкомпании. Последние активно привлекают кредитные ресурсы для покупки новых активов, что ведет к росту их капитализации. А поскольку государство демонстрирует решимость оказывать этим компаниям всяческую поддержку, для инвесторов вложение средств в них становится источником практически гарантированной доходности. Это и предопределяет чрезвычайную популярность российских акций у офшорных хедж-фондов, для которых ухудшение институциональной среды в России оборачивается дополнительными прибылями. Очевидно, что такая модель роста рынка является в значительной мере спекулятивной, так как не связана с вложением значительного капитала в производство, и возможна лишь в условиях продолжающегося притока средств на развивающиеся рынки, а также роста выручки компаний за счет роста цен на их продукцию и перераспределения активов в их пользу. [1]

Конечно, без прямого и косвенного государственного участия в экономике не обходится ни одна страна, однако, именно от способа и особенно степени государственного вмешательства в общественную жизнь зависит, разрушит государство социальный капитал или создаст базу для его дальнейшего успешного накопления.

Правовые отношения в современном обществе по-прежнему опираются только на репрессивные меры, которые в советское время были единственными мерами урегулирования. Однако формальные репрессивные меры, применяемые милицией, неэффективны там, где у людей нет внутренних ориентиров, благодаря которым граждане остаются законопослушными независимо от того, наблюдает ли за ними милиция или нет. Вспомним, как подскочил уровень преступности в 90-е годы, когда контроль ослаб, а граждане не имели таких внутренних ценностей.

Теневая экономика России достигает огромных масштабов. Сам факт ее успешного функционирования свидетельствует о том, что сюда вовлекаются высококвалифицированные специалисты, профессионалы, которые считают для себя приемлемой нормой участие в незаконной, а часто и криминальной деятельности. [9]

В то же время Ф. Фукуяма верит в большой смысл неформального сотрудничества экономики, политики и общества в целом. В сфере экономики люди сотрудничают, применяя

формальные правила, контракты, правовое регулирование, очень важное в системе формальных правил. С другой стороны, честные люди в рамках неформальных правил пользуются определенной взаимностью и не действуют беспринципно, даже имея такую возможность. Это существенно снижает уровень так называемых операционных расходов. По этой причине общие расходы на ведение бизнеса снижаются.

Неосязаемый социальный капитал существует только во взаимоотношениях индивидов, но он так же как физический и человеческий, облегчает производственную деятельность: группа, внутри которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить гораздо больше по сравнению с группой, не обладающей данными качествами. К сожалению, в российском бизнесе установилась преимущественно негативная модель поведения контрагентов, ориентация на невыполнение (или некачественное выполнение) принятых на себя обязательств.

Властные структуры в нашей стране должны больше доверять обществу и опираться на граждан. Только когда наши сограждане почувствуют это доверие, смогут ответить государству тем же. Взаимное доверие – это одна из значимых составляющих социального капитала, имеющая большое значение для обоюдного уважения и взаимодействия.

Роль доверия, порядочности, лояльности и других, еще менее осязаемых активов, образующих ядро социального капитала, в ближайшем будущем будет только возрастать. Их роль станет ключевой по мере смены традиционно устойчивых, жестко фиксированных вертикальных иерархических структур горизонтальными сетями, создаваемыми для выполнения конкретных задач и проектов, так, например, работа в «пирамидах» уступит «сетеванию» (networking) и т.д. [7]

В своей популярной книге «Боулинг в одиночку» Роберт Патнэм доказывает, что во второй половине XX века многие аспекты социальной жизни сократились до опасного уровня.

По мнению Патнэма, все это происходит из-за затяжного упадка социального капитала. Под этим он подразумевает все большее отстранение людей друг от друга и от своих сообществ. Эмпирические данные позволили Патнэму показать сокращение социального капитала в гражданской и общественной жизни: общая смена приоритетов от производства культуры к потреблению культуры, от участия в спортивных мероприятиях к просмотру спортивных телепрограмм, от домашнего музицирования к – компакт-дискам.

С точки зрения Патнэма, социальный капитал означает, по сути, взаимодействие. Основой здесь выступает взаимное уважение, доверие и гражданственность. Упадок социального капитала в обществе означает сокращение и гражданственности, и доверия. Патнэм считает, что здоровое гражданское общество является залогом процветания.

Ричард Флорида, споря с доводами Патнэма и основываясь на результатах интервью и работе в фокус-группах, приходит к совершенно другим выводам. Участники его экспериментов редко выражали интерес к чувству общности, о котором рассказывает Патнэм. Наоборот, они хотели вырваться из такого рода сообществ. Конечно, они хотели бы принадлежать обществу, но не настолько, чтобы это мешало им быть самими собой и жить собственной жизнью. В терминах современной социологии, эти люди предпочитали слабые связи сильным. [10]

Ослабленные связи часто бывают важнее. Социолог Марк Грановеттер стал основателем современной теории «силы ослабленных связей», наблюдая, как люди ищут работу. Сильные связи требуют много энергии и времени, а для слабых связей этого не нужно, к тому же, можно использовать эти связи фрагментарно, по мере необходимости. Важно, что ослабленных связей может быть много, гораздо больше, чем усиленных.

Для российского общества характерно перемещение из мест с прочными связями в места с ослабленными связями (из сельских районов и небольших городов в большие города). Можно часто услышать, что люди, приехавшие в большие города, становятся гораздо более успешными, чем коренные жители. Они как будто ощущают на себе некий подъем креативности, что дает такому переселению тенденцию стимула для дальнейшего развития.

Экономисты Дора Коста и Мэттью Канн видят причины перемен в традиционном обществе в следующем. Умеренное сокращение социального капитала в обществе они связали с неравенством в доходах и этническим разнообразием. По их мнению, проблема неравенства в доступе к социальному капиталу значительно усложняется в этнически неоднородных сообществах. Социальный капитал проявляется двояко: с одной стороны, укрепляет чувство

общности, а с другой, может легко закрыть доступ для посторонних и возвести барьеры и препятствия инновациям.

Изучая взаимоотношения между социальным капиталом, разнообразием и инновациями, Роберт Кушинг, выяснил, что креативные сообщества и сообщества социального капитала двигаются в противоположных направлениях. Креативные сообщества выступают центрами разнообразия, инноваций и экономического роста, а сообщества социального капитала – нет: «социальный капитал находится в негативной связи с технологическим развитием и высоким экономическим ростом». Он не обнаружил никаких доказательств, что социальный капитал ведет к региональному росту, эффект оказался даже негативным. Согласно его анализу, более удачные результаты получались при применении модели человеческого капитала и модели креативного капитала.

Основываясь на результатах анализа Кушинга, Р.Флорида выделил четыре типа сообществ: классические сообщества социального капитала с высокими показателями социального капитала и политической активности, но низким уровнем разнообразия, инноваций и технологий; сообщества организационной эпохи со средним уровнем социального капитала, уровнем политической активности выше среднего и также низкими показателями разнообразия, инноваций и высокотехнологичных индустрий; «ботанистаны» с большим процентом высокотехнологичных индустрий, уровнем разнообразия выше среднего, но низким уровнем социального капитала и политической активности и креативные центры с высокими уровнями высокотехнологичных индустрий и очень высокими показателями разнообразия, но показателями социального капитала ниже среднего и умеренным уровнем политической активности.

Если перенести эти исследования на российскую почву, можно наблюдать аналогичную картину. Есть у нас свои классические сообщества – сельские районы и малые города, сообщества организационной эпохи представлены индустриальными регионами (Урал, Поволжье, Центральный, Северо-Западный районы и др.), куда входят старые города и в которых доминируют крупные индустриальные предприятия; к быстрорастущим и креативным центрам можно отнести мегаполисы и технопарки, а также регионы с высокой плотностью населения на юге и западе страны.

Флорида Р. опасается разлома американского общества на два совершенно разных общества с разными институтами, разными экономиками, разными доходами, этническим и расовым составом, общественными организациями, религиозной ориентацией и политическими взглядами. Одно общество отмечено креативностью и разнообразием и представляет собой космополитичное смешение специалистов по высоким технологиям, представителей богемы, ученых, инженеров, работников средств массовой информации и людей свободных профессий. Другое отличается наличием более тесных связей, опорой на церковь и более старое гражданское общество, состоящее из представителей рабочего класса и жителей сельскохозяйственных районов. Первое находится на подъеме и скорее всего будет доминировать в экономическом будущем нации.

С другой стороны, нежелательно возвращаться к тому типу общества, который существовал раньше. Он попросту не соответствует принципам, по которым люди живут и работают в креативной экономике. Существует реальная потребность в новой модели, и ее осознает растущее число людей. Люди хотят найти баланс между индивидуализмом и принадлежностью к некоему сообществу открытого типа. Вопрос в том, насколько в состоянии люди использовать движущие силы общества, чтобы использовать их для создания более сплоченных, открытых и толерантных сообществ, в которых все нуждаются. [10]

Российское общество, интегрирующееся в мировое пространство, конечно же, вскоре столкнется с подобными проблемами. Важно правильно осознать все преимущества, достоинства и недостатки, чтобы войти в мировое пространство сильными и достойными гражданами, не только не растеряв свой социальный капитал, но и обогащая им другие страны и народы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов А., Радыгин А., Rogov К. Модель развития: Ловушка госкапитализма / Ведомости от 09 апреля 2007.

2. Коньков А.Т. Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия / Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора социологических наук, М., 2006.
3. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. М.: Наука, 1987.
4. Лэндри Ч. Креативный город. М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2006.
5. Медведев В.А. Перед вызовом постиндустриализма: Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России. М.: Альпина Паблишер, 2003.
6. Мельянцева В.А. Информационная революция – феномен «новой экономики» // Мировая экономика и международные отношения. № 2, 2001.
7. От капитала физического к капиталу социальному // Со-Общение (<http://www.soob.ru/n/2002/6/a/8>)
8. Российский энциклопедический словарь: В 2-х кн. /Гл. ред А.М. Прохоров. М.: Большая Российская энциклопедия, 2001.
9. Савин Э.В. Был бы мальчик (Воспроизводство человеческого капитала в институциональной системе)// Российское предпринимательство. № 11 2005. (http://www.creativeconomy.ru/mag_rp/index.php?str=38id=78)
10. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее.- Пер. с англ. М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2005.

БЕЛОКРЫЛОВ К.А.

МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ В УСЛОВИЯХ АККУМУЛЯЦИИ ГОСУДАРСТВОМ МАСШТАБНЫХ СВЕРХДОХОДОВ

В условиях усиления роли государства в экономике при переходе от трансформации к модернизации необходимо повышение эффективности бюджетной политики и, в частности, бюджетных расходов, поскольку государством накоплены масштабные сверхдоходы – 546 млрд долл. в чистых золотовалютных резервах и почти 4 трлн руб. в обоих стабилизационных фондах. Достигнутая макроэкономическая стабилизация (снижающийся до 2007 г. уровень инфляции, прогнозируемый курс национальной валюты, общая финансовая устойчивость) стала необходимой предпосылкой долгосрочного экономического роста российской экономики. Важным условием экономического развития является также стабильная и предсказуемая государственная бюджетная политика – только в стабильных условиях бизнес имеет возможность планировать и развивать свою деятельность, создавать новые рабочие места, привлекать долгосрочные кредиты, инвестировать средства в развитие производства. Создание и поддержание таких условий – главный вклад бюджетной политики в экономическое развитие страны.

Предпринятые в последние годы меры по совершенствованию бюджетной политики в стране привели к росту ее эффективности, о чем свидетельствует, в частности, рост доходной части консолидированного бюджета, прежде всего, за счет налоговых поступлений от сверхдоходов нефтяных компаний, детерминированных высокой конъюнктурой мировых рынков нефти. Сейчас бюджетная политика преследует другие цели: борьба с инфляцией, повышение жизненного уровня населения, повышение эффективности государственных расходов и долгосрочная стабилизация экономики. Кроме того, важной проблемой является преодоление ресурсной зависимости российской экономики. Поступления в бюджет от экспорта нефти и газа постоянно растут, но эти ресурсы необходимо эффективно использовать, трансформируя их в высокие стабильные темпы роста. Доходы от нефти и газа могут быть важным резервом, способным предотвратить неожиданности, но не могут обеспечить долгосрочное развитие и конкурентоспособность страны, если они не встречаются либо с дешевой рабочей силой, либо с инновационным потенциалом, зависящим от институтов и культуры. Таким образом, приоритетом для нашей страны остается только инновационная модель развития. Но ее ис-

пользование упирается в изменения институтов и культуры, которые могут повысить до максимума деловую активность. В таких условиях наибольшую актуальность приобретает роль государства, а в частности эффективность бюджетной политики, проводимой государством, так как возникает необходимостью крупных государственных инвестиций в трансформацию институтов и развитие инновационной экономики.

Таблица 1

Концепции бюджетной политики в трактовке различных экономических школ

<i>Экономическая школа</i>	<i>Роль государства в экономике</i>	<i>Значение бюджетной политики</i>	<i>Инструменты бюджетной политики</i>
Классическая школа	Базировалась на принципе невмешательства государства в экономику	Реализация государством функций защиты страны и обеспечения безопасности жизнедеятельности населения	Национальная оборона, внутренняя безопасность
Неоклассическая школа	Невмешательство государства в экономику за исключением безопасности и социальной защиты работающих	Бюджетная политика не влияет на величину совокупного спроса, но целесообразен сбалансированный госбюджет.	Сокращение госрасходов в период спада, и увеличение – в период подъема.
Кейнсианство	Признавало необходимость государственного регулирования экономики	Бюджетная политика является основным инструментом регулирования занятости. Сбалансированность бюджета может достигаться не каждый год, а в течение цикла.	Основные инструменты – дотации и госзакупки. Увеличение госрасходов ведет к увеличению равновесного ВВП, поскольку обладает мультипликативным эффектом
Неолиберализм	Ограничения вмешательства государства в экономику.	Ф. Хайек критиковал перераспределительную бюджетную политику, В. Ойкен, Л. Эрхард отстаивали перераспределение доходов в пользу малоимущих и финансирование социальных программ.	Снижение налогов и госрасходов
Монетаризм	Вмешательство государства в экономику ограничивается монетарной политикой	Акцент на кредитно-денежном регулировании, практически исключая бюджетную политику.	Пассивная бюджетная политика при активном регулировании ставки рефинансирования ЦБ и денежной массы через рынок ГЦБ
Теория рациональных ожиданий	Необходимо ограничить вмешательство государства в экономику.	Правительство не вмешивается в бюджетную систему, его роль ограничивается основными программами.	Конкретный размер налогов, балансирующий бюджет.
Экономика предложения	Необходимо ограничить вмешательство государства в экономику.	Налоговое стимулирование частного предпринимательства и сбережений населения.	Снижение налогов способствует экономическому росту и росту доходов населения.
Теория общественного выбора	Государственное вмешательство ограничивается защитными функциями.	Используется политиками в своих целях.	Наращивание госрасходов в предвыборный период политического цикла

Сравнительный анализ концепций бюджетной политики (табл. 1) показывает, что современная бюджетная политика в России строится на основе посткейнсианских идей, поскольку государство играет активную роль в регулировании экономики, используя как бюджетные, так и кредитно-денежные регуляторы для борьбы с инфляцией и обеспечения долгосрочной сбалансированности экономики.

Использование государством бюджета в качестве одного из рычагов воздействия на экономику опирается на следующие теоретические концепции [7]:

- сбалансированного бюджета – бюджет должен балансироваться ежегодно;
- бюджета, который балансируется в ходе экономического цикла, т.е. дефицит бюджета в период спада покрывается за счет профицита бюджета в период экономического подъема;

– функциональных финансов – балансирование бюджета не является целью экономической политики, допускается дефицит финансирования, который рассматривается как основа для дальнейшего экономического роста. В соответствии с этой концепцией целью государственных финансов является обеспечение сбалансированности экономики, а не бюджета, при этом достижение макроэкономической стабильности может сопровождаться как устойчивым положительным сальдо, так и устойчивым бюджетным дефицитом. Поэтому сбалансированность бюджета в данной концепции является второстепенной проблемой.

Следует отметить, что государственные бюджеты западных стран с развитой рыночной экономикой продолжают оставаться дефицитными. Так, например, в 2007 г. бюджетный дефицит в США достиг 4,2% ВВП. Значительный бюджетный дефицит наблюдался в Италии – 4,2%, Японии – 6% ВВП, а также во Франции, Германии и Великобритании. Из стран G8 профицит наблюдается лишь у России и Канады [8].

В России в начале экономических преобразований сформировался огромный и растущий бюджетный дефицит. В 1991 г. дефицит бюджета бывшего СССР достиг почти 20% ВВП. Предпринятые в последние годы меры по совершенствованию бюджетной политики привели к росту ее эффективности, о чем свидетельствует, в частности, рост доходной части консолидированного бюджета, прежде всего за счет налоговых поступлений. Начиная с 2000 г., бюджет России является профицитным. В 2007 г. профицит федерального бюджета составил 1796,1 млрд руб. (хотя планировался в границах 1507 млрд руб.). Бюджетная политика подчинена решению задачи снижения инфляции до 3–4% в год. Однако по мере решения этой проблемы экономической политики встают задачи модернизации реальной экономики, преодоления структурных диспропорций и дефицитов, обновления социальной и производственной инфраструктуры [11, с. 65]. Поэтому бюджетная политика призвана использовать императивы финансовых инструментов с учетом реалий рыночного хозяйства и должна быть ориентирована на систему индикаторов, характеризующих устойчивость экономического роста и уровень национальной безопасности страны, а не только на индикатор инфляции.

Продуманная политика доходов является основой бюджета, его расходной части. Но очень важно не принижать активную роль политики государственных расходов при результативном использовании средств. Функции современного государства не ограничиваются содержанием госаппарата, обеспечением обороноспособности и правопорядка. Социальные расходы на расширенное воспроизводство человеческого капитала создают основы для долгосрочного, устойчивого развития. Не менее важно предусматривать расходы на поддержку экономического роста за счет устранения крупных отраслевых и региональных диспропорций, которые в обозримом периоде не могут быть исправлены саморазвитием рынка [1, с. 23].

В 2000–2005 гг. российская финансовая политика строилась по контрциклическому сценарию. В условиях благоприятной конъюнктуры государство быстро улучшало бюджетный баланс, создавало финансовые резервы, что позволяло адаптироваться к изменениям конъюнктуры на важнейших для России рынках. В 2006 г. бюджетная политика была нейтральной, государство перестало наращивать профицит бюджета. В 2007 г. в условиях благоприятной конъюнктуры государство быстро наращивало бюджетные расходы, форсировало экономический рост за счет ослабления бюджетного баланса, что стало началом масштабной бюджетной экспансии (рис. 1).

Весной 2007 г. было принято решение о наращивании бюджетных расходов по сравнению с утвержденным Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2007 год» их уровнем более чем на 1 трлн руб., значительный объем дополнительных бюджетных средств был направлен на социальные и инфраструктурные проекты, а также на капитализацию государственных корпораций и институтов развития (Банка развития, Инвестиционного фонда, Российской корпорации нанотехнологий, Фонда содействия реформе ЖКХ и др.).

С точки зрения формальной сбалансированности ослабление бюджетных ограничений не должно привести к бюджетному дефициту в трехлетней перспективе при сохранении

текущих прогнозов цен на нефть. Однако подобного рода действия дали сигнал экономическим агентам, которые соответствующим образом скорректировали свою ценовую политику, что обернулось ускорением инфляции.

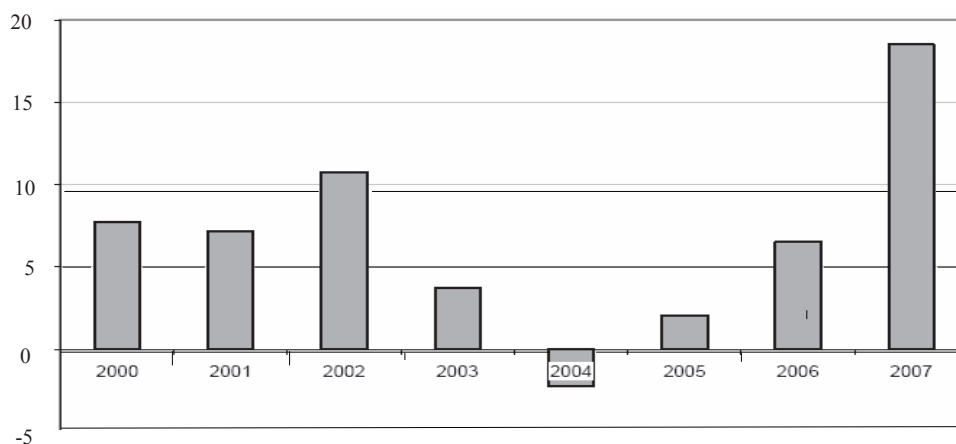


Рис. 1. Темпы прироста расходов бюджета расширенного правительства РФ в реальном выражении (в % к предыдущему году) [2].

В бюджетной политике России приоритет отдается расходам на выполнение традиционных и общеадминистративных функций государства по поддержанию общественного порядка. В 2007 г. на эти цели выделено 69,4% всех расходов федерального бюджета, в развитых странах в среднем за 1990–2002 гг. – 17,0%; на выполнение широкого спектра социальных функций государства приоритеты принципиально иные: в России – 15%, в развитых странах – 70,3% [3, с. 98]. Крупнейшими направлениями расходов федерального бюджета в 2008–2010 гг. будут трансферты государственным внебюджетным фондам на цели социального и пенсионного обеспечения (20,4%), трансферты региональным бюджетам (14,0%), национальная оборона (14,6%) и национальная безопасность (11,7%). На национальную экономику приходится 10,9% расходов бюджета, большая часть которых направляется на развитие инфраструктуры и поддержку стратегических отраслей.

Кроме того, продолжается реализация приоритетных национальных проектов. На реализацию национального проекта «Образование» в 2008 г. направлено 45,49 млрд руб., «Здоровье» и демографическую политику – 145,8 млрд руб., «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» – 32,4 млрд руб. Также планируется расходование средств на развитие АПК и на программу газификации регионов РФ [9]. Национальные проекты, запущенные в 2005 г., позволили осуществить поддержку наиболее проблемных областей социальной сферы. Однако, на наш взгляд, национальные проекты нацелены на получение краткосрочных результатов, в то время как социальная сфера нуждается в долгосрочной стратегии развития и системных изменениях.

В 2008 г. совокупные расходы бюджетов всех уровней в расчете на душу населения превысят 6906 тыс. руб., а к 2010 г. – достигнут 8588 тыс. руб. [10]. Достаточно масштабными стали закупки в Ростовской области (табл. 2).

Государственные расходы оказывают существенное влияние как на макро-, так и микроэкономические характеристики функционирования национального хозяйства. Причем большое значение имеет не только доля государственных расходов в совокупном спросе, но и то, каким образом формируются и реализуются расходные обязательства. Проблема государственных закупок является одной из самых болезненных проблем, на которых проверяется эффективность государства. От того, каким образом организована система государственного и муниципального заказа, зависит не только эффективность расходования средств из бюджетов всех уровней, что само по себе крайне важно, но и уровень коррупции в стране, и состояние конкурентной среды.

**Закупка продукции для государственных и муниципальных нужд
Ростовской области (2007 г.) [13]**

<i>Тип торгов</i>	<i>Количество</i>	<i>Сумма (млн руб.)</i>	<i>Экономия</i>
Единственный поставщик	11 342	1 388,8	-
Котировки	43 213	2 298,2	421,8
Открытый аукцион	691	698,2	-
Открытый конкурс	10 753	12 018,3	4 411,8
Электронный аукцион	538	164,2	28,3
Закупки малого объема	209 848	2 465,6	-

Вступивший в силу с 2006 г. Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» принципиально изменил систему бюджетного заказа, в первую очередь, устранив наиболее распространенные злоупотребления, которые разделяются на 3 группы [5]:

1. Информационное обеспечение, точнее низкая степень информированности участников рынка, отсутствие единого информационного ресурса. В 94-ФЗ установлена обязательность размещения информации на официальных сайтах, которые сведены в федеральный портал, институционализировано отсутствие приоритета бумажного носителя над электронным, т.е. в стране создано единое информационное пространство.
2. Квалификационный отбор, поскольку ранее существовала возможность отсека «не своих» компаний посредством предъявления к участникам требований, как правило, ничего не гарантирующих заказчику, но зачастую описывающих «свою» компанию. В новом законе установлен закрытый перечень требований к участникам размещения заказа, предусмотрена возможность выставления заказчиком требования реальной экономической гарантии обеспечения обязательств (банковская гарантия, страхование ответственности, залог денежных средств).
3. Определение победителя – в отличие от практически произвольного ранее в настоящее время его определяют аукционы, а при проведении конкурса изначально устанавливаются критерии определения победителя из закрытого перечня, указанного в законе, и значение каждого из критериев.

Из других, наиболее значимых новшеств закона следует отметить:

- введение реестра недобросовестных поставщиков, установление требований к реестру заключенных контрактов;
- закрытый перечень случаев размещения заказа у единственного поставщика;
- кардинальное изменение процедуры запроса котировок, в т.ч. обязательное размещение информации на официальных сайтах в сети Интернет;
- создание институциональной основы для размещения заказа на биржах и посредством электронных торгов;
- введение ранее не применяемой процедуры запроса котировок в целях оказания гуманитарной помощи и ликвидации чрезвычайных ситуаций;
- создание механизма защиты прав участников размещения заказа;
- обязательность проведения аудиозаписи для заказчика и ее возможность (как и видеозаписи) для участников размещения заказа.

Таким образом, законодательно установлены меры по локализации коррупции и снижению госрасходов. Зарубежная практика показывает, что цивилизованная система госзакупок приводит к экономии 20-30 %. Коррупция в системе государственных закупок приводит к колоссальным потерям для любой страны, причем потери эти не только финансовые. Ущерб государства и общества от коррупционных действий в процессе размещения государственного или муниципального заказа разделяется на 4 вида [12, с. 25]:

1. **Финансовые потери** – заключение сделок на невыгодных для государства и общества финансовых условиях. В первую очередь, это завышение цен закупаемой продукции по сравнению с текущим рыночным уровнем, включение в условия государственных контрактов предоплаты вместо отсрочки платежа и т.п.

2. **Количественные потери** – завышение или занижение объема поставляемых материа-

лов или оказанных услуг по сравнению с необходимым количеством; приобретение товаров и услуг в личных целях ответственных чиновников, а не для удовлетворения государственных нужд и т.п.

3. Качественные потери – заключение сделок с нарушением требуемых технических условий, таких как поставка товаров, выполнение работ или оказание услуг ненадлежащего качества; худшие условия гарантийного и послегарантийного обслуживания; недостаточные требования по контролю качеству выполнения работ и услуг и т.п.

4. Политические потери – ухудшение инвестиционного климата в стране, потеря доверия со стороны граждан к государственным структурам и государству в целом, расшатывание экономической и финансовой системы страны, нарушение принципов свободной конкуренции и т.п.

Как показывает международный опыт, полностью устранить коррупцию в государственных закупках пока не удалось ни в одной стране мира, но это не означает безнадежность и неэффективность мер по ее локализации. Борьба с коррупцией в системе закупок невозможна без комплексного подхода к решению этой сложной проблемы. Российской и международной практикой выработаны четыре основных подхода, которые на практике подтвердили свою действенность: психологические, технические методы, регламентация процессов и репрессивные меры.

Психологические методы позволяют воздействовать на саму первопричину коррупции – стремление чиновников к получению административной ренты. К психологическим методам, например, относятся проверка анкетных данных, биографии кандидатов и отзывов с предыдущих мест работы, эффективная мотивация сотрудников (не только финансовое вознаграждение, но и построение карьеры в организации и т.п.), формирование корпоративной этики нетерпимости к коррупции и т.д. Технические методы исключают или значительно уменьшают вероятность сговора представителей закупочных подразделений и продавцов, устраняя возможность личных контактов между участниками сделки. Примерами подобного инструментария могут служить мониторинг служебной почтовой переписки, использование современных информационных технологий (система электронных торгов) и т.д. Регламентные (процедурные) методы направлены на осуществление всех закупок в полном соответствии с формализованными внутренними правилами и процедурами, снижающими риск возникновения коррупции. В этом случае комплекс мер по противодействию коррупции осуществляется по двум направлениям: создание эффективной системы правил, подробно регламентирующих потенциально коррупционно-опасные этапы процедуры размещения государственного заказа (Федеральный закон № 94-ФЗ), и четких механизмов контроля за точным соблюдением этих правил. Репрессивные меры направлены на создание условий невыгодности коррупционных действий сотрудников, ответственных за размещение государственных заказов. В российском законодательстве эти меры реализуются через отдельные положения Кодекса РФ об административных правонарушениях (ст. 7.29–7.32) и Уголовного кодекса РФ (ст. 285–293).

Таким образом, добиться ощутимых показателей снижения коррупции позволяет лишь комплексный подход – сбалансированное использование всех методов противодействия на всех этапах процесса государственных закупок. Ограничиваясь определенными областями воздействия или методами, можно добиться лишь кратковременного эффекта, однако спустя некоторое время структура и механизм извлечения незаконного дохода изменятся, сместившись в области, не покрытые инструментами контроля. В результате суммарные коррупционные потери вернутся к прежним размерам или даже превзойдут их.

В конце 2007 г. принят крупный пакет поправок в 94-ФЗ, который означает, что реформа законодательства в сфере размещения государственного и муниципального заказа идет к завершению. Очевидно и то, что вектор, заложенный в 94-ФЗ, реализуется направлении ухода от коррупционных норм, снижения субъективизма в принятии решений, открытия равного доступа предпринимателей к заказам, повышения прозрачности всех процедур, установления ответственности за принимаемые должностными лицами решения. Наиболее яркое тому подтверждение – введение аукционов и объективной предквалификации на строительство, создание единого общероссийского портала, ограничение возможности принятия субъективных решений по определению победителей на конкурсах, перевод согласования размещения заказа у единственного поставщика при муниципальных заказах с местного уровня на уровень субъектов, значительное расширение норм КОАПа, что объективно ведет к росту доли конкурентных способов закупок (табл. 3).

Таблица 3

**Размещение заказов на поставки товаров для муниципальных нужд
Азовского района (на 1 апреля 2008 г.)**

Наименование показателей	Способ размещения заказа											на товарных биржах		
	открытые конкурсы	закрытые конкурсы	открытые аукционы	закрытые аукционы	аукционы в электронной форме	запрос котировок	у единственного поставщика							
							В том числе			В соответствии с п.1-7,12,13,15-17 ст.55 ФЗ №94-ФЗ	В соответствии с п.8-11 ст.55 № 94-ФЗ конкурсам		аукционам	котировкам
Количество заключенных контрактов, в т.ч. за счет средств:	13		4		1	105	458	3	11	2	1886			
областного бюджета	2					2	11				10			
местного бюджета	11		4		1	103	447	3	11	2	1876			
Стоимость заключенных контрактов, в т.ч. за счет средств:	27706,1		8759,5		517,7	5731,22	32559,05	6,1	23392,1	39,9	39820,0			
областного бюджета	26236,1					124,1	75,1				84,6			
местного бюджета	1470,0		8759,5		517,7	5607,12	32483,95	6,1	23392,1	39,9	39735,4			
Расчетная сумма экономии, в том числе:	7986,67		5893,0		28,4	330,0								
средств областного бюджета	4026,77					24,4								
средств местного бюджета	3959,9		5893,0		28,4	305,6								

Однако в законе есть провалы, которые требуют доработки. Прежде всего, необходимо принять два акта [6, с. 25]:

Общероссийский классификатор товаров, работ и услуг для сферы размещения госзаказа и Постановление Правительства по порядку оценки и сопоставлению заявок на конкурсах в соответствии со ст. 28 94-ФЗ. В сфере контроля за соблюдением законодательства необходимо:

- принять свод правил (регламентов) принятия решений на уровне центрального аппарата и территориальных управлений Федеральной антимонопольной службы по всем направлениям работы контролирующего органа в сфере размещения заказов;

- организовать полноценный контроль за размещением государственного и муниципального заказа.

– На наш взгляд, именно организация полноценного контроля за исполнением 94-ФЗ и является в настоящее время приоритетом всей реформы в этой сфере. Полноценный контроль – это, в первую очередь, система правил работы контролирующего органа. Система, которая должна минимизировать человеческий фактор и свести к минимуму возможность принятия субъективных решений и злоупотреблений на уровне уже контролирующего органа. Контроль должен быть организован по тому же алгоритмическому принципу, что и сам закон.

Хотя реформа размещения госзаказа еще не завершена, но уже наблюдается существенная экономия средств бюджета, развитие конкуренции и значительное снижение коррупции в данной сфере. Суммарный объем государственного и муниципального заказа составляет ежегодно более 4 трлн руб., причем, если в 2006 г. экономия бюджетных средств составила более 106 млрд руб., то в 2007 г. рост экономии бюджетных средств по сравнению с 2006 г. составил 70%. За 2 года реализация закона обеспечила экономию бюджетных средств в размере около 250 млрд руб. [4]. Кроме того, закон установил единые правила для федерального, регионального и муниципального заказчика. Теперь процедуры закупок продукции унифицированы на всех уровнях, что существенно повысило их эффективность на уровне муниципалитета (табл. 4).

Таблица 4

Закупки продукции для нужд Азовского района (2007 г.)

Тип торгов	Количество	Сумма	Экономия
Единственный поставщик	315	82 160 229,80	---
Котировки	605	43 343 701,86	6 006 028,14
Открытый аукцион	8	112 980 421,15	21 050,61
Открытый конкурс	80	850 585 967,96	93 346 457,66
Электронный аукцион	2	312 837,25	13 578,38
Закупки малого объема	75	2 369 708,30	---

Однако для завершения реформы системы распределения бюджетного заказа необходим постоянный мониторинг закупок как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. О новой концепции долгосрочной стратегии // Вопросы экономики. – 2008. – № 3.
2. Гайдар Е., Мау В., Дашкеев В. Российская экономика в 2007 году: тенденции и перспективы. – М.: ИЭПП, 2007. – С. 23
3. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов / Научный доклад. – М., 2007.
4. Государственные и муниципальные закупки: как добиться эффективности // Госзаказ. – 2008. – № 11. – С. 41.
5. Евраев М. О реформе государственного и муниципального заказа // www.fas.gov.ru/stateorder/a_6898.shtml

6. Евраев М. Реформа госзаказа: сегодня и ближайшее завтра // Госзаказ. – 2008. – № 11. – С. 25.
7. Концепции государственной политики // www.fooder.ru/page2/grekfim_20.html
8. Маковецкая М. Бюджет «по-взрослому» // www.finansmag.ru/32743 полно литературы печатной по этим проблемам.
9. Направления, основные мероприятия и параметры реализации приоритетных национальных проектов в 2008 г. // www.rost.ru/main/docs/z42.indd.pdf
10. Основные результаты и направления бюджетной политики на 2008 год и период до 2010 года // www1.minfin.ru/ru/budget/policy
11. Сенчагов В. Бюджетная политика и ее роль в обеспечении экономического роста // Вопросы экономики. – 2007. – № 5.
12. Храмкин А.А. «Противодействие коррупции в госзакупках» // Бюджет. – 2007. – № 4. – С. 25.
13. www.torgi.donland.ru

ФИЛИППОВСКИЙ М.Л.**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ**

Комментируя инвестиционный процесс, ученые в большей мере представляют инвестиции через призму ценных бумаг и развитых при этом институтах, упуская из внимания, что данные бумаги являются всего лишь титулами на предполагаемое владение денежным или реальными имуществом и вероятную доходность по ним. Однако данным исследованиям не хватает универсальности представления вложений. У. Шарп, Г. Александер и Дж. Бэйли, в своей работе об инвестициях, называя развивающиеся экономики примитивными, указывают, что для этих стран основная часть инвестиций относится к реальным, в то время как в современной экономике развитых стран большая часть инвестиций – финансовые; хотя далее поясняют, что эти формы являются не конкурирующими, а дополняющими друг друга [4]. В этой связи, представляется необходимым уточнить сущность инвестиционных институтов, отличных от ценных бумаг, а также определить их взаимную связь.

Для реализации поставленных целей работы был применен институциональный подход к исследованию основных эндогенных функций инвестиционного капитала. Обозначим инвестиции, как вложение средств для получения дохода и (или) достижения иного полезного эффекта, что представляется наиболее обобщенным определением. Формирование инвестиционного капитала может осуществляться из различных источников и их комбинаций, в частности, за счет: а) собственных средств, б) привлеченных и централизованных на различных условиях участия, в) заемных средств.

По субъектам, образующим инвестиционный капитал и потребляющим инвестиционный продукт, инвестиции подразделяются на международные, иностранные, государственные, частные, совместные и личные. К числу международных инвестиций можно отнести, к примеру, финансирование экологических программ, фундаментальной научной деятельности, безопасности человечества. Для иностранных инвестиций устанавливаются особые порядки их осуществления, и гарантии, обеспечивающие инвесторам права на сохранение капитала. Государственные инвестиции характеризуют участие государства в жизни своих граждан; посредством целевых инвестиционных ассигнований и иных форм из бюджетов разных уровней создают условия достойного существования населения. Частные инвестиции образуются из различных видов частного капитала, формируют основной хозяйственный оборот общества, стимулируя производство и, следовательно, потребление. Частные инвестиции обеспечивают доход за счет участия в производственном, человеческом и финансовом капитале. Совместные инвестиции, как следует из названия, могут сочетать в себе различных субъектов участия в инвестиционной деятельности. Одной из форм совместных инвестиций являются коллективные инвестиции, например, как способ приватизации государственного предприятия его коллективом. Отличительной особенностью личных инвестиций является

то, что фактическим их источником могут быть либо собственные, либо заемные средства. Личные инвестиции образуют индивидуальную функцию потребления, реализуя личную социальную удовлетворенность.

Классифицируя инвестиционные институты, обратимся к Марксовому пониманию капитала, как производимой и потребляемой совокупности продукта, взяв за основу его формулу стоимости ($c+v+m$), экстраполируя ее составные части в сферу инвестиционной деятельности [2]. Исходя из существующих трактовок можно выделить следующие направления инвестиционных вложений: в реальный капитал, в человеческий капитал, в финансовый капитал. Отметим, что инвестиционные отношения изоморфны по отношению к любой экономической системе, то есть принимают однообразные формы вне зависимости от территориальных различий. Вместе с тем, для инвестиций в финансовый капитал существует одна особенность: данная форма присуща отношениям развитого капиталистического производства, и в настоящее время преобладает в экономике планеты, однако в полной мере не применяется в некоторых странах в силу их неслаженного экономического устройства. Уточняя использованную в иллюстрации терминологию, под «фондом» мы подразумеваем накопленную совокупность признаков, характеризующих состояние объектов выделенной структуры классификационных кластеров (рис. 1). В соответствии с предложенной классификационной структурой, представляется возможным рассмотреть направления инвестиций с учетом механизма их реализации.

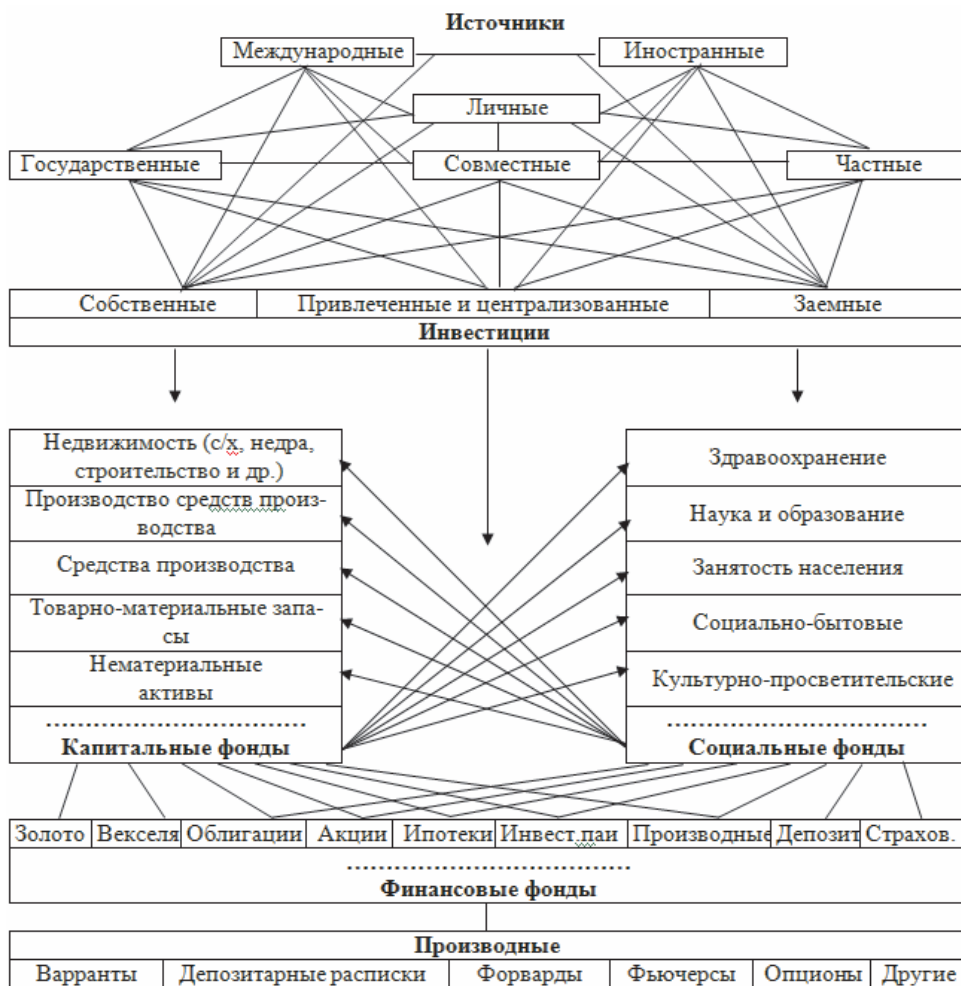


Рис. 1. Классификационная структура инвестиций.

Инвестиции в основной капитал (капитальные фонды) важны для экономического развития и фактически формируют основу делового оборота. Составной частью капиталобразующих инвестиций является недвижимое имущество, в частности земля и другое имущество, с ней неразрывно связанное, либо приравненное к недвижимости (например, корабли, само-

леты). Реальные инвестиции в земельные участки осуществляются в трех направлениях: для ведения сельского хозяйства, для добычи недр и для строительства и эксплуатации недвижимости. Инвестиции в сельское хозяйство приоритетнее нежели иные формы, являются менее доходными, более рисковыми, ввиду сложности предсказания климатических изменений и ряда других факторов, однако данное направление вложений требует постоянного участия. Инвестиции в разработку природных ресурсов и добычу полезных ископаемых сопряжены с дополнительными расходами на всевозможные изыскания, характеризуются риском недроперисчерпаемости и иррационального использования ресурсов. Инвестиции в строительство играют существенную роль, поскольку определяют дислокацию производственных фондов, обеспечивающих качество жизни и влияющих на темпы развития. Для нормальной жизнедеятельности общества проводятся мероприятия по инфраструктурному строительству и развитию территорий, рекреационных зон в целях поддержания здоровья населения и, соответственно, экологического состояния, в том числе медицинские и образовательные учреждения, парки и др., то есть социально значимые инвестиции, которые по сути не могут приносить в будущем доход, однако обеспечивают качество жизни населения. Производственное строительство зависит от насыщения рынка и должно осуществляться при необходимости, поскольку создаваемые производства возможно размещать, эксплуатируя ранее возведенные объекты недвижимости по мере их занятости в обороте и с учетом выбора производственных приоритетов.

Первоочередным условием устойчивого развития общества являются инвестиции в производство средств производства, устанавливающие производственную и потребительскую конъюнктуру, обеспечивающие способность реагировать на изменение потребностей без особых затрат на расширение производства и внедрение инноваций. Данное условие должно соблюдаться в зависимости от территориального отраслевого расположения объекта инвестирования и оснащенности производственного фонда.

Инвестиции в средства производства формируют постоянный капитал, задействуют производственные функции субъектов предпринимательства при взаимодействии факторов производства, обеспечивают их целевое применение в хозяйственном обороте и направлены на исполнение потребительского заказа. Помимо строительства и приобретения недвижимости включают в себя также приобретение машин и оборудования, проведение реконструкции, ремонта и другое.

При добыче и приобретении сырья, неоконченной работе, которая имеет сложившиеся материальные признаки для ее продолжения и завершения, осуществляются инвестиции в товарно-материальные запасы, находящиеся в постоянном обороте и, в зависимости от производственных возможностей, маркетинговой ситуации, изменяется потребность в их производстве и переработке.

В числе капиталобразующих инвестиций следует также отметить нефинансовые вложения в нематериальные активы: на научные исследования и разработки, проектирование, приобретение патентов, лицензий, ноу-хау и другое, что определяют сферу будущей производственной деятельности.

Инвестиции в человеческий капитал (социальные фонды) являются главным достижением эволюционного прогресса, поскольку именно человеческий капитал является его двигателем. Для современной России выполнение программ по приоритетным национальным проектам соответствует задачам формирования человеческого капитала, вместе с тем комплексный подход к этой инвестиционной деятельности от лица государства в должной мере не обеспечивает участия частного капитала в данных программах, ограничиваясь распределением бюджетных средств без создания предприятий совместных инвестиций. Говоря о необходимости капитальных вложений в социально значимые сферы экономики, следует отметить, что данные формы фактически дополняют друг друга.

Качество человеческого капитала напрямую зависит от состояния здоровья населения вне зависимости от возраста и участия в производственной деятельности. Направления данной инвестиционной деятельности, помимо строительства и реконструкции различных лечебных и профилактических учреждений, фармакологических производств, включают также приобретение медицинского оборудования, научные разработки по совершенствованию методов лечения и профилактики, создание возможности пользоваться медицинскими услугами и т.д.

Инвестиции в науку обеспечивают оптимальные и рациональные подходы к существующим условиям жизнедеятельности формируя фундамент прогрессивного развития общества. Структура инвестиций в науку включает в себя: создание исследовательских институтов и оборудование экспериментальных лабораторий, проектные и изыскательские работы, оплату расходных материалов, создание технопарков, проведение научных встреч и др. Инвестиции в образование формируют социальные группы по их профессиональной принадлежности к будущим приоритетным направлениям развития общества. К данной инвестиционной деятельности относятся, кроме вложений в недвижимость, также вложения в образовательную литературу, оборудование учебных классов, оплата труда преподавательского состава, методическая деятельность и т.д. Для макроэкономического уровня представляются необходимыми инвестиции в трудовую занятость населения, которые в большей мере носят организационный характер. Вложения должны направляться в создание предприятий, деятельность бирж труда и иных кадровых агентств, в сочетании с привлечением специалистов, занимающихся переквалификацией незанятого в общественном производстве населения.

Уровень инвестиций в социально-бытовое обслуживание отражает общую картину способности общества в удовлетворении необходимого потребительского спроса. Объектом инвестиционной деятельности в данном случае выступают жилой фонд, магазины, дома быта с комплексом услуг, комбинаты общественного питания и другое, составляющее сферу оборота товаров и услуг первой необходимости. Инвестиции в культурно-просветительскую деятельность формируют общественное мнение, влияют на уровень индивидуального развития граждан в культурном и политическом аспекте. Данная форма инвестиций направлена на обучение социальному поведению посредством мало осязаемых эффектов массовых коммуникаций. К числу объектов данной деятельности следует отнести: радио, телевидение, библиотеки, театры, киноиндустрию и др. Также, в данную группу включаются инвестиции в обеспечение общественных коммуникаций: средства связи, а также, всевозможная рекламная деятельность.

Инвестиции в финансовый капитал (финансовые фонды) представляют собой вложения в различные ценные бумаги, обеспечивающие получение дивидендного, процентного или спекулятивного дохода. Как мы уже отметили, ценные бумаги являются лишь титулами; вместе с тем именно они предоставляют право владеть, пользоваться и распоряжаться капиталом, образуя динамическую функцию собственности, подтверждая потребление и выступая посредником в динамике капитала. Отдельные виды ценных бумаг различаются по видам прав, которые этими бумагами удостоверяются. К ценным бумагам относятся: вексель, акция, облигация, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, сберегательная книжка, коносамент, варрант, депозитарная расписка и другие документы, которые в установленном порядке отнесены к числу таковых. Исследования, посвященные ценным бумагам, рассматривают их торговые особенности, анализ динамики, формы организации деятельности, риски, психологию финансовой деятельности и многое другое, что связано с неопределенностью существующего долга [1, 3].

Таким образом, в соответствии с предложенной классификационной структурой инвестиций показана взаимосвязь всех инвестиционных институтов, что может быть использовано при решении прикладных задач управления инвестиционным капиталом на различных уровнях экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. В 2-х т. Т. 2. / Сост. И.А. Столярова. М.: ЭКОНОМ, 1992.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. II. Кн. II Процесс обращения капитала / Под ред. Ф. Энгельса. М.: Политиздат, 1969.
3. Секреты инвестиционного дела. Всё, что нужно знать об инвестициях / Под ред. Дж. Пикфорда. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
4. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. М.: Инфра-М, 2006.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЯМЫХ НАЛОГОВ

Прямые налоги взимаются в процессе приобретения и накопления материальных благ (это – налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, налоги на имущество), т.е. те, которые непосредственно причитаются с конкретного налогоплательщика в случае наличия у него доходов, имущества, совершения им определенных действий, предполагающих налоговые обязательства. Другими словами, в качестве юридического факта, лежащего в основе правоотношения по возникновению налогового обязательства, можно рассматривать факт наличия той или иной материальной выгоды.

Косвенные налоги взимаются в процессе расходования материальных благ, так как в конечном итоге входят в цену, уплачиваемую за товар, работы, услуги покупателем (это – налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины), т.е. те, которые возложены на потребителя, и в этом случае лицо, перечисляющее их государству, и лицо, с которого эти налоги удерживаются, не совпадают. В данном случае объектом налогообложения являются такие действия, порождающие налоговое обязательство, как реализация товаров (работ, услуг), их передача и другие. Заметим, что эти действия направлены на отчуждение или передачу собственности [2, с. 93].

Современная наука выделяет основной критерий дифференциации налогов на прямые и косвенные:

Адресный характер – прямые налоги взимаются с конкретного налогоплательщика, имеющего конкретное ИФО или название, косвенное налогообложение более абстрактно.

Мы предлагаем в качестве основного ввести второй критерий, наиболее объективно дифференцирующий прямые и косвенные налоги:

Возвратный характер – косвенные налоги начисляются плательщиками налога на товар, а при его реализации происходит их возврат. Прямые, имеют безвозвратный характер, что по нашему мнению не искажает сути налога, как безвозмездного платежа заключающегося в отчуждении части собственности плательщика в пользу государства. В случае с косвенным налогообложением происходит возмещение налогового платежа поскольку плательщик налога закладывает его в цену производимого им товара или услуги, что искажает природу налога.

Прямые налоги выражают денежные отношения, возникающие между государством и налогоплательщиками. В отличие от косвенных, субъектами денежных отношений при взимании прямых налогов выступают товаропроизводители и конкретные плательщики налогов – юридические и физические лица.

В отличие от косвенных налогов, при сборе прямых отношения не возникают между товаропроизводителем и конкретным потребителем, что значительно снижает возможность возникновения экономических нарушений.

В отличие от косвенных, при функционировании прямых налогов не возникают прецеденты переложения налога первоначальным плательщиком на потребителя, что ведет к повышению цен и тарифов.

Если косвенные налоги взимаются постепенно, что не способствует быстрому наполнению бюджета, то прямые налоги более предсказуемы и быстрее собираемы.

В отличие от косвенных, прямые налоги не способствуют «многократности» налогообложения, как, например, было до 2004 г., когда на цену товара начислялись НДС, акциз, налог с продаж.

В отличие от косвенных, прямые более контролируемы, т.к. они адресно-конкретны, всегда увязываются с доходами плательщиков. Последствия взимания косвенных налогов трудно прогнозировать. При взимании прямых налогов государство точно знает, кто платит налоги, в каком размере, из каких источников.

Прямые налоги могут увеличивать либо уменьшать налогооблагаемую базу других прямых налогов. Так, величина единого социального налога, предполагающего отчисления в централизованные внебюджетные фонды от начисленного фонда оплаты труда организации,

будучи отнесена к расходам, уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Налог на добычу полезных ископаемых также ведет к росту затрат предприятия, а, следовательно, к уменьшению налога на прибыль.

С другой стороны, исключение из налогооблагаемой базы по налогу на имущество отдельных элементов (запасов, затрат, готовой продукции и т.д.) ведет к увеличению налога на прибыль.

Усилия налоговых администраций повысить собираемость одного вида налога вызывают уменьшение поступлений по другому налогу и наоборот. Однако такая взаимосвязь дает государству возможность наиболее системно регулировать налоговую политику в области прямого налогообложения.

Практика показывает, что результаты приносит только сбалансированная политика, связанная с либерализацией налоговых отношений и формированием на ее основе более крепкой и стабильной налоговой базы.

В обобщенном виде преимущество прямых налогов сформулировано М. Фридманом, согласно которому прямые налоги дают более верный и определенный доход, в большей степени соизмеряются с платежеспособностью населения, точнее и яснее определяют податную обязанность каждого плательщика, чем косвенные налоги.

При анализе соотношения прямого и косвенного налогообложения следует учитывать мнение С.В. Гуревича. По его словам, косвенное налогообложение является более гибким инструментарием в налоговом механизме – «Современные косвенные налоги являют пример развития передовой финансовой мысли. Именно косвенные налоги претерпели самые крупные изменения в финансовой практике. Суммарные косвенные налоги приобрели черты налогов прогрессивных и пропорциональных» [1, с. 33].

Снижение налогового бремени на производство наиболее эффективно путем уменьшения прямых налогов, т.к. прямое налогообложение в отличие от косвенного, в большей степени носит безвозвратный характер. Снижение ставок налога на прибыль, налога на доходы физических лиц, позволяет предприятию получить больше средств в собственное распоряжение.

Но в то же время косвенные налоги имеют привлекательность и по другим позициям, т.к.:

- возвратный характер при реализации для производителей и предпринимателей;
- стабильный источник поступлений в бюджетную систему;
- при наличии набора косвенных налогов и дифференцированных ставок по ним получается прогрессивный, а, следовательно, справедливый метод обложения доходов различных социальных групп.

Косвенное налогообложение тормозит продвижение товара от продавца к потребителю. Косвенные налоги индифферентны по отношению к производителю и продавцу, при условии качества спроса и разумного подхода к ценообразованию продукта. Данные налоги утяжеляют цену товара или услуги, но при реализации происходит возмещение начисленного налога. В этом случае можно говорить о стимулирующей функции косвенных налогов, т.к. хозяйствующий субъект должен производить или брать на реализацию конкурентоспособную продукцию с позиции качества и цены.

В виду того, что косвенные налоги начисляются на сформированную цену и служат лишь отражением её фиксированной ставки, имеется возможность и необходимость регулировать элементы себестоимости, а также прибыль для достижения соответствующего спроса на продукцию по предлагаемой цене, тем более что снижение прямых налогов способствует этому.

Мы полагаем, косвенные налоги, применяемые в условиях галопирующей инфляции, являются более надежным источником, нежели прямые, т.к. они более абстрагированы от элементов цены и начисляются на цену в целом, что дает стабильные поступления доходов в бюджетную систему.

Косвенное налогообложение, в отличие от прямого, фильтрует вторичный денежный поток, осаживая в бюджетную систему часть доходов, ушедших из под прямого налогообложения. Доходы физических лиц, не попавших под прямое налогообложение, могут быть использованы на потребление, которое в основной массе облагается косвенными налогами. По средствам оптовой и розничной торговли часть неучтенного дохода мобилизуется в бюд-

жетную систему в виде налога на добавленную стоимость, акцизов, а до 2004 года и налога с продаж.

По оценкам экономистов «теневой» бизнес создает более 50% объема ВВП. Неучтенные доходы, ушедшие от прямого налогообложения попадают под обложение косвенными налогами.

Наряду с этим либерализация налоговой политики в области прямого налогообложения дает свои результаты. Итогом такой политики стало сокращение удельного веса теневых доходов в ВВП страны.

Снижение налоговой нагрузки, в частности, за счет уменьшения налоговых ставок на прибыль и применение унифицированной ставки на доходы физических лиц, высвобождает большой объем прибыли и доходов в личном распоряжении хозяйствующего субъекта, а следовательно стимулируется инвестиционная покупательная деятельность.

Инвестиции опосредованно также попадают под косвенное налогообложение. Таким образом, косвенные налоги это стабильный и неиссякаемый источник налоговой системы.

Однако основным бюджетообразующим налогом в развитых странах является прямой налог на доходы физических лиц. Его удельный вес доходит до 50%, основную часть которого платят физические лица с большими доходами за счет высоких прогрессивных ставок. В России действует единая ставка 13%.

Также были устранены все льготы второго по значимости прямого налога на прибыль организаций, за счет этого снижена ставка до 24%. Прямые налоги в этой связи потеряли справедливый и прогрессивный характер, результатом стал уход от регулирующей функции к фискальной. При таком положении вещей прямое налогообложение не может быть эффективным, хотя и имеет превалирующий характер на территории нашей страны.

Существует мнение о том, что чем более значителен удельный вес прямых налогов в структуре бюджетов, тем более индустриально развита страна. Подобное суждение не объективно в условиях российской экономики.

Превалирующий характер прямых налогов объясняется следующими фактами:

- из системы налогов были выведены таможенные пошлины являющиеся косвенным налогом. Их удельный вес был соизмерим с основным косвенным налогом (НДС) и доходил до 40%;
- из 15 основных ныне действующих налогов 13 прямые и лишь 2 – косвенные (НДС, Акцизы).

Таким образом, более 85% всех налогов – прямые, однако удельный вес обоих видов налогов почти одинаков.

Наиболее эффективно снижение налогового бремени на производство и сферу услуг, возможно, путем уменьшения прямых налогов, потому что, в отличие от косвенных, прямые налоги являются безвозвратными.

Так, снижение ставок налога на прибыль позволяет экономическому субъекту получить больше средств в собственное распоряжение и соответственно маневрировать ими.

Кроме того, снижение ставки налога на прибыль содействует снижению себестоимости, которую хозяйствующие субъекты часто завышают в целях уменьшения налога, что в конечном счете сказывается на потребителе.

Таким образом, может происходить смена ролей прямых и косвенных налогов. Косвенные налоги не всегда приносят планируемый объем средств в бюджет: ведь общество может не принять тот объем и цену товаров, который произведен. И убытки несет уже не конечный потребитель.

Между прямыми и косвенными налогами наблюдаются структурные связи и объективно обусловленная взаимозависимость. НДС является бюджетообразующим налогом.

Очевидна его связь с налогом на прибыль, самым большим прямым налогом. Так, увеличение ставки по налогу на НДС приводит к росту цен на рынке товаров и услуг и соответственно ограничивает покупательские возможности хозяйствующих субъектов, чей хозяйственный оборот временно снижается, а это приводит к уменьшению прибыли и налога с нее. Величина одного налога непосредственно влияет на величину другого.

Прямое налогообложение оперирует в основном пропорциональными ставками, в отличие от косвенного, при котором используют дифференцированные. При этом возможно

стимулирование той или иной деятельности при применении всех видов налогообложения. Прямые налоги формируют цену.

Прогрессивное налогообложение физических лиц и корпораций уменьшает стимулы работать больше и лучше, по сути «наказывая» за повышение эффективности хозяйствования.

Предполагается перейти от принципа налогообложения «больше произвел – больше заплатил» к более справедливому и экономически эффективному принципу «больше налогов платит тот, кто больше имеет и потребляет».

Таким образом, следует перейти от налогообложения прибыли к налогообложению расходов, что в свою очередь придаст налоговой системе разновекторный характер, когда искусственная минимизация одного налога вызовет рост другого или нескольких налогов.

Однако следует иметь в виду, именно прямое налогообложение в странах с развитой экономикой является преобладающим и продолжает развиваться. Недостатки прямого налогообложения, описанные выше, связаны преимущественно с российской налоговой системой и поэтому формируют перед ней задачи связанные с решением проблем вытекающих из этих недостатков.

Говоря об оптимизации прямого и косвенного налогообложения в любой стране, в том числе и в России, мы считаем, что оптимальность определяется конкретной страной, временем, экономической ситуацией и рядом других факторов.

Мы смеем надеяться, что наше исследование и выводы, последовавшие по его результатам будут способствовать решению главной проблемы – расширению теоретических установок и гносеологических основ, улучшению методологического инструментария налоговой теории, формированию в России эффективной налоговой системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуревич С.В. Косвенное налогообложение в реформируемой налоговой системе//Финансы. 2004. № 3.
2. Рашин А. Г. Прямые и косвенные налоги как элементы налоговой системы// Государство и право. 2003. № 3.

ТУМАНЯН И.В.

КАЧЕСТВЕННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

Теория факторов производства является одной из центральных концепций современной экономической науки. В условиях постиндустриального способа развития, сложившегося уже в развитых странах мира, необходимым источником производства становятся, прежде всего, технологические нововведения и информация. Появление новых видов производственных ресурсов, которые в значительной степени определяют возможности эффективного функционирования экономической системы, требует исследования теории факторов производства в условиях постиндустриального способа развития.

Начало активного исследования факторов производства положено У. Петти и Ф. Кенэ, которые выделяли два производственных фактора – земля (природа) и труд, а капитал рассматривали как результат человеческого труда, осуществляемого с помощью природы. «При данных свойствах и силах природы и человека рост богатства, знаний и организации происходит из них как следствие из причины» [9]. В дальнейшем А. Смит определяет систему факторов производства как «триаду» – труд, земля, капитал. Позже эта идея была развита в работах многих авторов, в том числе Ж.-Б. Сэя, Дж. С. Милля, К. Маркса и др. Однако при сложившейся традиционной системе, все же существуют различия в точках зрения как на структуру, входящих в «триаду» факторов, так и на структуру самой системы факторов производства.

Обобщая существующие исследования факторов производства в трудах представителей классической школы можно выделить следующие подходы к их характеристике и структуре. Так, согласно трудовой теории стоимости А. Смита труд делится на производительный и непроизводительный. Производительный труд создает новую стоимость и возможен только в материальном производстве. Непроизводительный (например, труд государственных служащих) не создает новой стоимости. Смит, тем не менее, делает вывод о том, что стоимость определяется трудом лишь при простом товарном производстве (в «первоначальном состоянии общества»), а в условиях рыночной экономики ценность товара определяется путем сложения заработной платы, прибыли и ренты, приходящихся на единицу продукции [14]. В этой связи отметим, что Д. Риккардо был склонен включать в стоимость товара не только затраченный на его производство труд, но и стоимость капитала, занятого в производстве [12] (этой же точки зрения придерживался и Дж. С. Милль [11]).

Марксистская традиция трактовала стоимость, как результат только труда (в его абстрактном выражении). Следует отметить, что марксистская политэкономия рассматривает систему факторов производства, состоящую из двух элементов – капитала и труда (вещественный и личный факторы), поясняя, что землю и естественные ресурсы следует включать в капитал по двум соображениям: во-первых, земля, являясь продуктом природы, благоустраивается и преобразовывается трудом и, следовательно, она является смешанным фактором в той же степени, в какой таковым выступает капитал; во-вторых, свойства и возможности естественных ресурсов нельзя считать неизменными, поэтому «естественные факторы выступают совокупностью материальных благ, которые благоустраиваются и оборудуются в целях поддержания их целостности и способности к воспроизводству» [1]. С этой точки зрения фактор «земля» вполне имеет отношение к теории капитал, согласно которой капитал – это стоимость, дающая прирост, благодаря использованию наемного труда.

Ж.-Б. Сэй был первым, кто четко выразил мысль о равноправном участии факторов производства в создании стоимости продукта [16]. Он утверждал, что каждый фактор производства (труд, земля и капитал) несет в себе производительное начало, выступает источником ценности (стоимости), поэтому каждый из этих факторов приносит определенную часть дохода, материализованного в самостоятельной стоимости товара. Следовательно, можно утверждать, что именно концепция Сэя легла в основу современной теории факторов, признающая равноправность и равнозначность трех факторов в общественном производстве, поскольку каждый из них способен принести своему собственнику доход.

Таким образом, несмотря на некоторые различия в подходах к теории факторов производства именно производительный труд признается классиками приоритетным фактором производства, поскольку им создается новая стоимость.

Представители классической школы, ориентированные на исследования человеческой деятельности, прежде всего, как производственной, основанной на выгоде производителей (потребитель оказался вне сферы их исследований), столкнулись с препятствием, которое они не смогли преодолеть, – «парадокс ценности» (суть понятия «ценность в потреблении», в частности А. Смит сводит к объективной категории «потребительная стоимость»). Они не смогли построить общую теорию ценности и, выясняя происхождение явлений рыночного обмена и производства, не дошли до его первопричины – поведения потребителей. Однако с развитием рыночной экономики рынок продавца трансформируется в рынок, на котором устанавливается «диктат потребителя» в силу объективных причин: индустриализм расширяет производственные возможности общества, снимая проблему товарного насыщения рынка и порождая проблему реализации результатов производства. В этих условиях решение обозначенной проблемы невозможно без учета логики поведения покупателя на рынке и его влияния на механизм взаимодействия факторов производства. Классическая теория факторов производства, определявшая роль и значение каждого фактора в общественном производстве, тем не менее, не касалась вопросов их эффективного взаимодействия в условиях относительной ограниченности ресурсов и проблемы экономического выбора. Справедливости ради отметим, что идеи о предельной производительности факторов производства все же имелись у классиков (например, у Д. Риккардо в теории ренты обозначено положение о том, что предельная земля не приносит никакой ренты).

Развитие теории факторов связано с появлением субъективной экономической теории, представителями которой являются маржиналисты (неоклассическое направление экономической мысли), расширившие исследования человеческой деятельности, не ограничиваясь теорией поведения производителей, и обосновавшие влияние потребительского поведения на механизм ценообразования в рыночной экономике (теория предельной полезности). В этой связи существенным вкладом в теорию факторов производства является теория производительных благ, согласно которой потребители на рынке формируют свои оценки предельной полезности только по отношению к тем благам, которые составляют предметы потребления. Но они не в силах оценить полезность факторов производства, а это значит, что цена этих факторов определяется косвенно, через предельные полезности потребительских товаров, произведенных с помощью труда и средств производства (капитала). Поскольку каждый фактор производства может использоваться для разных предметов потребления, имеющих неодинаковые полезности, то цену фактора будет определять наименьшая предельная полезность. Таким образом, современная экономическая наука с теорией производительных благ получила методологию анализа ценообразования на факторы производства на микроэкономическом уровне.

Существенным вкладом в совершенствование теории факторов является исследование проблемы эффективного использования факторов производства. В этой связи следует отметить концепцию предельной производительности труда и капитала Дж. Б. Кларка, в рамках которой рассматривается проблема получения оптимальной пропорции между затратами факторов производства на отдельном предприятии [3]. По сути данная теория определяет методологию предельного анализа структуры затрат факторов производства на микроуровне.

Субъективная экономическая теория обосновывает и свой взгляд на равнозначную роль факторов производства в производственном процессе. В этой связи заслуживает внимания маржиналистская концепция прибыли, в которой посредством субъективно-психологического метода обосновано распределение стоимости вновь созданного продукта между владельцами факторов производства, т. е. между трудом и капиталом. В частности, У. Джевонс определял капитал как «состоящий из всех полезных предметов, которые, удовлетворяя все обычные желания и потребности рабочего, дают ему возможность заняться теми видами работ, результат которых будет отсрочен на более или менее продолжительный период времени капитал – это не что иное, как средство существования рабочих» [5]. Он исходил из того, что все средства производства (здания, орудия труда, материалы и т.д.) сами являются продуктами труда, в котором участвовал капитал. Отсюда делается вывод: средства производства являются результатом приложения капитала к труду на стадии не являющейся конечной.

Таким образом, исследования представителей маржиналистского направления не вносят корректив в саму структуру системы факторов, а значительно расширяют возможности анализа факторов производственного процесса во взаимосвязи со всеми фазами и уровнями общественного воспроизводства. Развитие теории факторов производства определяется, во-первых, обоснованием того, что объективность производственного процесса как взаимодействия единства факторов производства зависит от субъективности потребительского поведения; во-вторых, доказательством равнозначной роли факторов производства в производственном процессе; в-третьих, разработкой методологий анализа структуры затрат и ценообразования на факторы производства на микроэкономическом уровне.

Несмотря на то, что большинство исследователей придерживается концепции «трех факторов производства», тем не менее, имеются иные точки зрения на структуру системы факторов. Так, А. Маршалл расширяет систему факторов производства, добавляя к традиционной «триаде» четвертый фактор – организацию, «которая имеет многочисленные формы, например, организацию отдельного предприятия, организацию различных предприятий, занимающихся одной и той же деятельностью, организацию различных видов деятельности по отношению друг к другу и организацию государства, обеспечивающего безопасность всех и оказывающего помощь многим» [10]. Следует отметить, что особое значение Маршалл отводит знаниям, как части капитала, определяя их мощным двигателем производства. Поскольку организация содействует знанию, то ее целесообразно выделять в отдельный фактор производства.

Однако отметим, что вопрос о наличии четвертого фактора производства и в настоящее время остается открытым. Сторонников внесения «организации» в систему факторов (некоторые называют этот фактор предпринимательской способностью [8]) такая концепция привлекает тем, что связывает разделение на факторы с различными формами вознаграждения: земельная рента, процент на капитал, заработная плата, прибыль предприятия. Мы же относимся к сторонникам той точки зрения, что предпринимательская способность (или предпринимательская деятельность) представляет собой «неоднородный фактор», потому что она в некотором роде комбинирует труд со взятием риска, а, кроме того, анализ его деятельности затрудняется из-за разнообразия и изменчивости форм и способов организации производства. Кроме того, предпринимательский доход имеет в значительной степени трудовое происхождение, поскольку он определяется не только степенью трудового усердия, но и такими трудно предсказуемыми факторами как умение рисковать, способность анализировать и предвидеть колебания рыночной конъюнктуры в сфере производства, услуг, биржевой торговли и т.д. Надо иметь в виду, что результаты труда предпринимателя получают свое признание не априори (до процесса производства), а лишь в результате реализации товара или услуги на рынке, т.е. после того, как признана его общественная полезность [15].

Таким образом, предпринимательская деятельность является производной фактора «труд», что дает нам основание рассматривать ее не как самостоятельный фактор производства, а как структурный элемент данного фактора.

С точки зрения П. Самуэльсона, ключ к экономическому развитию «основан на четырех главных факторах: население, природные ресурсы, капиталобразование и техника» [13]. Таким образом, П. Самуэльсон к триаде факторов добавляет «технику», включающую технические изменения и нововведения. Данный фактор рассматривается им в следующих аспектах: заимствование техники, взаимодействие техники и капитала, предпринимательство и нововведения. Смысл рассуждений П. Самуэльсона сводится к следующему. Технические изменения взаимодействуют с новыми капитальными благами и воплощаются в них. Это особый процесс, в ходе которого одни страны могут заимствовать передовую технику и технологию у других стран. Однако для этого, как показывает исторический опыт, например, Японии, Германии и США, необходима известная степень предпринимательства и творческого новаторства.

Очевидно, что такой подход к системе факторов производства обосновывается той ролью, которую играют в современной экономике техника, технология, технологические нововведения и, конечно, информация, обладание которыми дает конкурентные преимущества и возможность получать выгоду не только на национальном рынке, но и при участии в международном разделении труда. В частности развитие теории международной торговли, в основе которой лежит теория факторов, связано с определением специализации страны в международном разделении труда, ее сравнительного преимущества исходя из оценки факторов производства, их соотношений и взаимосвязи. Так, например, теория Хекшера – Олина (которая вытекает из теории сравнительных преимуществ Д. Риккардо) ориентирует страну, обладающую избыточными (следовательно, относительно дешевыми) факторами производства, экспортировать товары, требующие для своего производства преимущественно эти «дешевые» факторы. Однако неоднократные исследования внешнеторгового оборота некоторых стран (например, США, Индии, Японии) выявили прямо противоположные концепции Хекшера – Олина результаты: относительная обеспеченность факторами производства не во всех странах определяла структуру внешней торговли согласно данной теории. Стремление найти объяснение данному противоречию, оставаясь в рамках неоклассической концепции, и побудило исследователей избрать путь «поправок» отдельных элементов теории факторов производства при сохранении ее главных положений. В подавляющей части эти поправки сводятся к увеличению числа факторов, включением в систему таких дополнительных факторов как технология, нововведения, квалификация рабочей силы, предпринимательство и т. п.

Однако, по нашему мнению, расширение системы факторов является необоснованным. В этой связи следует пояснить, что для нас принципиально важно различать две категории: «ресурсы производства» и «факторы производства». Так, ресурсы производства – это более широкое понятие, характеризующее совокупность условий общественного воспроизводства (природных, социальных и духовных), которые могут быть использованы в процессе созда-

ния благ. Другими словами, в строго экономическом смысле ресурсы производства – это необходимые условия, источники любого производства.

В рамках того или иного способа развития формируются новые виды ресурсов, которые объективно становятся необходимым условием производства. Так, результатом индустриальных революций становится совершенствование и усложнение средств производства, что приводит к появлению таких ресурсов, как «технология» и «технологические нововведения». Историки выделяют как минимум две индустриальные революции: первая началась в последней трети XVIII века и характеризовалась в широком смысле новыми технологиями, связанными с заменой ручных инструментов машинами. Вторая революция, около ста лет спустя, характеризовалась изобретением двигателя внутреннего сгорания, развитием электричества, созданием химической промышленности на базе научных достижений, эффективного сталелитейного производства и началом коммуникационных технологий с распространением телеграфа и изобретением телефона, что предопределило решающую роль научного знания в поддержании технологического развития и управлении им. В результате, в материальной базе человечества произошел фундаментальный и исторический разрыв: внезапный, неожиданный поток технологических новшеств трансформировал процессы производства и распределения, вызвал небывалое ускорение роста производства. Так, с технологическим превосходством, достигнутым в течение двух индустриальных революций, был связан исторический подъем стран Западной Европы и США. Таким образом, технологии объективно становятся необходимым условием производства.

Современную технологическую революцию характеризует не центральная роль знаний и информации, а «применение таких знаний и информации к генерированию знаний и устройствам, обрабатывающим информацию и осуществляющим коммуникацию, в кумулятивной петле обратной связи между инновацией и направлениями использования инноваций» [6]. В этой ситуации информация и нововведения объективно становятся необходимыми условиями производства, т.е. производственными ресурсами. Так, например, изменения в западных развитых странах, произошедших с середины 1970-х до середины 1990-х годов можно считать характерным для этой технологической революции. Как показывает зарубежный опыт, практически все развитые капиталистические страны сумели к 1990-м годам перейти на качественно новый этап экономического развития именно благодаря кардинальным структурным преобразованиям в экономике, связанными с информационными технологиями [7].

Таким образом, в ходе развития общественного производства расширяется система производственных ресурсов, за счет того, что научно-технический прогресс формирует новые условия производства в виде технологии, нововведений, информации. При этом значимость отдельных видов ресурсов изменялась по мере перехода от доиндустриальной к индустриальной, а от нее – к постиндустриальной технологии: в доиндустриальном обществе приоритет принадлежит трудовым и природным ресурсам, в индустриальном – материальным и финансовым, в постиндустриальном – информационным и интеллектуальным ресурсам.

В отличие от ресурсов факторы производства находятся во взаимодействии друг с другом, становятся таковыми только в рамках такого взаимодействия. Акт производства, как считал С. Кузнец, состоит в извлечении из факторов производства «потока полезных явлений» [4].

В этой связи такие «дополнительные факторы» как технология, нововведения, информация некорректно называть факторами производства. Это – ресурсы производства и, в определенном смысле, факторы конкурентоспособности, производительности и т. п. Задействованные в производстве данные ресурсы трансформируются в базовые факторы – труд и капитал, и, по сути, определяют не систему факторов, а качество этой системы. Так, возьмем за основу понятие «технологии», данное Д. Беллом: «использование научного знания для определения способов изготовления вещей в воспроизводимой манере» [2]. Научное знание, в свою очередь, можно представить как результат интеллектуального (умственного) труда. С другой стороны, использование технологии приводит к росту производительности труда, и, следовательно, при прочих равных условиях, к росту дохода (прибыли). С этой точки зрения «технология» может рассматриваться как капитальное благо. Те же самые рассуждения можно применить и к технологическим нововведениям, которые, являясь результатом интеллектуальной человеческой деятельности, в то же время обеспечивают конкурентные преимущества их пользователям и могут рассматриваться как капитал.

Кроме того, если в эпоху развитого индустриализма важными факторами роста действительно являлись концентрация труда и капитала, насыщение производства оборудованием, то в настоящее время в наиболее развитых странах больший акцент делается на развитии высоких технологий, темпах обновления производства и сфере услуг (особенно на образовании и здравоохранении). В этой связи можно говорить о том, что происходит трансформация самого традиционного понимания факторов – капитала и труда. Ранее накопление капитала осуществлялось в течение жизни нескольких поколений владельцев предприятия, что позволяло оправдывать претензии подтвердивших свою эффективность собственников на часть прибыли. Теперь самый крупный капитал может создаваться практически моментально и при вложении в дело незначительного первоначального капитала, что отражает смещение ценностных представлений общества в сторону интеллектуального продукта, по сути являющегося трудом в новом выражении.

Таким образом, можно говорить о том, что на современном этапе цивилизационного развития исчерпаны возможности формальной логики теории факторов производства, которая уравнивает человека как производителя с природными и материальными ресурсами, а как потребителя – с рефлексивным предъявителем спроса на имеющиеся на рынке товары и услуги. Такой подход к системе факторов производства не позволяет исследовать качественную динамику современного общественного воспроизводства, определяющую основу его развития и непосредственно связанную с выдвиганием человека и нововведений в центр современного преобразования воспроизводства. В постиндустриальной экономике происходит изменение внутренней структуры базовых факторов производства, что, в свою очередь, качественно изменяет саму систему факторов, специфика которой заключается в общей инновационной характеристике каждого ее элемента.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Барр Р.* Политическая экономия: В 2-х т. / Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1995. – Т. 1. – С. 294–295.
2. *Белл Д.* Социальные рамки информационного общества. Новая технологическая волна на Западе. – М.: Прогресс 1986. – С. 330.
3. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ., 4-е изд. – М.: Дело ЛТД, 1994. – С. 395 – 460.
4. *Всемирная история экономической мысли: В 6-ти т. – М.: Мысль. – 1989. – Т. 5. – С. 247.*
5. *Джевонс У.С.* Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии: Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 1993. – С. 76.
6. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – С. 51.
7. *Лившиц А.* На пути к информационной экономике: насколько полезен опыт капитализма // Экономические науки. – 1990. – № 9.
8. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2-х т. / Пер. с англ. М.: Республика, 1992. – С. 37.
9. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: в 3-х т. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – С. 209.
10. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: В 3-х тт. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1 – С. 208.
11. *Милль Дж.С.* Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. В 3-х т. – М.: Прогресс, 1980–1981.
12. *Риккардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения: Классика экономической мысли: Сочинения – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – С. 410.
13. *Самуэльсон П.* Экономика: В 2-х т. / Пер. с англ. – М.: Алгон, 1992. Т. 2. – С. 316.
14. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов: Классика экономической мысли. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000.
15. *Современная экономика / Под. ред. О.Ю. Мамедова. – Ростов –н/Д: Феникс, 2005. – С. 31.*
16. *Сэй Ж.-Б.* Трактат по политической экономии. – М.: Дело, 2000. – С. 31–35.

ХАСАНОВА С.С.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭВОЛЮЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Система традиций, моральных и этических норм экономического поведения является продуктом эволюции человеческой цивилизации, на протяжении эволюции которой, каждому этапу ее развития соответствовали определенные нормы поведения. Моральные и этические нормы претерпевают изменения по мере эволюции этапов общественно – экономического развития. Эволюция традиций и нравственных правил играет важнейшую роль в определении норм поведения людей (например, племенной дух, коллективизм, противопоставление индивида группе и т.п.). Для того чтобы проследить этот момент, проведем небольшое эссе по экономической теории, прибегнув к помощи таблицы.

Таблица 1

Особенности экономического поведения в различных социально-экономических формациях

№	Социально-экономическая формация	Особенности экономического поведения
1.	Первобытнообщинный строй	Коллективизм, подчинение вождю племени, внутриплеменное распределение прав и обязанностей. Развитие внутриплеменного и межплеменного обмена, который носил, как правило, коллективный характер. Индивидуального обмена не существует. Четкое соблюдение обычаев и общинность являются важнейшими элементами выживания.
2.	Рабовладельческий строй	Жестокая эксплуатация рабского труда. Полное равнодушие рабов к собственной выработке; отсутствие бережливости и уважения к собственности хозяев; никаких признаков альтруизма. Проявление рабами солидарности между собой.
3.	Феодалный строй	Жестокая эксплуатация формально свободных крестьян, в реальности находящихся в кабале феодала. Бескорыстие и альтруизм отсутствуют. Но, так как существует единоличная собственность крестьян и ремесленников на орудия труда и продукты частного хозяйства, основанного на личном труде, то существует заинтересованность непосредственного производителя в повышении производительности труда, бережливость и уважительное отношение к собственности, к орудиям и продуктам труда. Проявление оппортунизма в виде порчи монеты и не добросовестного выполнения землевладельцами своих обязательств по договорам.
4.	Капитализм	Заметный прогресс в области образования, способствующий формированию благоприобретенных норм поведения (бережливость и честность). Сотрудничество здесь осуществляется группами интересов для свержения власти эксплуататоров.
5.	Социализм	Сильно развиты: патриотизм, альтруизм, отождествление себя с общественными и государственными целями, честность, добропорядочность, уважение к государственной и частной собственности, бережливость, ответственность. Везде на местах работы людей практикуется коллективное сотрудничество.
6.	Переходная экономика	Превалирует оппортунистическое поведение. Для его предотвращения при заключении сделок оговариваются все стороны договора и фиксируются в контракте. Альтруизм и сотрудничество как нормы поведения встречаются, но реже.
7.	Традиционная экономика	Основывается на общепринятых культурных и религиозных нормах. В такой системе крайне редки случаи оппортунизма, так как традиции, обычаи и религия учат честности, добропорядочности и жизни без обмана и лукавств.

Значит, при переходе от племенного и кочевого образа жизни к оседлому, с развитием углубляющегося разделения труда, появлением торговли возникает закрепление прав собственности за конкретными индивидами. Нравственные правила поведения претерпевают

изменения: к врожденным правилам морали, основанным на инстинктах (солидарность, альтруизм, групповое принятие решений), прибавляются благоприобретенные [2]. Хайек по этому поводу писал: «...Существуют благоприобретенные правила (бережливость, уважение к собственности, честность и т. д.), создавшие и поддерживающие расширенный порядок... Расширенный порядок зависит от этой морали, он и возник благодаря тому факту, что группы, следовавшие ее основным правилам, опережали другие по увеличению численности и богатства» [8, с. 123]. Современная цивилизация, основанная на экономическом и социальном обмене между людьми, правовых нормах, облегчающих обмен, является результатом эволюции таких «благоприобретенных» правил поведения. Эволюция традиций и нравственных правил занимает важнейшую роль в определении норм поведения людей.

Благодаря подобным традициям и нормам человеческого поведения, формировались цивилизации, отрицающие важность обмена, торговли, института частной собственности и индивидуализма в целом. Такие общества, по выражению Карла Поппера, являются «закрытыми» [4]. История дает немало примеров «закрытых» обществ или тоталитарных государств, основывающих свои экономические и социальные системы не на рыночном механизме и свободе, а на принуждении и следовании высшим целям и планам, которые ведомы только тирану, диктатору, вождю или какому-то другому верховному органу власти [2].

Таким образом, величина транзакционных издержек зависит не только от правовых норм, правил заключения сделок и прав собственности, но и от традиций и этических норм и поведения участников обмена. И необходимо учитывать и то обстоятельство, что даже в государствах с самой налаженной системой обеспечения правовых норм контроль со стороны права не сможет сдерживать транзакционные издержки на низком уровне, если в данном государстве для общества не существует моральных правил уважения прав собственности, честности и добросовестности в соблюдении контрактов, и пока населению не привьются новые этические правила, ситуация не изменится в сторону понижения издержек рыночных транзакций. Это четко прослеживается в условиях переходной экономики. При трансформационных процессах отношения между субъектами формирующегося рынка развиваются быстрее, чем создаются присущие рыночному порядку традиционные нормы поведения. Поэтому транзакционные издержки, даже при создании идеальной правовой системы, будут оставаться довольно высокими еще сравнительно длительное время, пока не привьются населению новые этические правила, характерные расширенному порядку.

Такой расклад в области рыночных транзакций характерен для экономик рыночного типа с социально-ориентируемым направлением. Что же происходит с транзакционными издержками в условиях централизованного планирования? На первый взгляд, в условиях командно-административного планирования рыночных транзакций не существует вообще, так как нет механизма рыночного обмена. Но на самом деле все намного сложнее, чем казалось бы на первый взгляд. В эпоху, когда дефицит наступал на бытовой покой в домах людей, у них ничего не оставалось, кроме как идти на крайние меры – меры, которые вылились в теневой рынок. На теневом рынке была вовлечена большая часть населения, так как дефицит затрагивал всех членов общества. И так как обмен происходил вне закона, на теневом рынке транзакционные издержки были очень высокими. Естественно, что у людей, тесно связанных с теневым рынком под воздействием обстоятельств формировались своеобразные идеологические нормы, регулирующие их поведение и позволяющие достигнуть успеха. «Эти нормы экономического поведения основывались на правовом нигилизме, поскольку в условиях реального социализма производство или торговля вне рамок государственных учреждений были вне закона» [6]. Но что происходит с транзакционными издержками после перехода экономики на рыночный путь развития? Как известно, «черный» рынок легализовался. А транзакционные издержки остаются на достаточно высоком уровне, в чем же причина? Дело в том, что в новых условиях агенты «черного» рынка не могут сразу адаптироваться к новым условиям в сторону изменения правил поведения, к которым они привыкли, и продолжают нарушать правовые нормы регулирования экономической деятельности. Подобное поведение является оппортунистическим и, следовательно, резко повышающим издержки функционирования хозяйственной системы.

Институты этики не являются продуктом целенаправленной деятельности индивида или группы индивидов. Они формируются в результате культурного эволюционного отбора. Индивиды, принимая решения в процессе хозяйственной деятельности, учитывают те ограничения, которые обуславливаются устоявшимися и принятыми как традиционные матрицами поведения. Игнорируя доминирующие в обществе этические нормы, индивиду трудно рассчитывать на успех своего дела [2]. Проиллюстрируем вышесказанное в виде таблицы.

Таблица 2

Смена формаций и культурный эволюционный отбор

№ п/п	Общественно-политический строй	Структура общества	Нормы поведения			
			Альтруизм	Оппортунизм	Коллективизация (сотрудничество)	бережливость
1	2	3	4	5	6	7
1	Первобытный строй	Вождь – племя			+++	
2	Рабовладельческий строй	Рабовладелец – раб. Права у рабовладельцев, а у раба только обязанности, полное подчинение хозяину. Общество имеет двухслойную стратификацию: рабы – граждане.	-	-	+	-
3	Феодализм	Стратификация трехслойная: духовенство, дворянство и податные сословия: купцы, ремесленники, крестьяне. Появляются первые школы, т.е. обучение постепенно занимает свое место в формировании личностей	-	+	+	+
4	Капитализм	Капиталисты и наемные работники. Основывается на частной собственности на средства производства и эксплуатации наемного труда капиталом.	+	+	+	+
5	Социализм	Диктатура-рабочий класс, кооперированное крестьянство и интеллигенция.	+++	+	+++	+++
6	Переходная экон.	Рыночные отношения.	+	++	+	+
7	Традиционная экономика	Один человек управляет государством, следование традициям и обычаям в данном обществе укрепляет его положение. Общество основывается на традициях и обычаях.	+	+	+++	++

Обозначения: (-) – полное отсутствие данного аспекта поведения в данной экономической системе; (+) – слабое проявление данного аспекта поведения; (++) – более заметно проявление данного аспекта поведения; (+++) – сильное проявление.

Значит, в ходе нашего путешествия по истории экономики, выявляется процесс культурной эволюции. Человек является продуктом человеческой цивилизации и модель поведения, которую он выберет, является прямым результатом, полученным в результате давления идеологической компоненты, проводимой в том или ином сообществе, регионе. Т.е. человек, его взгляды, вкусы, поведение и образование непрерывно меняются в зависимости от норм, принятых в том времени и месте, в котором находится данный индивид. Существующие моральные – этические нормы, принятые на данный момент в данном обществе кодексы поведения влияют на человека на подсознательном уровне, направляя человеческое поведение в сторону культурного подъема. Обладая различными способами восприятия (менталитетом) экономических явлений, индивиды в схожих экономических ситуациях принимают различные решения. «Мысленные конструкции игроков, заданные сложностью окружающего мира, ограниченной информационной обратной связью с результатами деятельности, унаследованными культурными традициями, определяют их восприятие» [2].

Уровень культуры в данном обществе оказывает серьезное воздействие на принятие той или иной поведенческой модели человеком. Культура – это сфера духовной жизни людей, включающая в себя моральные нормы, «человеческие силы и способности, реализуемые в деятельности (знания, умения, навыки, уровень интеллекта, нравственного и эстетического развития, мировоззрение, способы и формы общения людей). Иначе ее можно трактовать как «передачу, путем обучения и имитации, от одного поколения к другому знаний, ценностей и других факторов, влияющих на поведение» [9]. В основе развития материальной и духовной культуры, находящихся в органическом единстве, лежит развитие материального производства. Каждая общественно – экономическая формация характеризуется определенным типом культуры, который меняется с переходом от одной формации к другой, при этом наследуется все ценное в культуре прошлого» [5]. Среди географических факторов, подтверждающих вышесказанное, можно выделить принадлежность к той или иной национальности. «Так, по мнению Кнуса, для англичан характерны: расчетливый эгоизм, национальная гордость, чувство сословной принадлежности, мужество, необходимое для самоуправления. Французам присуще стремление к равенству, наслаждениям и новшествам, хороший вкус. Немцы отличаются обдуманностью действий, прилежанием, гуманизмом и чувством справедливости. Находится, что сказать и об итальянцах, голландцах, испанцах. Что же касается исторических факторов, то под ними понимается одновременно накопленная сумма средств производства и уровень культуры в обществе» [1]. Здесь же можно заметить, что для чеченцев характерны твердость, упорство, оптимизм, уважение к старшим, следование своему слову. Такой расклад можно обрести немного внешним обликом, который благодаря вышеперечисленным чертам предполагает, что чеченцы верны своему слову, а привитое чувство уважения к старшим и лицам той же национальности приносит плоды в виде неэгоистического поведения, уступок, что значительно снижает транзакционные издержки и облегчает сам процесс экономического взаимодействия.

В довершении не мешает показать процесс эволюции религии, так как она оказывает определенное воздействие на поведение индивидов. Религия в первобытных обществах является жизнеопределяющим видом деятельности. Она была, как известно, той «материнской» формой духовной деятельности, в лоне которой развивались искусство, наука, экономика и политика. Доминируя на первобытной стадии социальной эволюции (так называемый «первобытный синкретизм»), религия переходит в цивилизационную макростадия, хотя здесь уже развивались качественно отличные от нее формы рациональной духовной деятельности. Последние в принципе не могут не только возникнуть, но и развиваться в свое «самостное» качество без веры (т.е. собственно религии) [7]. В первобытном, рабовладельческом и феодальном обществе религия превалировала над экономикой, политикой, наукой и искусством. А начиная с капитализма, религиозные институты отстраняются от государственного управления и от управления различными видами духовной деятельности. Уместно будет заметить, что часто упоминаемая в научной литературе «восточная специфика», характерная для ряда стран догоняющего типа развития, в большинстве случаев связана с тем, что в этих странах религиозные институты так и не «отдали» в «нужный» исторический момент своей власти над институтами рациональной духовной деятельности. Естественно, что говоря об «отстранении» религиозных институтов, следует иметь в виду лишь изъятие у них «ведущих» функций, освобождение гражданского общества и государства от тотального контроля со стороны религии (современная политология называет претензию на такой контроль «фундаментализмом»). Конечно, и речи быть не может об уничтожении религии; она лишь видоизменяется, сохраняя свои социальные психорегулятивные функции [7, гл. 2]. В СССР и других социалистических странах пропаганда атеизма (безбожие, отрицание существования Бога и связанное с этим отрицание религии) является составной частью коммунистического воспитания трудящихся [5].

Таким образом, на экономическое поведение индивида воздействуют особенности социально-экономического строя и политического аппарата. А его религиозный, морально-этический багаж находится в прямой зависимости от идеологии, проводимой в данном государстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С.: Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли).

2. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Р- н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2000 – с. 90.
3. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. с. 16.
4. Поппер, Карл. Открытое общество и его враги. М., 1992.
5. Прохоров А.М. Советский энциклопедический словарь. 2-е изд. М., 1983.
6. Уильямсон О.И.: Поведенческие предпосылки современного экономического анализа// THESIS. Т. 1. Вып. 3. 1993.
7. Фигатнер Ю.Ю., Перепелкин Л.С. Эволюция макроинститутов государства и гражданского общества: методология и теория социальной эволюции. М., 1996.
8. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 92, стр. 123.
9. Эндельгарт М.А. Прогресс как эволюция жестокости. СПб., 1989.
10. Onyeiwu S., Jones R. / Журнал Социо-экономики 32 (2003) 233 – 248.

КОРОЛЮК Е.В.

ИНСТИТУТЫ КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА

Опыт реформирования экономики в XX веке (в том числе и опыт российских рыночных преобразований) наглядно продемонстрировал, что любое игнорирование роли институциональных изменений или несовместимость последних со структурными и организационными мерами по перестройке экономических процессов изначально обрекают реформы на неудачу [2, с. 7].

Новая институциональная теория не только уточнила и сузила базовое понятие института, но и структурировала его. В частности, О. Иншаков и Д. Фролов выделяют понятие институции. На наш взгляд, речь идет не о терминологических тонкостях, а о самом существовании проблемы – о методологии исследования [2, с.15]. Институции фиксируют общественные формы типизации функций хозяйственных субъектов. Такие формы определяют статусы и конкретные роли субъектов в системе общественного производства и образуют функциональную структуру общества.

Институциям О. Иншаков и Д. Фролов противопоставляют организации – социальные формы, структуры, возникающие между экономическими субъектами на основе их связей в процессе производства. Организации в отличие от институции формируют элементную структуру общества. При этом институции и организации четко связаны друг с другом – каждая организация обеспечивает соответствующую ей институцию.

По существу, институция фиксирует повторяющиеся, типичные, то есть воспроизводимые в принципе действия. Как социальная форма институция есть функциональное отношение или отношение функций людей в процессе воспроизводства их жизни. Такая общая форма конкретна по своему смыслу; она способствует пониманию связи и сцепления постоянно воспроизводимых и общественно значимых действий. Другими словами, институция определяет образ жизни и дает возможность сопоставления, сравнения собственного действия с действием другого субъекта.

Вводя человека в статус исполнителя особого социально значимого типа действия, институция обуславливает его принадлежность к некоторой общности, участники которой равны по своим функциональным свойствам. Институция и организация как две противоположные стороны соединяются (синтезируются) в форме института. Последний обеспечивает связь между однородными по своим функциональным свойствам субъектам и тем самым гарантирует воспроизводство институции как некоторой целостной системы социально признанной и необходимой деятельности. Таким образом, институт выступает как функциональная организация, обеспечивающая осуществление конкретной системы однородных институций [2, с. 527, 530].

Многообразие форм организации социально закрепленных форм конкретных функций людей создает систему институтов общества. Такая система существует и в объективном мире, и в сознании людей. Она включает в себя ряд функциональных подсистем – своеобразных сообществ, к которым относят себя люди в своем сознании и к которым они относятся реально.

Неадекватность реальной принадлежности к тому или иному институту и субъективного воображаемого отнесения себя к другому институту приведут к формированию институционально некорректного поведения, основанного на заблуждениях. Конкретным экономическим результатом некорректного поведения станет снижение доходов и неоправданное разрастание издержек.

Отметим, что и потенциально, и реально каждый субъект является участником и носителем многих институций, избирательно осуществляя их в различных ситуациях и относясь при этом то к одному, то к другому институту. Простое повторение одних и тех же общественно-хозяйственных функций ведет к их закреплению и институциональному воплощению в личности человека. Здесь новая институциональная теория смыкается с теорией персонификации.

Персонификация (социальное закрепление функций) основывается на устойчивом позитивном результате осуществления данных функций, на постепенном превращении функций – кормилиц в ядро человеческой личности. Институции становятся доминирующими формами воспроизводства личностного потенциала, общественно заданными границами его развития. Экономический персонаж есть абстракция человека, но такая абстракция, которая происходит на деле. Он представляет собой институционально заданную общественно необходимую форму, в которой развивается личность человека как носителя определенных экономических отношений.

Институции, поскольку они формируются и развиваются в товарном мире, обладают всеми свойствами товара. С одной стороны, они соответствуют потребностям людей и обладают полезностью, а с другой стороны, они требуют осуществления определенных затрат на их воспроизводство, а значит, обладают своеобразной стоимостью. Товарные свойства институций проявляются в процессе утверждения статуса, который закрепляется за человеком по мере осуществления им данных институций.

Первоначально статус субъекта существует как внутренний результат институций. Образу говоря, он производится для себя. Но в дальнейшем, когда статус начинает пользоваться спросом извне, он производится для других, то есть на продажу. Такой статус превращается в товар, а происходящая его институция оборачивается своеобразным человеческим капиталом, приносящим доход [1, с. 29]. Товарный статус можно создавать, наращивать, продавать, распределять, потреблять, передавать в аренду и т.п., получая при этом выручку, которая обеспечит возмещение произведенных затрат и доход обладателя статуса. Поэтому правомерно говорить о специфическом институциональном (статусном) капитале, дающем возможность получения дохода за счет приобретения статуса теми или иными субъектами экономических отношений, принадлежащими к определенным институтам [2, с. 22].

Новая институциональная теория предлагает трехуровневую схему исследования: институциональная среда; институциональные соглашения; индивид [4, с. 46].

Можно выделить несколько существенных связей в рамках приведенной выше схемы трехуровневого исследования применительно к земельному рынку:

- влияние осуществляемых индивидом институций на форму институциональных соглашений (экономическое поведение участников соглашений определяет модель функционирования и развития собственников земли, земельных рынков и т.п.);
- влияние институциональных соглашений друг на друга (изменения формы поведения одной фирмы вызывает функциональную и структурную реакцию ее контрагентов, появление качественно нового рынка сельхозтехники вызывает к жизни трансформацию рынка земли сельскохозяйственного назначения, новые формы конкуренции на земле вытесняют прежние формы, например, конкуренция между фермерскими хозяйствами и старыми колхозами и т.п.);
- влияние институциональной среды на институциональные соглашения (изменения в земельном законодательстве выталкивают часть экономических персонажей земельного рынка в «теневую» экономику, снижение налогового бремени землепользователей стимулирует легализацию некоторых субъектов рынка земли и др.);

- влияние институциональных соглашений на условия жизни и тем самым – на экономическое поведение индивидов (превращение колхоза в акционерное общество ведет, например, к выталкиванию отдельных участников за рамки земельных соглашений или, наоборот, к притягиванию новых потенциальных участников этих отношений);
- влияние институциональных соглашений на институциональную среду (формирование олигархической структуры на земле создает новый сегмент отношений в общей институциональной среде – рентоориентированное поведение господствующих на земельном рынке крупных собственников вызывает к жизни политику антимонопольного государственного регулирования, сдвиги в распределении доходов и т.п.);
- влияние общей институциональной среды на условия жизни и экономическое поведение индивидов (снижение налога на землю стимулирует рост сбережений и инвестиционной активности собственников земли, если этому способствует инвестиционная среда);
- влияние условий жизни и экономического поведения индивидов на общую институциональную среду (посредством участия собственников земли в политическом процессе, в реформировании институтов земельной собственности и т.п.).

О. Уильямсон предложил плодотворную четырехуровневую структуру институтов [5, с. 34]:

- 1) древние общинные нормы, обычаи, правила, нравы, традиции ритуалы и др., которые стали базовыми рутинами современного общества и его организаций, глубоко укоренившись в сознании людей и функционально войдя в механизм социальной ответственности. Этот фундаментальный слой институировал человеческое общество из остальной природы (например, рутины землепользования в общине);
- 2) институты формального характера, выросшие на неформальном фундаменте и открывающие возможности для установления общих простейших институтов: государство, богатство, рабство, купечество, ростовщичество и др. На наш взгляд, фундаментальное место среди них занимают институты власти и собственности, образующие в своем взаимодействии простейшее (основное) противоречие всей институциональной системы общества. Единство и противоположность институтов власти и собственности пронизывают все элементы данной системы. Применительно к нашей проблеме это институты земельной собственности, местного самоуправления, общины и т.д.;
- 3) институты управления: правительство, партнерство, товарищество, губернаторство, чиновничество, представительство. На наш взгляд, соответствующие институты формируют конкретные механизмы реализации власти и собственности. Именно на этом уровне в экономической системе национального хозяйства складываются определенные формы предприятий, способы их партнерского взаимодействия и конкуренции, система налоговых отношений, аренда земельных участков, ипотека, залог и т.п.;
- 4) институты как факторы конкретного бизнеса, формируемые в целях повышения эффективности, при решении проблемы оптимальности на микроэкономическом уровне. Под таким углом зрения фирма предстает как производственная функция. Но если институт входит в состав факторов производства, то она должна так или иначе взаимодействовать и согласованно функционировать с другими такими же факторами. О. Иншаков убедительно аргументирует необходимость дополнить классическую триаду факторов производства (труд, земля и капитал) новыми факторами, порожденными в условиях глобализации экономических отношений и становления постиндустриального общества. К факторам производственной деятельности он относит человека, природные ресурсы, технику, институты, организации и информацию [2, с. 30].

Институт как единица (элементарная клеточка) анализа в новой институциональной теории зачастую определяется под углом зрения ограничений человеческой деятельности. Так, Д. Норт трактует институт как созданные человеком ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие [3, с. 17].

На наш взгляд, данный подход отличается известной односторонностью. Институт не только ограничивает и структурно очерчивает формы общественно-хозяйственного взаимодействия людей, но и предоставляет определенный набор возможностей, каждая из которых обременена какими-то затратными, налоговыми, правовыми и иными социально-экономичес-

кими последствиями. Институт как функциональная организация предполагает свободу выбора в заданном пространстве возможностей и ограничений, согласованных друг с другом.

Анализируя институты земельного рынка, следует учитывать базовые принципы институционального экономического исследования:

- использование всех видов ресурсов в хозяйственном обороте и поведение экономических субъектов организуются и систематизируются на основе использования инструментальных возможностей институтов;
- институты являются сформированными в рыночном пространстве точками упорядочивания и преодоления хаоса; к таким точкам естественно тяготеют как ресурсы, так и экономические субъекты;
- сами институты трактуются, во-первых, как некоторые структурные организации, в основе которых лежит контракт об обмене деятельностью и ее результатами, а во-вторых, как нормы движения ресурсов и поведения экономических субъектов, установленные формально или в качестве традиций и привычек;
- институты по своей природе не директивны; они не навязывают субъектам формы поведения и способ движения ресурсов, а предоставляют выбор из совокупности возможных форм и способов;
- институциональный подход внутренне противоречив, поскольку институты с одной стороны, стабильны (что обеспечивает устойчивость и упорядоченность экономической системы), а с другой стороны, подвержены переменам, реформированию (что обеспечивает развитие экономической системы);
- существуют три основных уровня институционального восхождения – индивидуальные субъекты экономических отношений, институциональные соглашения, на основе которых формируются те или иные системные субъекты, и общая институциональная среда, то есть нормативное поле поведения всех без исключения субъектов;
- институты имеют свою цену и в этом отношении их функционирование может быть оправданным и неоправданным; цена любого института есть затраты ресурсов в целях его создания и функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. Зима, 1993. Т.1 Вып.1.
2. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институционализм в российской экономической мысли (IX – XXI в.в.): в 2 т. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
3. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
4. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: Теис, 2002.
5. Williamson O.E. Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed // The Economist, 1998.

ТАРАКАНОВА Н.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

Амортизация основного капитала – это экономическая категория, которая представляет собой, во-первых, элемент затрат, включаемый в издержки производства и обращения, и, во-вторых, накапливаемый финансовый источник средств, предназначенный для воспроизводства основного капитала (капитальных вложений).

Основной капитал, в отличие от оборотного капитала, находится в замедленном кругообороте, длительное время, участвуя в производственной, коммерческой или иной деятель-

ности предприятия. В процессе кругооборота основной капитал, сохраняя свою первоначальную вещественную форму, постепенно изнашивается, частями перенося свою стоимость на издержки производства и обращения. Износ представляет собой постепенное снашивание элементов основного капитала и перенесение их стоимости на вырабатываемую готовую продукцию (работы, услуги).

К моменту выбытия элементы основного капитала обладают иной потребительной стоимостью. Причиной изменения потребительной стоимости основного капитала служит материальный (физический) и моральный износ, который с особой силой действует на активную часть основного капитала – автомашины, тракторы, комбайны, оборудование и т.д.

Амортизация начисляется на все действующие и недействующие элементы основного капитала предприятий независимо от формы собственности и вида деятельности.

Современная российская методология бухгалтерского учета амортизации основных средств в полном соответствии с международной учетной практикой предусматривает в системном учете одностороннее отражение амортизации – только как элемента издержек производства и обращения. В соответствии с международной практикой амортизация в российском бухгалтерском учете благодаря двойной записи отражается и как накапливаемый в стоимостном выражении износ объектов основных средств, представляющий собой регулятив для определения их остаточной балансовой стоимости путем вычета его (регулятива) из первоначальной (учетной) стоимости основных средств, и как издержки производства и обращения.

На сегодняшний день понятия «амортизации» и «износа» основных средств, имевшие ранее в бухгалтерском учете разное толкование, в Плане счетов 2000 г. объединены в одно общее понятие «амортизация», с учетом того, что и в стоимостном выражении они начислялись по одним и тем же нормам. Процесс формирования и использования амортизационных отчислений как финансового источника накоплений в российском системном бухгалтерском учете не отражается с 1992 г., с момента перехода на «рыночный» план счетов. С тех пор данные о сумме амортизационных накоплений рассчитываются внесистемно на основе учетной информации о начисленной амортизации и произведенных предприятием капитальных вложениях за истекший отчетный период [1, с. 36].

Для целей бухгалтерского учета как более точно отражающее смысл процесса амортизации, в русском языке есть слово «перенесение». Таким образом амортизация в бухгалтерском учете рассматривается в качестве способа постепенного возмещения затрат на строительство и приобретение элементов основного капитала, отражаемого в системе бухгалтерских счетов как кругооборот средств, в процессе которого внеоборотные активы по мере их использования превращаются в оборотные в виде части средств, вырученных от продажи продукции, работ и услуг, что более всего отвечает принципу соответствия доходов и расходов и создает возможность правильного, научного формирования финансовых результатов деятельности предприятия.

В мировой практике бухгалтерского учета также преимущественно используется способ равномерного начисления амортизации, а ускоренная амортизация применяется как исключение в особых случаях эксплуатации объектов основных средств в условиях агрессивной среды или повышенной сменности, сокращающих сроки их эксплуатации. Ускоренная амортизация используется для наиболее активной части основного капитала (станков, машин, оборудования) в результате целенаправленной финансовой политики государства, устанавливающего на определенных этапах развития экономики страны льготы для предприятий в виде своеобразного налогового кредита, возмещаемого в определенные сроки, с отражением в финансовой отчетности суммы отложенного налога на прибыль. Это связано с тем, что неравномерная, ускоренная амортизация в период ее начисления увеличивает затраты предприятия и уменьшает прибыль по сравнению с той суммой, которая была бы получена при равномерной амортизации, образуя тем самым задолженность по отложенному налогу на прибыль.

В Российской Федерации в соответствии с п. 48 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом МФ РФ от 29.07.98 г. № 34н [5, с. 33] амортизация начисляется независимо от финансовых результатов хозяйственной деятельности организации в отчетном периоде ежемесячно в разме-

ре 1/12 годовой суммы амортизационных отчислений от первоначальной стоимости основных средств, находящихся в ее собственности, хозяйственном ведении и оперативном управлении. В сезонных производствах годовая сумма амортизационных отчислений по основным средствам начисляется равномерно в течение периода работы организации в отчетном году. Начисление амортизации по объекту основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия данного объекта к бухгалтерскому учету, и прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем списания этого объекта с бухгалтерского учета или полного погашения его первоначальной стоимости. Начисление амортизации основного капитала приостанавливается при реконструкции, модернизации и других видах восстановительных работ на период, продолжительность которого превышает 12 месяцев, а также при переводе элементов основного капитала на консервацию на срок более 3 месяцев.

С 1 января 2006 года изменен перечень основных средств, не подлежащих амортизации. Их можно объединить в три группы согласно п. 17 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», утвержденного приказом МФ РФ от 30.03.01 г. № 26н [4, с. 16]:

1. Основные средства, используемые для реализации законодательства Российской Федерации о мобилизационной подготовке и мобилизации. Их стоимость не погашается, если они законсервированы и не используются в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо не сдаются в аренду.
2. Основные средства, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются. Это земельные участки, объекты природопользования, объекты, отнесенные к музейным предметам и музейным коллекциям, и др.
3. Основные средства некоммерческих организаций. По объектам основных средств некоммерческих организаций, жилищного фонда, внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам износ отражается на забалансовом счете 010 «Износ основных средств». Начисление износа по указанным объектам основных средств производится в конце года по установленным нормам амортизационных отчислений по кредиту счета 010 «Износ основных средств». При выбытии отдельных объектов сумма износа по ним списывается с дебета счета 010 «Износ основных средств». Аналитический учет по счёту 010 «Износ основных средств» ведется по каждому объекту [6, с. 87].

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» предприятия самостоятельно определяют сроки полезного использования объектов основных средств при принятии объекта к бухгалтерскому учету. Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» предусмотрено использование следующих способов начисления амортизации: линейного способа, способа уменьшаемого остатка, способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способа списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Годовая сумма амортизационных отчислений определяется [2, с. 40]:

- при линейном способе – исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;
- при способе уменьшаемого остатка – исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- при способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и соотношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

Положением по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» (ПБУ 6/01) предприятиям предоставлено право выбора одного из способов начисления амортизации, применитель-

но к каждому объекту основных средств, принятому к бухгалтерскому учету. При выборе способа начисления амортизации следует исходить из того, что каждый из них применяется в течение всего срока полезного использования объекта и только по группе однородных объектов основных средств.

С 1 января 2002 г. Налоговым кодексом РФ установлен порядок начисления амортизации основных средств для целей налогообложения [3, ст. 256–259], который предписывает начислять амортизацию только двумя методами: линейным и нелинейным [7, с. 88].

Норма амортизации при линейном способе определяется как:

$$K = (1/n) \cdot 100\%, \quad (1)$$

где K – норма амортизации в процентах; n – срок полезного использования объекта амортизируемого имущества в месяцах.

В отличие от требований ПБУ 6/01 в налоговом учете определяется не годовая, а месячная сумма амортизационных отчислений.

Если первоначальная стоимость легкового автомобиля, введенного в эксплуатацию в 2005 году, составляет 350000 руб., а срок полезного использования 5 лет, то ежемесячная норма начисления амортизации будет равна 1,67% ($1 : 5 : 12 \times 100\%$), а сумма амортизации составит 5833,33 руб. в месяц ($350000 \times 1,67\%$) или 70000 руб. в год ($5833,33 \text{ руб.} \times 12 \text{ мес.}$).

В конечном итоге, при выборе линейного метода начисления амортизации, как в бухгалтерском, так и в налоговом учете, при прочих равных условиях (первоначальная стоимость объекта и срок полезного использования также совпадают) сумма амортизации, относимая на расходы в бухгалтерском учете, будет равна сумме амортизации, признаваемой расходами в налоговом учете.

Линейный метод начисления амортизации основного средства для целей налогового учета



Рис. 1. Начисление амортизации линейным методом для целей налогового учёта.

Согласно п. 3 ст. 259 НК РФ к объектам амортизируемого имущества, входящим в I–VII амортизационные группы, организация вправе применять нелинейный метод начисления амортизации для целей налогового учета.

При этом сумма ежемесячных амортизационных отчислений определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало месяца на норму амортизации.

Норма амортизации определяется как:

$$K = (2 / n) \cdot 100\%, \quad (2)$$

где K – норма амортизации в процентах; n – срок полезного использования объекта амортизируемого имущества в месяцах.

Проведем начисление амортизации легкового автомобиля, введенного в эксплуатацию в 2005 году, нелинейным методом, где первоначальная стоимость автомобиля – 350000, а срок полезного использования – 5 лет. Ежемесячная норма амортизации составит 3,33% ($2 : 5 : 12 \times 100\%$).

Таблица 1

Начисление амортизации нелинейным методом в течение 1 года

Месяц	Первоначальная стоимость на начало месяца, руб.	Норма амортизации, %	Ежемесячная сумма амортизации, руб. (графа 2 : 5 : 12)	Остаточная стоимость на конец месяца, руб. (графа 2 – графа 4)
1	2	3	4	5
1-й	350 000,00	3,33	11 666,67	338 333,33
2-й	338 333,33	3,33	11 277,78	327 055,55
3-й	327 055,55	3,33	10 901,85	316 153,70
4-й	316 153,70	3,33	10 538,46	305 615,24
5-й	305 615,24	3,33	10 187,17	295 428,07
6-й	295 428,07	3,33	9 847,60	285 580,47
7-й	285 580,47	3,33	9 519,35	276 061,12
8-й	276 061,12	3,33	9 202,04	266 859,08
9-й	266 859,08	3,33	8 895,30	257 963,78
10-й	257 963,78	3,33	8 598,79	249 364,99
11-й	249 364,99	3,33	8 312,17	241 052,82
12-й	241 052,82	3,33	8 035,09	233 017,73
Итого за год			116 982,27	

Итого за 12 месяцев (первый год) эксплуатации объекта при начислении амортизации в налоговом учете ее сумма составила 116982,27 руб. При начислении амортизации линейным методом – 70000 руб.

Для сравнения заметим, что в бухгалтерском учете при начислении амортизации методом уменьшаемого остатка сумма амортизационных отчислений за тот же период составила 140000 руб.

**Нелинейный метод начисления амортизации для целей
налогового учета**

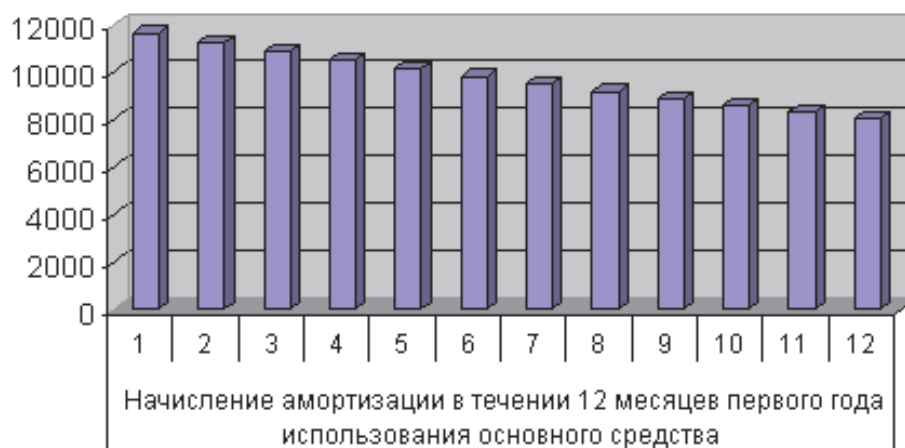


Рис. 2. Начисление амортизации нелинейным методом для целей налогового учёта.

Если продолжить таблицу 1 дальше, то можно увидеть, что остаточная стоимость объекта достигает 20% его первоначальной стоимости, то есть 70000 руб. (350000 руб. x 20%) по истечении 48-го месяца срока его эксплуатации. На 49-м месяце службы остаточная стоимость объекта будет равна 68762,51 руб.

До окончания срока использования объекта остается 12 месяцев. Ежемесячная сумма амортизации за весь этот период составит 5730,21 руб. (68762,51 руб. 12 мес.).

Таблица 2

Начисление амортизации нелинейным способом в течение всего срока полезного использования объекта

Месяца	Первоначальная стоимость на начало месяца, руб.	Норма амортизации, %	Ежемесячная сумма амортизации, руб. (графа 2 x графа 3)	Остаточная стоимость на конец месяца, руб. (графа 2 – графа 4)
1	2	3	4	5
1-й	350 000,00	3,33	11 666,67	338 333,33
2-й	338 333,33	3,33	11 277,78	327 055,55
3-й	327 055,55	3,33	10 901,85	316 153,70
4-й	316 153,70	3,33	10 538,46	305 615,24
...				
47-й	73 586,51		2 452,88	71 133,63
48-й	71 133,63		2 371,12	68 762,51
1	2	3	4	5
49-й	68 762,51	-	5 730,21	63 032,30
50-й	63 032,30	-	5 730,21	57 302,09
...		-		
58-й	17 190,62	-	5 730,21	11 460,41
59-й	11 460,41	-	5 730,21	5 730,20
60-й	5 730,20	-	5 730,20	0,00
Итого за 5 лет			350 000,00	

Таким образом, за 5 лет эксплуатации данного автомобиля на расходы в налоговом учете переносится вся стоимость объекта амортизируемого имущества. При этом в первый год сумма начисленной амортизации составила 116982,27 руб., что на 46982,27 руб. больше, чем при начислении амортизации линейным методом (116982,27 руб. – 70000 руб.). На втором году эксплуатации сумма амортизации при нелинейном методе будет равна 77882,70 руб., что превышает амортизацию по линейному методу на 7882,70 руб. А, начиная с 3-го года эксплуатации, сумма амортизации при нелинейном методе будет меньше, чем при линейном. Однако за первые 2 года применение нелинейного метода позволяет дополнительно списать на расходы 54864,97 руб. Это позволяет компенсировать ряд технических сложностей.

Сравнение динамики амортизационных отчислений в течение первого года использования основного средства, рассчитанных методами начисления для целей налогообложения, приведено на рисунке 3.

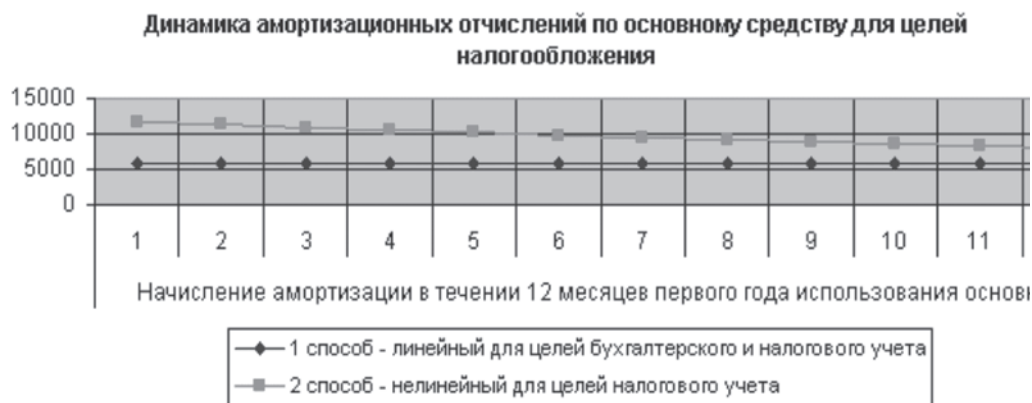


Рис. 3. Динамика амортизационных отчислений по легковому автомобилю для целей налогообложения.

Нелинейный метод представляет собой комбинированный ускоренно-равномерный вариант списания первоначальной стоимости объектов основных средств на издержки производства и обращения.

Сумма налоговой амортизации также начисляется ежемесячно по каждому амортизируемому объекту основных средств в соответствии с нормой амортизации, определенной для каждого объекта исходя из срока его полезного использования.

Допускается начисление амортизации по нормам амортизации ниже установленных Налоговым кодексом Российской Федерации по решению руководителя организации, закрепленному в учетной политике для целей налогообложения, при этом они могут использоваться только с начала налогового периода и в течение всего налогового периода.

В связи с включением в состав основных средств малоценного имущества Налоговым кодексом Российской Федерации [3, ст. 256] предусмотрена норма, устанавливающая возможность списания на издержки производства объектов основных средств стоимостью до 10 тыс. руб. включительно по мере их ввода в эксплуатацию. Такой же порядок списания распространяется на приобретенные книги, брошюры и другие издания.

Поскольку налоговые правила начисления амортизации серьезно расходятся с принятыми в бухгалтерском учете, то это делает бессмысленным расчет амортизации по методике, предложенной ПБУ 6/01.

Налоговые органы, принимавшие непосредственное участие в разработке Налогового кодекса Российской Федерации, создали опасный прецедент вмешательства в регулирование бухгалтерского учета. Российский налоговый учет скопирован нашими чиновниками с американского. Но на российскую почву они перенесли не всю систему, а лишь отдельные её элементы. Это все равно, что купить «Мерседес» без мотора, который никуда не поедет. Американская система налогового учета предполагает наличие и такого элемента, как исчисление суммы задолженности по отложенному налогу на прибыль, с помощью которого осуществляется системный финансовый контроль налоговых органов за компенсацией налога на прибыль, недоначисленного из-за применения ускоренной амортизации. Такой системный контроль в России пока отсутствует.

Международная практика по учету амортизации исходит из того, что в странах с рыночной экономикой бухгалтерская амортизация начисляется как равномерная, а налоговая – как ускоренная. Российские же правила начисления бухгалтерской амортизации серьезно разошлись с международной практикой. У нас все было наоборот. Бухгалтерская амортизация не может быть ускоренной, т.е. неравномерной, по определению, так как это нарушает один из основных принципов бухгалтерского учёта – принцип временного соответствия доходов и расходов предприятия.

В Российской Федерации стоимость основных средств в начале перехода к рыночному хозяйству, по мнению некоторых специалистов, была необоснованно завышена примерно в 1,5 раза по сравнению с их рыночной оценкой, поэтому соотношение между амортизационными накоплениями и прибылью предприятий сильно деформировалось.

Неоправданно возросли затраты на амортизацию и значительно сократилась налогооблагаемая прибыль. Поэтому применение ускоренных методов амортизации должно сопровождаться усилением контроля за компенсацией предприятиями сумм, на которые снижается налогооблагаемая прибыль, а для этого, очевидно, придется рассчитывать амортизацию и отложенный налог на прибыль примерно так, как показано выше.

Таким образом, чтобы устранить искусственно возникшие противоречия между бухгалтерским и налоговым подходами к амортизации, необходимо решить три вопроса: 1) бухгалтерскую амортизацию начислять как равномерную, пересмотрев в этих целях ПБУ 6/01; 2) в целях исключения влияния Налогового кодекса на методологию бухгалтерского учета внести в него соответствующие изменения; 3) дополнить налоговый учёт расчётом суммы отложенного налога на прибыль и отражать этот показатель в бухгалтерском учете и балансе.

Всё это позволит нам приблизиться к международной практике учета амортизации и отложенного налога на прибыль. Это единственно правильный путь в решении указанной проблемы. Только при таком подходе все в бухгалтерском и налоговом учете амортизации встанет на свое место.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ануфриев В.Е. Бухгалтерский учёт основных средств, капитала и прибыли. М.: Бухгалтерский учёт, 2002.
2. Климова М.А. Автотранспорт и ГСМ. Бухгалтерский учёт и налогообложение. М.: Индекс-Медиа, 2007.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. I, II. М.: Дело и Сервис, 2005.
4. Положение по бухгалтерскому учёту «Учет основных средств» (ПБУ 6/01). Утверждено приказом МФ РФ от 30.03.01 г. № 26н. 22 ПБУ: практический комментарий / Скворцов О.В. Обновленный ПБУ 6/01 «Учёт основных средств» с профессиональными комментариями. М.: ЭЛИТ, ПРОФИНФО, 2006.
5. Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации. Утверждено приказом МФ РФ от 29.07.98 г. № 34 н. 22 ПБУ: практический комментарий / Под общей ред. Г.Ю. Касьяновой. М.: Инфоцентр XXI века, 2005.
6. Рожнова О.В. Бухгалтерский учёт в автотранспортных организациях: Учебник. М.: Академия, 2005.
7. Смирнова С.А. Автотранспорт: бухгалтерский и налоговый учёт. М.: Альфа-Пресс, 2006.

КОРОЛЮК Е.В.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА

Экономические противоречия связаны между собой и образуют систему с внутренней взаимной обусловленностью, соподчиненностью и присущей им структурой [2, с. 42]. Поэтому в процессе исследования важно не только выявлять внутренние причины развития какого-либо конкретного противоречия, но и изучать взаимодействие отдельных противоречий, их взаимопереходы в целостной системе, определять субординацию противоречий, место каждого из них в системе. Использование системного подхода позволяет тесно увязать между собой сущность, содержание, формы проявления и разрешения противоречий земельного рынка, а также понять логику их развития в различных типах хозяйственных систем.

При этом особый интерес представляют системообразующие противоречия. Возникает вопрос о критерии отнесения того или иного противоречия к системообразующим. На наш взгляд, к системообразующим относятся те противоречия, разрешение которых определяет направление развития объекта (в нашем случае – рынка земли), «задает» логику, воспроизводственные механизмы, формы проявления и способы развития экономической системы.

При анализе функционирования земельного рынка как системы определяющими свойствами системы, по мнению В. Могилевского, являются ее взаимодействие со средой, целостность, информационность, сложность, иерархичность [7, с. 9–10].

Чем большее количество внутреннего разнообразия содержит система, тем на более высоком уровне развития она находится относительно собственных стадий развития. В процессе развития связи усложняются, углубляются, усиливается взаимозависимость, что требует механизмов координации. Координация обеспечивает интеграцию – целостность системы как гармоничное единство дифференцированных индивидуализированных элементов. Естественная цель этого единства – объединение развитых возможностей каждого индивида для обеспечения наилучших условий существования системы в целом и каждого ее элемента [4, с. 152].

Отметим, что в советской экономической литературе предпринимались активные попытки свести определение системообразующих связей к выделению основного производственного отношения. При этом предполагалось, что собственность на средства производства всецело определяет существующий способ производства.

Именно в этой плоскости анализа лежит основное производственное отношение. «Оно потому и называется основным, – пишет И. Шевцов, – что, во-первых, наиболее полно характеризует сам способ производства, во-вторых, является системообразующим всех единичных отношений, охватывающих различные фазы движения общественного продукта: производства, распределения, обмена, потребления» [8, с. 61–62].

Вместе с тем, при выделении и исследовании системообразующих противоречий экономической системы также было принято начинать этот анализ с базовых, общеэкономических противоречий, постоянно движущих воспроизводственные процессы и хозяйственное развитие. Следуя этой традиции, попробуем сформулировать эти базовые противоречия.

Как известно, конечной целью функционирования любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества и индивидов. Именно на это направлен процесс производства, неразрывно связанный с расходом имеющихся в распоряжении общества ресурсов для их производства. И здесь значительную роль играет общее экономическое противоречие между ограниченностью ресурсов и безграничностью потребностей. Разрешение именно этого противоречия лежит в основе действия закона возвышения потребностей.

Другими общеэкономическими противоречиями являются противоречия между рабочим и свободным временем, между существующей при различных типах экономического неравновесия логикой развития промышленного производства и логикой развития человеческого капитала, логикой развития реального и финансового секторов, противоречия между накопленным потенциалом, качеством рабочей силы и существующими возможностями ее использования, между конкретным и абстрактным трудом в смысле общественного признания тех или иных видов конкретного труда. При разрешении последнего в том или ином типе хозяйственных систем, фактически решается вопрос об организационных, экономических и финансовых механизмах выявления общественной ценности тех или иных видов конкретного труда.

В свою очередь, развитие общественного производства отражает постоянный поиск форм и механизмов социальной интеграции, такой системы производственных отношений, которые бы обеспечили эффективное использование наличных производительных сил. Состояние последних определяет направления поиска.

Исследование противоречивого развития экономики требует выделенного и обстоятельного анализа «ядра» системы противоречий. Поэтому вполне логичным и закономерным можно считать неоднократно предпринимаемое в экономической литературе обсуждение вопроса об основном противоречии экономической системы. Решение проблемы основного экономического противоречия, исследование главных форм его проявления и разрешения имеет важнейшее методологическое, теоретическое и практическое значение, так как позволяет познать присущие экономической системе фундаментальные причины ее прогрессивной эволюции. Основное экономическое противоречие занимает центральное место в структуре системы экономических противоречий. Именно оно отражает глубинную сущность экономической системы и, разрешаясь, является источником развития экономики.

Вопрос об основном экономическом противоречии впервые был поставлен Н.А. Вознесенским, давшим ему определение как противоречия «между уровнем материального производства и потребностями социалистически организованных производителей» [3, с. 42]. Однако, следует отметить, что это противоречие не отражает специфику тех или иных типов экономических систем.

По проблеме основного экономического противоречия социализма неоднократно (1940, 1955–1956, 1972–1973, 1986–1988 гг.) происходили дискуссии. Оценивая их, необходимо учитывать историческую специфику и идеологические ограничения, свойственные эпохе. Л. Абалкин, подводя итоги дискуссии 1986–1987 гг. на страницах журнала «Вопросы экономики», отмечал: «На роль основного противоречия было выдвинуто не мало «претендентов», притом нередко без достаточной аргументации» [1, с. 11].

По мнению В. Куликова, основное противоречие любого типа экономической системы «находит ... отражение в системе производственных отношений как ее внутреннее противоречие, как противоречие между отдельными ее элементами. ... Основное противоречие есть система противоречий» [6, с. 129]. Он также отмечал: «Каждая данная система производственных отношений, будучи экономическим способом применения производительных

сил, предопределяет границы и социально-экономические последствия такого применения, стимулы развития производительных сил. Уже в силу одного этого обстоятельства названная система служит мощным фактором либо ускорения, либо торможения последних» [6, с. 40].

Е. Владимирский и И. Павлова акцентировали внимание на том, что каждый способ производства имеет свое специфическое основное противоречие, находящиеся в органическом единстве с основным экономическим законом, поскольку последний предопределяет цель движения, и основным производственным отношением, которое является экономической основой этого движения [4, с. 164]. Поскольку в экономической науке общепризнанно наличие только одного основного производственного отношения, одного основного экономического закона, то и основное противоречие может быть только одно [4, с. 189]. Таковым указанные авторы считали противоречие между производственными отношениями и производительными силами.

По мнению Н. Колесова и В. Щербины, многообразие взглядов по проблеме основного экономического противоречия экономической системы можно свести к трем позициям [5, с. 154–155]:

1. Полное отрицание проблемы, то есть отрицание правомерности признания какого-либо экономического противоречия основным.
2. Признание одновременного существования в экономической системе нескольких основных противоречий.
3. Экономической системе присуще одно основное экономическое противоречие. При этом существует широкий спектр взглядов в определении такого противоречия.

По мнению Н. Колесова и В. Щербины, основным экономическим противоречием социализма выступает противоречие между непосредственно общественным присвоением средств производства и относительной обособленностью социалистических предприятий [5, с. 166].

Вероятно, было бы упрощением сводить весь богатый спектр системообразующих противоречий к одному «главному противоречию». Следует исходить из того, что совокупность системообразующих противоречий в различных типах хозяйственных систем не является универсальной.

Противоречия современного рынка земли необходимо рассматривать как результат исторического азвития и эволюции экономики как динамической самоорганизующейся неравновесной системы. Это требует выявления закономерностей экономического развития – механизмов трансформации внутренних противоречий предыдущего типа хозяйственной системы в противоречия переходного периода, а затем – и в систему внутренних противоречий, обуславливающих развитие в рамках нового типа хозяйственной системы.

Такой подход необходим для выявления закономерностей исторического развития российского земельного рынка, для оценки существующих структурных возможностей и перспектив эволюции рынка земли. Следует согласиться с В. Рязановым в том, что только «через анализ пройденного пути, выявление логики и особенностей экономического развития в длительной ретроспективе появляется дополнительная возможность для выработки конструктивных решений современного этапа, исторически осмысленных и продуманных» [9, с. 5].

Системообразующие противоречия можно разделить на общие (характерные для всех типов экономических систем) и специфические (противоречия наиболее характерные для определенных типов экономических систем). Связь между ними может проявляться как связь между формой и содержанием. Часто противоречия между содержанием и формой, и соответствующие противоречия анализируются между производительной силой и производственными отношениями. Можно также выделить противоречия между сущностью и явлением, количественными и качественными изменениями в экономике. Многие из указанных противоречий рассматриваются как противоречия несоответствия (например, несоответствия содержания и формы; несоответствия динамики макроэкономических параметров секторов, отраслей, приводящие к существенным дисбалансам). Несоответствия, диспропорции в экономике являются фазами развития и формами проявления определенных противоречий.

К общим противоречиям следует отнести противоречия между институциональным и технологическим развитием, а также противоречия собственности, среди которых следует отметить:

– противоречия, связанные с обособлением по субъектам хозяйственной деятельности функций владения, распоряжения, пользования земельным участком, и возникающим вследствие этого дисбалансе реализации этих функций;

– противоречия, связанные с мерой вмешательства государства и управлением государственной собственностью;

– противоречия между различными функционирующими в национальной экономике моделями менеджмента;

– противоречия, проявляющиеся в дисбалансе интересов между собственниками и менеджерами.

К системообразующим противоречиям земельного рынка, на наш взгляд, относятся противоречия:

– между фактической структурой земельных отношений, возможности ее изменения без применения искусственных схем и методов конфискационного характера и устанавливаемыми приоритетами в его развитии;

– между экстенсивными и интенсивными факторами развития экономики;

– между земельной собственностью и государственной властью;

– между экономической и социальной эффективностью земельных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. Экономические противоречия социализма (к итогам дискуссии) // Вопросы экономики. - 1987. № 5.
2. Аройо Ж. Экономические противоречия при социализме. Сущность, проявление, разрешение. Пер. с болг. – М.: Политиздат, 1984. Большевик, 1981. № 23–21.
3. Владимирский В.Д., Павлова И.П. Система социалистических производственных отношений. – Ленинград: Издательство Ленинградского университета, 1986.
4. Колесов Н.Д., Щербина В.Ф. Разрешение экономических противоречий социализма. – М.: Экономика, 1988.
5. Куликов В.В. Экономические противоречия социализма: характер и формы разрешения. – М.: Экономика, 1986.
6. Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход. – М.: Экономика, 1999.
7. Обобществление производства и основное производственное отношение социализма. Закономерности развития и диалектика взаимодействия / Науч. ред. Семенов В.Ф. – Казань: Изд-во Казанского университета, 1987.
8. Рязанов В.Г. Экономическое развитие России: Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. – Санкт-Петербург: Наука, 1999.

ХАЧАТРЯН А.Х.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К КОНКУРЕНТНОМУ АНАЛИЗУ ОТРАСЛИ

В современных условиях высокую актуальность приобретает проблема формирования конкурентоспособности на мезоуровне. Особую сложность представляют вопросы исследования конкурентоспособности на уровне отраслей экономики. Решение проблемы обеспечения конкурентоспособности отрасли требует разработки теоретических и методологических основ анализа отраслевой конкурентоспособности. Определяющими направлениями отраслевого анализа с точки зрения формирования конкурентоспособности отрасли, на наш взгляд, являются изучение конкурентной структуры отрасли (конкурентный анализ) и источников ее конкурентоспособности. Анализ источников конкурентоспособности позволяет сформировать комплекс реальных и потенциальных конкурентных преимуществ отрасли и выявить ключевые факторы успеха отрасли.

Данная статья посвящена рассмотрению первого направления отраслевого анализа – конкурентному анализу отрасли. Конкурентная структура отрасли оказывает большое вли-

яние на ее конкурентоспособность, так как именно она в конечном итоге определяет прибыльность отрасли. Метод отраслевого анализа, нацеленного на конкурентоспособность, и, в частности, конкурентного анализа, нами предлагается строить с использованием принципов системного подхода – на основе анализа системы формирования конкурентоспособности отрасли (СФКО). При этом анализируются основные подсистемы самой СФКО и ее внешнего окружения (СФКОВО).

Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности отраслей народного хозяйства – определяющая составляющая сложной системы подъема экономики России. При этом процесс исследования конкурентоспособности должен основываться на принципах системного подхода, позволяющего обеспечить и комплексность, и системность изучаемым экономическим явлениям. Важным этапом построения системы формирования конкурентоспособности отрасли промышленности (СФКО) является выделение ее из среды, т.е. определение внешнего окружения системы.

К компонентам внешнего окружения СФКО относятся: вход, выход системы, связь с внешней средой и обратная связь. Сформированное нами внешнее окружение СФКО схематично представлено на рис. 1.



Рис. 1. Внешнее окружение СФКО.

Представим характеристику компонентов СФКО.

Макросреда СФКО представлена факторами, оказывающими на нее и компоненты микросреды системы косвенное влияние, к числу которых относятся: политические, правовые, международные, экономические, научно-технические, социально-культурные, демографические и природно-экологические факторы.

Микросреда СФКО представлена силами, оказывающими непосредственное влияние на предприятия отрасли и во многом способствующими формированию отраслевых конкурентных преимуществ. К компонентам микросреды СФКО нами отнесены: поставщики, потребители, маркетинговые посредники, конкуренты, родственные отрасли.

Поставщиками являются фирмы или физические лица, обеспечивающие предприятия отрасли необходимыми экономическими ресурсами.

Маркетинговые посредники – это фирмы или отдельные физические лица, помогающие предприятиям отрасли в продвижении, сбыте, доставки потребителям и продаже товаров. К ним отнесены торговые, логистические, финансовые посредники и посредники маркетинговых услуг.

Потребители – фирмы или отдельные физические лица, приобретающие товары отрасли для целей конечного потребления.

Родственные отрасли – это чаще отрасли, в которых фирмы могут осуществлять взаимодействия между собой в процессе формирования цепочки ценности.

Конкуренты – производители товаров заменителей, по сути могут являться родственными отраслями, поскольку возможно осуществление взаимодействия в процессе формирования цепочки ценности.

Вход в систему – представлен компонентами, поступающими в систему.

Выход – товары отрасли.

Обратная связь – представлена требованиями, предпочтениями, рекламациями, предложениями относительно отраслевого продукта, поступающими из сферы потребления в саму систему или непосредственно к поставщикам входа системы.

Отраслевой анализ традиционно базируется на исследовании конкурентной структуры отрасли, в основе которого лежат теоретические положения М. Портера о существовании пяти конкурентных сил: внутриотраслевой конкуренции, угрозы со стороны новых конкурентов, наличия продуктов-заменителей, сильных позиций поставщиков и покупателей.

Проследим, как соотносятся силы конкуренции в отрасли с компонентами СФКОВО.

1. Способность поставщиков торговаться. Эта сила характеризует влияние поставщиков экономических ресурсов на интенсивность конкуренции в отрасли. Конкурентная сила «способность поставщиков торговаться» представлена в СФКОВО отдельным компонентом микросреды «поставщики». Причем, речь должна идти, прежде всего, о поставщиках специализированных для данной отрасли ресурсов, а также о поставщиках общих ресурсов с высоким уровнем потребления предприятиями отрасли. Поставщики ресурсов, занимающих небольшой удельный вес в общей структуре потребления отрасли, не могут оказывать существенного влияния на конкурентную силу отрасли и, следовательно, их можно исключить из рассмотрения в целях оптимизации аналитической работы.
2. Способность покупателей торговаться. Данная сила отражает влияние потребителей продукции отрасли. По природе воздействия аналогична предыдущей силе. К потребителям М. Портер относит и торговых посредников. Следует отметить, что в целом на роли посредников в конкурентной структуре отрасли внимание в работе М. Портер не акцентирует. Не рассматривается на должном уровне вклад посредников в структуру конкуренции отрасли и многими другими исследователями в области конкуренции (Г.Л. Азоев [1], Р.А. Фатхудинов [4], Г.Л. Багиев и др.). В СФКОВО эта конкурентная сила представлена отдельным компонентом микросреды «потребители», а также частично компонентом «маркетинговые посредники».
3. Угроза появления товаров-заменителей. В СФКОВО эта сила представлена отдельным компонентом микросреды – конкуренты (товары-заменители). Термин «конкуренция со стороны товаров-заменителей» более точно отражает содержание этой силы и связь с компонентами СФКОВО.
4. Соперничество между имеющимися конкурентами. Данная сила непосредственно соотносится с компонентом СФКОВО «внутриотраслевая микросреда».
5. Угроза появления новых конкурентов. Угроза появления новых конкурентов определяется тем, насколько трудно новому конкуренту внедриться в отрасль, т.е. уровнем «входного барьера», а также реакцией со стороны существующих конкурентов.

Предложенный нами подход к анализу составляющих конкурентной структуры отрасли через исследование компонентов СФКОВО позволил систематизировать конкурентные силы отрасли и конкретизировать их содержательную часть. При этом выявлена более тесная взаимосвязь между составляющими конкурентной структуры отрасли и компонентами СФКОВО. Было предложено:

- выделить в самостоятельную конкурентную силу посредников, назвав ее «сила посредников». Эта сила объединяет воздействие на конкуренцию в отрасли маркетинговых посредников и посредников специализированной инфраструктуры;
- рассматривать макроэкономические факторы как дополнительную конкурентную силу;

- наполнить расширенным содержанием конкурентную силу «угроза появления в отрасли новых конкурентов»;
- заменить конкурентную силу «соперничество между имеющимися конкурентами» силой более емкого содержания «внутриотраслевая среда».

Ниже представлено обоснование сделанных предложений.

Конкурентная сила – «сила посредников». Целесообразность выделения посредников в отдельную конкурентную силу обусловлена: во-первых, высокой значимостью института посредничества для многих отраслей промышленности; во-вторых, сила воздействия посредников на структуру конкуренции отрасли может быть настолько значительной, что игнорирование ее приведет к существенному искажению результатов отраслевого анализа. Особенно это касается отраслей, специализированных на производстве потребительских товаров.

Конкурентная сила «угроза появления новых конкурентов». При исследовании влияния конкурентной силы «угроза появления новых конкурентов» нами предложено рассматривать два направления анализа: а) источники возникновения новых фирм; б) барьеры «входа-выхода».

Появление в отрасли новых фирм способствует усилению внутриотраслевой конкуренции. Реакция других фирм отрасли на появление новых предприятий улучшает ситуацию в отрасли в целом. Поэтому анализ угрозы появления новых конкурентов следует проводить посредством исследования источников возникновения в отрасли новых фирм.

При выделении этих источников опирались на данные структурного описания СФКОВО и исследование М. Портером отношений между детерминантами конкурентного преимущества страны. В частности, на результаты теоретического анализа влияния детерминант на внутреннюю конкуренцию в отрасли. К источникам возникновения в отрасли новых фирм отнесены: объём и качественная структура спроса; изобилие и совершенные механизмы создания специализированных ресурсов; степень дифференциации продукции; сильные потребители и их бывшие служащие; сильные поставщики и их бывшие служащие; сильные конкуренты (производители товаров-заменителей) и их бывшие служащие; сильные иностранные конкуренты; сильные посредники специализированной инфраструктуры и их бывшие служащие; сильные маркетинговые посредники и их бывшие служащие; сильные родственные посредники и их бывшие служащие; бывшие служащие субъекта управления фирм отрасли.

Взаимосвязь источников возникновения новых фирм с компонентами СФКОВО показана в табл. 1. При выделении направлений анализа барьеров «входа-выхода» опирались на классификацию входных барьеров, предложенную Д. Бейном. Согласно данной классификации существует два типа входных барьеров: 1) стратегические, зависящие от поведения фирм отрасли; 2) нестратегические, связанные с фундаментальными условиями функционирования отрасли.

Нестратегические барьеры, в свою очередь, имеют три основных разновидности: 1) административные («правительственные»); 2) гражданские – альтернативная административным барьерам форма, связанная, главным образом, с деятельностью профессиональных объединений фирм; 3) социально-экономические.

Барьеры входа, на наш взгляд, также можно классифицировать по обозначенным направлениям.

Исходя из представленной классификации, можно заключить, что в конкурентной силе «угроза появления новых конкурентов» М. Портер учитывает административные и барьеры социально-экономического характера, а также стратегические барьеры, что отражает традиционный подход к изучению конкурентной структуры отраслей.

Таким образом, за бортом анализа остаются гражданские барьеры в то время, как возрастает их значимость не только в мире, но и в российской экономике. Особое место здесь занимают отраслевые ассоциации. В условиях ликвидации отраслевых министерств они частично пытаются восполнить вакуум институционального мезоэкономического управления, осуществляя стыковку интересов предприятий отрасли и государства, фокусируя отраслевые проблемы развития. В последнее время, активизировалась также деятельность различных общественных образований на фоне усиления их роли и авторитета у широких слоев населения.

Довольно специфичен, на наш взгляд, подход к вопросу барьеров в работе Г.Л. Азоева. В конкурентной силе «угроза появления новых конкурентов» он учитывает социально-эко-

номические барьеры и стратегические барьеры. Содержание же конкурентной силы «соперничество между имеющимися конкурентами» он фактически заменяет административными барьерами, называя эту силу «характеристика государственной политики в области регулирования конкуренции» [1].

Конкурентная сила «внутриотраслевая микросреда». Содержательное наполнение конкурентной силы «соперничество между имеющимися конкурентами», отражающей внутриотраслевую конкуренцию, целесообразно расширить, опираясь на эволюцию теоретических подходов к теории конкуренции.

Мы также придерживаемся данной концепции теории конкуренции и считаем, что на структуру конкуренции в отрасли влияет не только сила конкуренции между фирмами отрасли, но и характер их взаимодействия при сотрудничестве. В связи с этим было предложено вместо конкурентной силы «соперничество между имеющимися конкурентами» ввести конкурентную силу «внутриотраслевая микросреда». Вводимая сила будет отражать не только остроту конкуренции между фирмами отрасли, но и формы их сотрудничества. При этом исследуются вопросы концентрации отрасли, уровень специализации предприятий, интеграционные процессы в отрасли, области сотрудничества предприятий и т.п.

На основе представленных выше рассуждений, опирающихся на результаты анализа взаимосвязи конкурентных сил отрасли и компонентов СФКОВО, нами была откорректирована конкурентная структура отрасли (рис. 2).



Рис. 2. Силы, определяющие конкурентную структуру отрасли.

Методика конкурентного анализа. Упорядочение конкурентных сил отрасли по компонентам СФКО показало их тесную взаимосвязь и высокий уровень представленности конкурентных сил в самой системе и ее внешнем окружении. Пять базовых конкурентных сил (сила поставщиков, посредников, потребителей, внутриотраслевая микросреда, конкуренция со стороны товаров-заменителей) и дополнительная фоновая сила (макроэкономические

факторы) образуют фундамент конкурентной структуры отрасли, представленный компонентами макро и микросреды СФКО (за исключением родственных отраслей). Комплексная конкурентная сила «угроза появления в отрасли новых конкурентов» базируется практически на всех составляющих СФКОВО, анализируя их с позиции барьеров «входа-выхода» и представляемых ими возможностей для возникновения в отрасли новых фирм. Исходя из этого, нами была построена методика конкурентного анализа отрасли. Предлагаемая методика опирается на анализ компонентов СФКОВО. При этом анализ компонентов, образующих фундамент конкурентной структуры отрасли выполняется с позиции оценки силы их воздействия на структуру конкуренции отрасли. Все компоненты СФКОВО анализируются на предмет воздвигаемых ими барьеров «входа-выхода» и исходящей от них угрозы возникновения новых фирм.

Использование нами принципов системного подхода к формированию методических подходов к проведению конкурентного анализа отрасли, позволило обеспечить комплексность и системность процессу анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
2. Портер М.Э. Конкуренция. М.: Издат. дом «Вильямс», 2000.
3. Портер М.Э. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
4. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000.
5. Bain J.S. Barrios to new competition. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1956.
6. Brandenburger A.M., Nalebuff B.M. Co-opetition. N.Y.: Doubleday, 1996.
7. Moore J.F. The death of competition. N.Y.: Harper Business, 1996.
8. Treacy M., Wiersema F. The discipline of market leaders. Addison Wesley: Reading (Mass.), 1995.

БЕРСЕЙ М.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СГЛАЖИВАНИЮ БЮДЖЕТНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ

Разработка инструментов сглаживания бюджетной дифференциации территориальных образований региона изначально требует соблюдения следующих принципов:

- 1) обеспечение финансово-экономической самостоятельности муниципальных образований;
- 2) оптимизация механизма финансовой поддержки муниципальных образований;
- 3) распределение налогов с использованием гибкой системы ставок;
- 4) инвестирование в развитие экономики территории;
- 5) оптимизационная модель распределения налоговых доходов;
- 6) выравнивание бюджетной обеспеченности;
- 7) создание регионального фонда перераспределения налоговых доходов;
- 8) оптимизация механизма финансовой поддержки муниципальных образований.

Это общий перечень принципов, соблюдение которых необходимо для сглаживания бюджетной дифференциации в целом. На наш взгляд, некоторые из предложенных принципов с трудом могут быть осуществимы в современных российских условиях.

Первый принцип, обеспечения финансово-экономической самостоятельности муниципальных образований напрямую зависит от основных источников доходов, например, такие как налоги, однако формирование налогов практически полностью зависит от вышестоящих органов власти, при этом муниципальное образование слабо влияет на налоговые доходы,

независимо от его финансового состояния. То есть муниципальным образованиям остается лишь рассчитывать на свои внутренние источники.

Второй принцип, оптимизация механизма финансовой поддержки муниципальных образований является в определенной степени инновационным методом, так как муниципальные образования должны предлагать дополнительные методы получения различного рода дотаций, на финансирование различного рода программ.

Третий принцип, распределение налоговых доходов с использованием гибкой системы налоговых ставок, предполагает установление налоговых ставок муниципальным образованиям в соответствии с их доходами, то есть за менее обеспеченными муниципальными образованиями необходимо закреплять большую долю налоговых доходов, уменьшая при этом долю налоговых доходов в более обеспеченных муниципальных образованиях.

Четвертый принцип, инвестирование в развитие экономики территории, теоретически является оптимальным вариантом получения средств, но необходимо отметить, что данный принцип непосредственно зависит от степени развитости территории. Чем больше развит субъект, тем больше инвестиций можно привлечь, чем менее развит субъект, тем меньше инвестиций будет привлечено, тем самым создается определенная зависимость между развитостью территории и привлечением финансовых средств. Например, слабо развитое поселение, естественно, не будет привлекать внимание инвесторов, а обеспеченный регион, имеющий большие перспективы, будет центром для привлечения инвестиций.

Пятый принцип, означающий формирование оптимизационной модели распределения налоговых доходов, является рациональным методом распределения доходов, т.к. налоги являются одним из основных источников формирования средств бюджета. С помощью налоговых доходов, можно регулировать доходы всех территорий, но для этого необходимо создать систему равномерного распределения налоговых доходов, таким образом, что бы все уровни бюджетной системы оставались обеспеченными.

Шестой принцип – выравнивания уровня бюджетной обеспеченности, так же является основным, так как основная часть большинства бюджетов формируется за счет дотаций. Принцип выравнивания уровня бюджетной обеспеченности необходим для повышения ее уровня путем распределения дотаций из вышестоящих бюджетов. Данный принцип так же можно отнести к методам сглаживания бюджетной дифференциации.

Седьмой принцип – создания регионального фонда перераспределения налогов (софинансирования бюджетных расходов), является, на наш взгляд, оптимальным подходом к выравниванию бюджетной дифференциации, так как региональные органы власти с помощью нового фонда могут распределять налоговые доходы более эффективным методом. Данный метод позволит выровнять финансовое положение слабообеспеченных муниципальных образований за счет более развитых муниципальных образований.

Восьмой принцип – оптимизации механизма финансовой поддержки муниципальных образований, является, по нашему мнению, самым актуальным на сегодняшний день, так как он осуществляется на конкурсной основе. Муниципальным образованиям дается возможность получать дополнительные дотации, но при этом необходимо заинтересовать региональные органы власти в необходимости финансирования проектов.

В соответствии с данными принципами реализация инструментов регулирования бюджетной дифференциации в бюджетной системе должна решать следующие задачи:

- увеличение доходной базы местных бюджетов, путем распределения налоговых доходов между региональным и местным уровнями бюджетной системы;
- сокращение уровня дотационности бюджетов всех уровней региональной бюджетной системы;
- выравнивание уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований региона;
- минимизация встречных финансовых потоков между уровнями региональной бюджетно-налоговой системы;
- оказание выборочной инвестиционной финансовой помощи малообеспеченным муниципальным образованиям;
- создание условий по повышению заинтересованности региональных и местных органов власти в увеличении налогового потенциала территорий;

- рост эффективности функционирования региональной бюджетной системы, оздоровление региональных финансов.

Кроме того, при построении модели финансовой поддержки территорий следует учитывать, что задача выравнивания является частью государственной региональной политики. Основы проводимой в настоящее время в РФ государственной региональной политики даны в Указе Президента РФ от 3 июня 1996 года № 803 в «Основных положениях региональной политики в Российской Федерации». Этот документ устанавливает два основных направления выравнивания:

- обеспечение единых минимальных социальных стандартов и равной социальной защиты населения, вне зависимости от экономических возможностей регионов;
- выравнивание условий социально-экономического развития регионов.

Обеспечение единых минимальных социальных стандартов производится за счет региональных и, прежде всего, местных бюджетов. Следовательно, необходимо обеспечить их достаточное финансовое наполнение за счет собираемых на территории налоговых доходов. Поскольку налоговых доходов закрепленных Бюджетным кодексом за местным уровнем бюджетной системы явно не достаточно для обеспечения финансовой самостоятельности муниципальных образований, то можно говорить о первом этапе финансовой поддержки территорий – налоговом выравнивании.

Налоговое выравнивание представляет собой разграничение доходных источников формирования регионального и местных бюджетов, на основе четкого разделения полномочий региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления. Подобное перераспределение допускается Бюджетным кодексом (п. 5 ст. 56): налоговые доходы субъекта Федерации могут быть переданы полностью или частично органами государственной власти субъектов Российской Федерации в соответствующие местные бюджеты в порядке, предусмотренном статьей 58 Кодекса.

При решении задачи сглаживания бюджетной дифференциации территориальных образований региона в первую очередь возникает вопрос о формировании сбалансированных бюджетов всех рассматриваемых уровней бюджетной системы. Следовательно, необходимо такое перераспределение региональных бюджетных средств, чтобы свести к минимуму суммарный дефицит местных бюджетов, входящих в регион территорий, но и не сформировать дефицит в региональном бюджете.

Определение нормативов отчислений от региональных налоговых доходов в местные бюджеты должно производиться, исходя из следующих принципов:

- 1) сбалансированность бюджетов всех уровней,
- 2) обеспечение минимальной бюджетной потребности муниципальных образований в финансовых ресурсах,
- 3) минимизация встречных финансовых потоков,
- 4) равномерность размещения налоговой базы регулирующих налогов,
- 5) мобильность налоговой базы регулирующих налогов,
- 6) возможность органов местного самоуправления влиять на размер налоговой базы и собираемость налогов,
- 7) наличие связи объема налоговых сборов с уровнем благосостояния населения, проживающего на данной территории,
- 8) установление нормативов на долговременной основе,
- 9) единые для каждого типа муниципальных образований налоговые ставки и (или) нормативы отчислений для зачисления доходов от определенного вида регулирующего налога (сбора) в соответствующие местные бюджеты,
- 10) налоги, закрепляемые за муниципальными образованиями, должны являться бюджетотобразующими для местных бюджетов.

Кроме того, создание методического инструментария регулирования отношений регионального и местных бюджетов необходимо осуществлять с учетом введенных в 2003–2005 гг. законодательных актов в части организации местного самоуправления в Российской Федерации и регулирования межбюджетных отношений на субфедеральном уровне.

Закон устанавливает формы финансовой помощи местным бюджетам из бюджета субъекта Российской Федерации: дотации из регионального фонда финансовой поддержки по-

селений; дотации из регионального фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских поселений); иные средства финансовой помощи; субсидии из фонда муниципального развития; субсидии из фонда софинансирования социальных расходов; субвенции из регионального фонда компенсаций.

Региональные фонды финансовой поддержки поселений, муниципальных районов и городских округов предназначены для предоставления нецелевой финансовой помощи указанным территориям, вопросы использования которой находятся в компетенции получателя средств. Распределение средств через эти фонды преследует цель обеспечения соответствующих местных бюджетов финансовыми ресурсами для решения вопросов, находящихся в компетенции органов местного самоуправления соответствующих уровней бюджетной системы.

Также в составе бюджета муниципального района может быть образован районный фонд финансовой поддержки поселений (ст. 142), а дотации из каждого фонда финансовой поддержки муниципальных образований (поселений, муниципальных районов, городских округов), распределяемые на подушевой основе, могут быть полностью или частично заменены дополнительными нормативами отчислений в местные бюджеты от налога на доходы физических лиц (п. 4. ст. 137, п. 4 ст. 138). Данные нововведения в законодательстве РФ требуют значительных коррективов сложившейся системы межбюджетных отношений на субфедеральном уровне и должны быть положены в основу при ее совершенствовании.

В качестве положительных направлений в реформировании межбюджетных отношений можно выделить: единство методического инструментария выравнивания бюджетной обеспеченности территорий; законодательное закрепление формулы распределения трансфертов и обеспечение прозрачности межбюджетных потоков; создание фонда муниципального развития, средства которого направляются на стимулирование экономического роста муниципальных образований.

Основным недостатком предложенной схемы межбюджетных отношений между регионом и образующими его муниципальными образованиями можно назвать дублирование фондов друг другом, т.е. более целесообразным, по нашему мнению, было бы отказаться от регионального фонда финансовой поддержки поселений, который является аналогом районного фонда. Тогда выравнивание уровня бюджетной обеспеченности поселений более эффективно будет производиться на уровне муниципального района. Кроме того, подобное выравнивание из регионального бюджета требует организации взаимодействия государственных органов власти субъекта РФ с органами местного самоуправления на поселенческом уровне, которых может насчитываться более тысячи.

Таким образом, необходимость в финансовой поддержке местных бюджетов обусловлена сложившейся сильной дифференциацией муниципальных образований по уровню социально-экономического развития, а также недостаточной обеспеченностью собственными ресурсами для финансирования закрепленных за местным уровнем расходных обязательств. Кроме того, в рамках проводимого реформирования всей системы межбюджетных отношений в Российской Федерации увеличивается потребность в наиболее мягком переходе к новым условиям формирования местных финансов и введении объективной и прозрачной модели распределения финансовой помощи бюджетам муниципальных образований.

Исходя из сложившихся условий и требований к совершенствованию межбюджетных отношений в регионе, формирование отношений регионального и местных бюджетов должно проводиться как минимум в два этапа: на первом этапе осуществляется перераспределение доходов от региональных регулирующих налогов между субфедеральным и местным уровнями бюджетной системы и, таким образом, обеспечивается покрытие необходимых текущих расходов местных бюджетов; на втором этапе производится финансовое обеспечение необходимых расходных потребностей местных бюджетов за счет распределения дотаций из фонда финансовой поддержки.

Основными показателями, на которые следует опираться при проведении текущего выравнивания в регионе это налоговый потенциал территории и величина расходных потребностей местных бюджетов.

Таким образом, соблюдение таких принципов как, обеспечение финансово-экономической самостоятельности муниципальных образований, единая методология распределения

финансовой помощи, инвестирование в развитие экономики территории, равномерное распределение налоговых доходов, выравнивание бюджетной обеспеченности, оптимизация механизма финансовой поддержки муниципальных образований, являются необходимыми для решения существующей на сегодняшний день проблемы.

На наш взгляд, необходимо выделить основные и более эффективные методы, которые будут способствовать сглаживанию бюджетной дифференциации: это – перераспределение налоговых доходов и финансовая поддержка муниципальных образований.

ГИШКАЕВА Л.Л.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕКА КАК БАЗОВЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В долгосрочном развитии России рассматривается достижение среднедушевого дохода среднеразвитой страны Европы – Португалии. При Петре I страной-«эталон» была Голландия, при Столыпине уже Англия, США – при Хрущёве. Стоит отметить, что перечисленные страны (Голландия, Англия, США) в отмеченное время были высокоразвитыми среди остальных стран, но Голландия является менее развитой (14 место среди 15 стран Европы, отставая почти вдвое от США, на треть от «большой европейской четверки») [6, с. 5]. Учитывая высокую степень дифференциации среднедушевого дохода как по децильным группам, так и по регионам, большинству российского общества легче достигнуть по уровню жизни португальцев, чем москвичей, превосходящих по уровню жизни португальцев. Между Москвой и Россией разрыв по уровню среднедушевого валового регионального продукта составляет 2,75 раза, между Россией и Португалией, примерно в 2 раза [6, с. 9]. В 2001 году на одного россиянина приходилось 7,3 тыс. долл. ВВП, рассчитанного по ППС, тогда как на среднего португальца – 17 тыс. долл., от США Россия по этому показателю отставала более чем в четыре раза, превысив показатель начала XX века (28 % от дохода в США) [6, с. 6]. Если рассматривать уровень душевого дохода по текущему курсу, то в России он составил 5,8% (2135 долл.) от уровня в США, заняв 78 место среди 175 стран по выборке МВФ в 2001 году [6].

Формирование социального государства является важнейшей задачей многих стран мира с рыночной экономикой. Достижение этой цели требует высокого уровня благосостояния всех граждан общества. Развитие рыночных процессов в России привело к обострению, прежде всего, социальных проблем и снижению уровня жизни населения. А именно в этой сфере проявляются усилия и результаты социальной политики, а развитие человеческого капитала, о включении которого в перечень элементов национального богатства еще в 1997 году выступал Всемирный банк, является важнейшим условием экономического развития страны [4, с. 5]. Таким образом, экономическое и социальное развитие общества является взаимодополняющими и взаимосвязанными процессами, что позволяет рассматривать их в единстве. О единстве данных процессов отмечено в программных документах сообщества, в том числе в хартии основных социальных прав трудящихся (1989 г.) Государствами-членами Европейского союза, решаются вопросы реализации разработанных хартией принципов, направленных на рост занятости населения, улучшение условий жизни и труда, развитие человеческих ресурсов, преодоление бедности, обеспечение функционирования системы социальной защиты и т.д. [4, с. 6]. Реализация этих принципов предусматривает рост внимания развитию таких отраслей, ранее относившихся к непроизводственной сфере экономики, как здравоохранение, образование, наука и других, оказывающих непосредственное воздействие на формирование человеческого капитала. В этой связи перед экономикой России стоит задача крупных структурных изменений. При разработке специальных программ по социальному развитию и обеспечению экономической безопасности страны большое значение имеет анализ размера и динамики социальных национальных норм и нормативов и их соотношение с фактическими показателями уровня жизни населения.

«В современной экономической теории федерализма тема ужесточения бюджетных ограничений тесно связана с идеей «федерализма, сохраняющего рынок». С ней, в свою очередь, ассоциируется подход к выравниванию социальных условий за счет не столько трансфертов, сколько вовлечения территорий в экономическую конкуренцию. Это не вполне применимо для России, поскольку территориальная структура экономики во многом отражает волевые решения, принимавшиеся более полувека назад исходя из политических мотивов того времени и характерных для него способов действий. Сегодня мы имеем более чем сорокакратный разрыв в душевом ВРП (с учетом покупательной способности), тридцатикратный – в бюджетной обеспеченности регионов и с трудом поддающиеся оценке различия в инвестиционной привлекательности. В то же время закономерно стремление не только сохранить, но и активизировать общенациональную социальную политику. Однако острота накопившихся социальных проблем такова, что кардинально решить их в обозримые сроки не удастся» [12, с. 37].

Формирование новых и модернизация существующих экономических, политических структур, адекватных рыночным условиям, является, естественно, необходимым, но в эпоху постиндустриального развития важнейшим является формирование современной эффективной системы развития человека. Это требует глубокой трансформации социальной сферы, что актуально не только для стран догоняющего развития, но и для всех развитых стран в связи с кризисом традиционного «государства всеобщего благосостояния».

Для современного экономического роста базовым фактором, исходя из опыта наиболее развитых стран, являются инвестиции в человека, в развитие человеческого капитала. Вопрос о приоритетности роли человеческого капитала активно на протяжении примерно двух лет рассматривался в правительственных структурах и в сентябре 2005 года президентом было предложено решение данной проблемы в виде «национальных проектов» – национальных приоритетов развития страны [9, с. 6]. Это означало развитие здравоохранения, образования, жилищного строительства (внедрение ипотеки), социальное развитие села. Данный переход в развитии страны открывает новый этап в экономике и политике, соответствующий требованиям современной эпохи. В выделенных национальных проектах рассматриваются дополнительные бюджетные расходы на увеличение оплаты труда занятых соответствующих отраслей и на проведение структурных реформ этих отраслей. Без структурных реформ одним повышением оплаты труда врачам и учителям, инвестициями в оборудование и другими финансовыми расходами нельзя добиться реализации проекта.

«...Рост финансирования без структурных реформ чреват отрицательными результатами. Более высокая зарплата приведет не к обновлению персонала, а к консервации кадров, сохранению тех врачей и учителей, которые давно потеряли квалификацию и не могут лучше лечить и учить, даже если им поднять зарплату в сто раз. Рост расходов на оборудование может обернуться тем, что закупаться оно будет по завышенным ценам и при этом не такое, какое действительно необходимо для больниц и лабораторий. А увеличение финансирования жилищного строительства при нынешнем уровне монополизации рынка строительных услуг может привести к взвинчиванию цен и обогащению кучки локальных строительных монополистов. Словом, деньги являются только первым и не самым важным средством подъема указанных секторов. Одновременно необходимо активизировать усилия по проведению структурной реформы социальной сферы, особенно реформирования бюджетных организаций» [9, с. 6].

При анализе существующих социальных расходов в России на здравоохранение тратится около 2% ВВП, образование – 2%, науку – 1–1,5%, тогда как в США, где военные расходы превышают расходы всех стран мира, доля расходов на человека в разы больше, так, на здравоохранение в США расходуется 9% от ВВП страны, на образование – 7–8%, на науку – 2–2,5% [8, с. 119].

За последние 50 лет в мире происходила социальная революция выразившаяся в том, что в США, Канаде, в странах Западной Европы, в Австралии и Японии резко сократили расходы на военные нужды и резко возросли социальные расходы [8].

Одной из основных проблем социально-трудовой сферы по данным обследований в России остается уровень заработной платы основных производственных работников, недостаточный для нормального воспроизводства рабочей силы, включая и предприятия ТЭК [11, с. 101]. Стоит отметить и проблемы нерегулярности и непредсказуемости ее индексации, необоснованную дифференциацию, непрозрачность системы вознаграждения.

Одной из причин невысокой средней заработной платы является низкая производительность труда в экономике России. Так, например, Германия, имея 36 млн. человек, т.е. примерно вдвое меньше работающих почти вдвое больше производят валового продукта, чем Россия. Наиболее низкой эффективностью отмечается государственный сектор. В этой связи приведем слова В. Бобкова (д.э.н., профессор, директор Всероссийского центра уровня жизни): «Примерно 36% от общего числа занятых работают в государственном секторе. Это очень приличный уровень занятости. Если же оценить эффективность занятых в государственном секторе экономики, то она наиболее низкая. Возьмем три критерия эффективности занятости: квалификация работников, состояние рабочих мест и уровень доходов тех, тех, кто работает в государственном секторе экономики, а это в основном бюджетники. Если государство займется проблемой повышения эффективности, по каждому из этих критериев, то я уверен, что это может существенным образом повлиять на всю ситуацию в сфере занятости» [11, с. 101]. В. Буланов (д.э.н., профессор РАГС) считает, что для роста производительности труда необходимы серьезные изменения в структуре производства: «Какая экономика у нас сейчас формируется? Прежде всего, это энергосырьевая. То есть, экономика, которая будет практически неконкурентоспособна, ибо наши запасы рано или поздно иссякнут. Но если мы хотим построить социально ориентированную экономику, то необходимо активное вмешательство государства, переход на инновационный уровень развития. Два сектора (продовольственный и инновационно-инвестиционный) должны опережающее развиваться: выходить на первое место и обеспечивать рост производительности труда. Без этого нельзя говорить о том, что у нас вырастет производительность труда» [5, с. 73].

Задача повышения уровня реальной заработной платы является важной в силу того, что главным препятствием научно-технического прогресса в экономике России является низкий уровень заработной платы. Мировой опыт подтверждает, что при низкой заработной плате и частный и общественный капитал не вкладывает средства в научно-технические преобразования, так как внедрение научно-технического прогресса возможно тогда, когда затраты на это ниже сэкономленной заработной платы [1, с. 9]. При этом следует отметить, что Россия является социальной страной. Служащие государственных учреждений и предприятий, врачи, учителя, пенсионеры, инвалиды, неполные семьи – составляют более 80% населения страны на сегодняшнее время [10].

Социальные реформы в области оплаты труда предусматривает решение следующих задач:

1. Значительный рост минимальной и средней оплаты труда на основе изменения ПМ и «структуры обязательных расходов» заработной платы;
2. Рост налогов и обязательных социальных страховых платежей;
3. Сокращение показателя дифференциации заработной платы.

В 2006–2008 годах ожидается рост заработной платы, опережающим рост экономики в целом, так в 2008 году фонд заработной платы возрастет с 2004 года в 2 раза, тогда как номинальный ВВП – в 1,87 раза, что приведет к увеличению доли ФЗП в ВВП с 23,7% в 2004 году до 25,2% в 2008 году [2, с. 6]. В 2006–2008 годах будут проведены меры, связанные с ростом МРОТ в целях его поэтапного приближения к прожиточному минимуму трудоспособного населения, результатом чего может стать рост среднемесячной номинальной заработной платы к 2008 году с 2004 года в 2,03 раза, т.е. с 6,7 тыс. рублей в 2004 году до 13,7 тыс. рублей, в реальном исчислении – в 1,45 раза [2].

Стоит отметить, что, несмотря на крайне низкую долю заработной платы в составе ВВП – около 40%, тогда как в развитых странах аналогичный показатель составляет 60–70% и значительную дифференциацию доходов Россия является единственной страной, где применяется плоская шкала налогообложения дохода [1, с. 12]. Поэтому необходимо в будущем введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов населения, о чем в последнее время часто говорят некоторые члены правительства. «Только при такой модели, а также при освобождении от налогов прибыли, идущей на инвестиции и благотворительную деятельность, можно говорить о завершении работы над единой моделью российского налогообложения» [1]. Следует заметить, что во всех развитых странах труд как фактор производства не облагается налогами, т.е. устанавливается уровень минимума дохода, не облагаемого налогом, выше которой превышает нормальная для определенной стра-

ны стоимость воспроизводства рабочей силы. Для стран Западной Европы этот уровень находится в пределах 5–6 тыс. долл. в год. Если же ввести налоги для получателей низких доходов, то многие работающие вынуждены были бы перейти на социальные пособия, оставив работу, а другие нелегально заниматься трудовой деятельностью, скрывая свои доходы от налогов.

В Отчете Всемирного банка, первая глава которого под названием «Принципы финансирования структурных реформ» опубликована в журнале «Вопросы экономики» под № 6 от 2005 года, рассматриваются основные результаты моделирования отдельных структурных реформ для таких секторов экономики как государственная служба, жилищно-коммунальное хозяйство и пенсионной системы. Выбор ключевых структурных реформ, был определен Министерством экономики по результатам консультаций с группой экспертов Всемирного банка для среднесрочной программы правительства РФ. «Результаты моделирования свидетельствуют о том, что в период до 2010 г. российский бюджет вряд ли сможет профинансировать полную ликвидацию существующего разрыва в уровнях оплаты труда между государственным и частным секторами посредством радикального повышения оплаты труда во всем государственном секторе. Более реалистично предположение о том, что средний разрыв в уровнях оплаты труда работников органов государственного и муниципального управления и гражданской бюджетной сферы остается значительным (примерно 100%). Однако недавние опросы государственных служащих показывают, что он может быть вполне приемлемым, поскольку отражает их ожидания».

Проблемы социально-экономического развития России заключаются в большей части в развитии обрабатывающей промышленности в целом. Обрабатывающая промышленность представляет собой базу для модернизации всех секторов экономики страны и роста ВВП на душу населения, способствуют повышению доли трудовых доходов в ВВП, более равномерному их распределению между регионами страны. Упор на развитие только нефтегазового комплекса не оправдывает себя, так как не в состоянии решить все актуальные социальные проблемы, касающиеся занятости и выравнивания доходов на душу населения. «Согласно данным Всемирного банка, лишь 4 из 65 стран, классифицированных как богатые природными ресурсами, сумели обеспечить реальный рост доходов на душу населения: Ботсвана, Индонезия, Малайзия и Таиланд» [3, с. 138]. В развитых странах основным рычагом, используемым государством для воздействия на социально-экономические процессы своих стран является бюджет. Налоговая система этих стран обеспечивает прибыль после уплаты налогов в обрабатывающих отраслях более высокую по сравнению с добывающей. Обрабатывающая промышленность в России же по привлекательности капиталовложений в четыре раза уступает нефтедобыче [7, с. 43]. В развитых странах, снижая ставки на прибыль тем, кто уменьшает на единицу продукции расходы ресурсов, в основном за счет налогообложения ресурсов решают свои фискальные проблемы [7, с. 44]. Таким образом, большая часть технологической ренты остается предприятиям для модернизации производства, а на общественные нужды через налоги используется природная рента. Сравнительно невысокие цены и налоги на землю в России приводит к сосредоточению в руках монополистов природных ресурсов, что преграждает путь к ним предприятий, которые в состоянии обеспечить более эффективное их использование, что естественно, не способствует конкуренции, являющейся одним из главных элементов рыночного механизма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики. 2006. № 12.
2. Ананьев А. Ожидается рост пенсии и заработной платы // Социальная политика и социальное партнерство. 2006. № 8.
3. Арыстанбеков К. Экономический рост Казахстана в контексте мировой экономики // Вопросы экономики. 2006. № 11.
4. Ефимов М.Р., Бычкова С.Г. Социальная статистика. М.: «Финансы и кредит». 2003.
5. Занятость: поиск решения новых проблем // Социальная политика и социальное партнерство. 2006. № 11.
6. Клепач А., Смирнов С., Пухов С., Ибрагимова Д. Экономический рост России: амбиции и реальные перспективы // Вопросы экономики. 2002. № 8.

7. Клинов В. Современные тенденции развития машиностроения // Вопросы экономики. 2006. № 9.
8. Либерализм и государственный капитализм. Интервью с депутатом Государственной Думы РФ В. Рыжковым // Вопросы экономики. 2006. № 2.
9. Мау В. Экономическая политика в 2005 году: определение приоритетов // Вопросы экономики. 2006. № 2.
10. От социального общества к социальному государству // Известия. 29 апреля 2005.
11. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии // Вопросы экономики. 2005. № 10.
12. Якобсон Л. Бюджетная реформа: федерализм или управление по результатам // Вопросы экономики. 2006. № 8.

ДОЛГИХ Г.А.

РОЛЬ ГРАНТОВ В НАУЧНОЙ СФЕРЕ

Термин «грант» появился у нас в стране в начале 1990-х. До этого о грантовой системе финансирования науки было известно лишь от учёных, живших и работавших на Западе. Там, в первую очередь в США, система грантов – один из основных механизмов финансирования научных исследований.

Грант – это денежные и иные средства, передаваемые безвозмездно и безвозвратно гражданами и юридическими лицами, в том числе иностранными гражданами и иностранными юридическими лицами, а также международными организациями, получившими право на предоставление грантов на территории Российской Федерации в установленном Правительством Российской Федерации порядке, на проведение конкретных научных исследований на условиях, предусмотренных грантодателями» (ст. 2 Федерального закона от 23.08.96 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [5]).

Грант является одной из форм спонсорской поддержки научного проекта, идеи которого предлагает, разрабатывает и воплощает в жизнь автор проекта. Сумма гранта, как правило, не предусматривает покрытия всех расходов, связанных с реализацией проекта, но помогает ученому осуществить исследование, на которое у государственного научного учреждения не хватает средств.

Суть гранта, как новой идеологии взаимодействия науки и общества, заключается в следующем:

- разрешается взаимодействовать всем субъектам общества, любым социальным образованиям и частным лицам, государству или его органам. Процесс взаимодействия в данном случае определяет каждый субъект самостоятельно. Единственное условие установления взаимоотношений – экономическая или научная целесообразность;
- выбор области научных разработок становится прерогативой исключительно самих учёных;
- общество посредством государственных органов получило возможность взаимодействовать с отдельными учёными;
- исследователь получает право на самостоятельное расходование средств, а донор контролирует выделенное финансирование лишь с точки зрения целевого использования и публикации полученных результатов.

Таким образом, система грантов в большей степени ориентирована на оказание поддержки отдельным ученым или небольшим группам ученых и дает им возможность осуществлять инициативные исследования.

Для финансирования научных разработок по системе грантов были созданы новые институциональные образования, таких как Российский фонд фундаментальных исследований (1992 год), Российский фонд технологического развития (1992 год), Российский гуманитар-

ный научный фонд (1994 год), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (1994 год) и др.

Процентное соотношение ассигнований из средств федерального бюджета, в том числе, через указанные фонды к валовому внутреннему продукту указаны [1] в табл. 1.

Таблица 1

Процентное соотношение ассигнований из средств федерального бюджета

Наименование	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Соотношение ассигнований из средств федерального бюджета к валовому внутреннему продукту (%)	0,36	0,39	0,40

Таким образом, при общей тенденции к увеличению ассигнований из средств федерального бюджета, создание фондов не может охватить решение всех проблем по государственной поддержке российских учёных.

Поэтому, начиная с 1996 году (Указ Президента Российской Федерации от 27 марта 1996 г. № 424 «О некоторых мерах по усилению государственной поддержки науки и высших учебных заведений» [4]), в число мер, определяющих кадровую политику, вошло и введение грантов Президента Российской Федерации для поддержки молодых российских учёных и ведущих научных школ, которые исторически сложились в стране.

В настоящее время гранты Президента Российской Федерации выделяются на конкурсной основе молодым (возраст – до 35 лет) кандидатам наук и их руководителям, молодым (возраст – до 40 лет) докторам наук и ведущим научным школам Российской Федерации.

На конкурс молодых кандидатов наук могут быть представлены работы, связанные с развитием тем кандидатских диссертаций, отличающиеся значительной научной новизной, свидетельствующие о заметном вкладе молодых ученых в развитие науки и техники и об их творческом даровании, а также связанные с подготовкой докторских диссертаций.

На конкурс молодых докторов наук могут быть представлены работы, связанные с развитием тем докторских диссертаций.

Конкурс ведущих научных школ проводится для государственной поддержки научных исследований, проводимых ведущими научными школами Российской Федерации. При этом ведущей научной школой Российской Федерации считается сложившийся коллектив исследователей различных возрастных групп и научной квалификации, связанных проведением исследований по общему научному направлению и объединенных совместной научной деятельностью. Указанный коллектив должен осуществлять подготовку научных кадров, иметь в своем составе руководителя, а также молодых (до 35 лет) исследователей [2].

Следует отметить возрастающий интерес российских ученых к грантовой форме поддержки научных исследований. Распределение количества заявок соискателей грантов по годам представлено в табл. 2.

Таблица 2

Распределение количества заявок соискателей грантов по годам

Вид конкурса	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Молодые кандидаты наук	700	1380	1542	2314	2629	2729
Молодые доктора наук	113	196	152	173	206	257
Ведущие научные школы	1233			2107		1575
Всего заявок	2046	1576	1694	4395	2835	4561

В качестве подтверждения эффективности финансирования науки по средствам грантов Президента Российской Федерации можно отметить, что всего с 2003 по 2008 гг. молодые российские учёные и ведущие научные коллективы провели порядка 5 000 научных исследований и разработок.

Результатом этих исследований стали не только публикации в передовых отечественных и зарубежных изданиях (более 20000), но и защита докторских и кандидатских (в коллективах ведущих научных школ) диссертаций.

На основании статистических данных, полученных ФГУ НИИ РИНКЦЭ в процессе организационно-технического и информационного сопровождения грантов Президента Российской Федерации, нельзя не отметить оптимистическую тенденцию на снижение среднего возраста участников конкурсов молодых российских учёных:

- докторов наук с 39 лет в 2005 году до 36 лет в 2008 году;
- кандидатов наук с 33 лет в 2005 году до 30 лет в 2008 году.

Изменение количества и размеров годового финансирования грантов приведены в табл. 3.

Таблица 3

Количество и размеры годового финансирования грантов

№ п/п	Наименование гранта	с 2003 г. по 2005 г.		с 2005 г. по 2008 г.	
		Количество грантов, выделяемых в год	Средний размер гранта в год, тыс. руб.	Количество грантов, выделяемых в год	Средний размер гранта в год, тыс. руб.
1	Молодые кандидаты наук	600	100	1000	150
2	Молодые доктора наук	100	150	200	250
3	Ведущие научные школы	750	390	650	430

Таким образом, из приведенных данных в таблицах 2 и 3, можно выделить две характерные тенденции:

1. Стабильный рост участников конкурсов для молодых ученых – кандидатов наук и докторов наук, чему способствует увеличение количества и размеров грантов.
2. Снижение количества заявок ведущих научных школ в 2008 году, что в значительной степени объясняется неоправданно низким размером годового финансирования научного коллектива по сравнению с размерами единичных грантов.

Стимулом развития конкурсов молодых российских ученых являются Указы Президента Российской Федерации, в которые за последние 5 лет 2 раза были внесены изменения в сторону увеличения количества и объема годового финансирования научного исследования по грантам кандидатов и докторов наук. В тоже время, отсутствие в этих документах понятия ведущей научной школы и определения её статусности, приводят к необоснованному занижению роли ведущей научной школы по сохранению научного кадрового потенциала и остаточному принципу распределения годового финансирования научного коллектива, победившего в конкурсе.

Все приведенные выше цифры говорят о своевременности и востребованности со стороны научного сообщества грантовой формы поддержки перспективных научных исследований молодых российских ученых и ведущих научных школ Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Наука России в цифрах: 2007: Стат. сб. М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2007.
2. Постановление Правительства Российской Федерации «О мерах по государственной поддержке молодых российских учёных – кандидатов наук и их научных руководителей, молодых российских учёных – докторов наук и ведущих научных школ Российской Федерации» от 27.04.2005 г. № 260.
3. Словарь-справочник понятий научной сферы и сферы образования в Российском праве. М.: Государственная Дума, 2002.
4. Указ Президента Российской Федерации «О некоторых мерах по усилению государственной поддержки науки и высших учебных заведений» от 27.03.1996 г. № 424.

5. Федеральный Закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ.

ЛЫМАРЕВ М.И.

ДВОЙСТВЕННАЯ ПРИРОДА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время в теории региональной экономики значительное внимание уделяется характеристике двойственной основы формирования и функционирования региональной экономики, а также факторам, определяющим степень обозначенной двойственности. Однако осознание значимости названной проблемы является только исходным импульсом для её целенаправленного исследования, поскольку вслед за этим обнаруживается весь комплекс подлежащих изучению методолого-методических вопросов, переводящих теоретический анализ в плоскость операционального подхода. В частности, в рамках поставленной проблемы особую значимость приобретает исследование системы и иерархической структуры базовых макроэкономических параметров, поскольку именно их воздействие образует основные направления и координаты динамики региональной экономики. К таким параметрам автор относит – изменения в валовом внутреннем продукте, в уровне эффективности национального производства, в структуре и величине государственного бюджета. Самостоятельной проблемой является также исследование трансформации механизма рефлексии региональной экономики в эпоху глобализации мирохозяйственных процессов.

Для содержательной характеристики региональной экономической динамики в контексте изменения макроэкономических параметров необходимо учитывать теоретические прогнозы развития существующих тенденций, дополненные данными статистических документов. При этом следует учитывать, что специфическим инструментом «контекстного» движения региональной экономики выступает унификации бюджетно-налоговой политики на федеральном и региональном уровнях.

Основными факторами, определяющими степень «реагирующего» движения региональной экономики, являются – сочетание административного и рыночного начал в механизме регулирования данной национальной экономической системы, степень её открытости императивам глобализации, а также специфические характеристики макроэкономических параметров. Именно связь динамики макроэкономических параметров с динамикой соответствующих регионально-экономических параметров и образует механизм реакции региональной экономики на изменения, происходящие на макроэкономическом уровне.

Основное направление трансформации «отражательного» механизма региональной экономики в эпоху глобализации мирохозяйственных процессов состоит в том, что такое отражение расширяет свой диапазон, становясь механизмом реагирования не только на изменения в динамике национальных макроэкономических параметров, но и общемировых тенденций. Это способно породить на региональном уровне противоречия между разнонаправленностью национальных и мировых экономических тенденций.

Одновекторная реакция региональных социально-экономических систем на изменение национальных макроэкономических параметров требует согласованного пересмотра органами власти разных уровней среднесрочной бюджетной политики. В практическом аспекте названные процедуры образуют реальный элемент реформы федерального бюджетного процесса. В число объектов коррелируемых бюджетных параметров в обязательном порядке должны входить прогнозируемые макроэкономические индикаторы параметров, межправительственных фискальных отношений и конкретные прогнозы доходов и расходов каждого уровня федерации. Однако сложившаяся система упреждающего прогноза и мониторинга связи между изменением макроэкономических параметров и реакцией на это изменение параметров региональной экономики неадекватна.

Позитивное следствие консервативного характера динамики общих макроэкономических параметров заключается в том, что этим создаётся временной лаг «безопасности» для

региональной экономики в сфере отражательной корректировки бюджетных индикаторов. В гармонизации механизма реагирования региональной экономики на изменение макроэкономических параметров заложен значительный потенциал придания региональным социально-экономическим системам долгосрочной устойчивости и стратегической эффективности. В практическом аспекте соответствующие прогнозы должны отражать цели стратегического планирования будущих расходов, а также соотношение ожидания будущих расходов с нынешними тенденциями (это касается в основном крупных общенациональных стратегических проектов, оставляя за годовыми бюджетами обслуживание тактических фискальных потребностей). Однако традиционные средства эконометрического анализа позволят зафиксировать реакцию регионального уровня национальной экономики на изменение макроэкономических параметров при условии стабильности отраслевой структуры экономики.

Основными факторами рефлексивности региональной экономики выступают – соотношение административного и рыночного инструментов регулирования данной системы, открытость национальной макроэкономики, особенности макроэкономических параметров.

В эпоху глобализации мирохозяйственных процессов трансформация механизма рефлексии региональной экономики способна породить на региональном уровне противоречия между разнонаправленностью национальных и мировых экономических тенденций.

Эффективный механизм отражения региональной экономикой динамики базовых макроэкономических параметров предполагает формирование особой системы специализированных институтов финансовой и административной направленности, ускоряющих (при позитивной динамике макроэкономики) или замедляющих (при негативной динамике макроэкономики) степень позитивной реакции региональной экономики. К числу таких институтов относятся – налоговое законодательство, межбюджетные отношения, деятельность региональных филиалов крупнокорпоративного бизнеса.

Региональная экономика имеет двойственную основу – надрегиональный и внутрирегиональный, что и характеризует степень ее рефлексивности на изменение макроэкономических параметров народнохозяйственного уровня. В работе отмечается, что для адекватной теоретической характеристики рефлексивных свойств необходима концептуальная оценка ведущих направлений мировой экономической мысли, которые раскрывают сущность пространственной организации общественного производства. При этом подчеркивается, что социально-производственную активность правомерно трактовать как основной вид экономического освоения территориально-временного пространства. Этим порождается особая группа проблем, инструментов и закономерностей пространственно-производственного характера. Отсюда автор приходит к выводу, что региональная рефлексивность возникает там и тогда, где и когда возникает взаимодействие между «пространством» и «экономикой» – если экономика есть освоение пространства, то и пространство есть сфера реализации экономики, что также диктует пространственную специфику экономических отношений.

В теории региональной экономики понимание пространства обычно упрощается тем, что оно не структурируется (на базе применения адекватных его природе пространственных критериев) в должной мере. В определённой мере это связано с нестрогим различием категорий «территория» и «пространство», однако территория не тождественна пространству потому, что территория не имеет экономической характеристики, будучи представленной физико-географическими параметрами, тогда как пространство – в рамках теории региональной экономики – возникает по мере её производственного преобразования. Другими словами, физико-географические координаты территории противостоят экономико-производственным координатам пространства. Более того, вне пространства невозможна экономическая активность, тогда как территория не связана с созидательными усилиями людей. Отсюда следует, что для региональной экономики имеет гносеологическую ценность строгое различие «территории» и «пространства», которое может быть представлено следующими альтернативами: 1) территория – понятие первичное и базисное по отношению к пространству; 2) всякое пространство является территорией, но не всякая территория является пространством; 3) трансформация территории в пространство вступает результатом созидательной экономической деятельности общества.

Отсюда следует, что действительное превращение географической «территории» в экономическое «пространство» свидетельствует об эффективности общественного производс-

тва, хотя это не гарантирует и инверсионного типа развития в кризисной ситуации, когда уже пространство превращается вновь в территорию, подлежащую в дальнейшем новой попытке экономического освоения.

Конечно, с изложенных позиций становится очевидным, что рефлексивные свойства присущи именно экономизированному пространству, тогда как географическая территория лишена социальных качеств и, следовательно, не может обладать рефлексивными качествами. В практическом плане это означает, что географический подход способствует рациональному освоению территории, экономический – производственному освоению пространства.

Региональная экономика представляет качественно иной, чем микроэкономика, уровень строения национальной макроэкономики. Если по отношению предполагается «по умолчанию», что она рефлексивна состоянию и динамике микроэкономической системы, то по отношению к региональной экономике, обладающей большими ресурсами, большим экономическим потенциалом и, по существу, являющейся локализацией определенного фрагмента макроэкономики, это рефлексивное качество выражено менее отчетливо и потому привлекает меньшее внимание аналитиков. Это объясняется еще и тем обстоятельством, что региональная экономика обладает большими, по сравнению с микроэкономикой, возможностями для «экономической амортизации» как благоприятных, так и неблагоприятных макроэкономических тенденций.

АЗИЕВА Р.Х.

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Переход на рыночные отношения внес существенные изменения в структуру доходов населения. Для большей части граждан основным доходом продолжает оставаться заработная плата. Поэтому ее формирование и организация одна из самых значимых социально-экономических проблем современной России.

Механизм формирования заработной платы в российской экономике является одним из сложных и неисследованных процессов на рынке труда. Актуальной проблемой является анализ динамики и роли заработной платы в условиях трансформирующейся российской системы и выявление факторов, определяющих ее уровень.

В условиях рыночной экономики на величину заработной платы воздействует ряд рыночных и вне рыночных факторов, в результате чего складывается определенный уровень оплаты труда. Уровень оплаты труда зависит от факторов, определяющих потребность в рабочей силе, и факторов, изменяющих ее предложение. Такими факторами является уровень развития экономики, цикличность развития, изменение численности населения в целом и в трудоспособном возрасте, доля желающих работать при складывающемся уровне оплаты труда и предлагаемых условиях работы, изменение структуры производства и т. д. Совокупность указанных факторов определяет величину номинальной и реальной заработной платы.

Рост реальной заработной платы в России в послекризисный период отстает от роста ВВП и производительности труда. Уровень заработной платы в 4–5 раз ниже, чем в развитых странах мира. В 2005 году реальная заработная плата в США выросла более чем на 61%, среднегодовой темп прироста производительности труда составил 1,8%. Эти данные подтверждают высокую эффективность современной постиндустриальной экономики [2].

Рассматривая российский рынок труда в России по сравнению с США средняя заработная плата в 10 раз ниже, тогда как производительность труда ниже почти в 5 раз. На основании этого, можно утверждать о двукратном отставании уровня средней заработной платы в России по сравнению с ее экономически приемлемым уровнем.

Уровень доходов населения в России в значительной степени зависит от среднего уровня оплаты труда. Это связано с тем обстоятельством, что около 40 млн. чел. представляют собой наемных работников. Для этой части населения основным источником дохода выступает за-

рабочая плата (в среднем 60% наемных работников, как показывают исследования, имеют единственным источником дохода только заработную плату).

Как свидетельствуют данные официальной статистики, в настоящее время наблюдается резкая дифференциация средней заработной платы во всех отраслях российской экономики. Результаты выборочных обследований показывают, что соотношение размеров средней заработной платы 10% наиболее и 10% наименее оплачиваемых работников превысило 21 раз. Самая значительная дифференциация заработков в банковской сфере, строительстве, сельском хозяйстве. При этом две трети занятых работников во всех без исключения отраслях получают заработную плату на уровне ниже среднеотраслевой. В 2007 году 37,7% общей численности населения имели доход равный прожиточному минимуму или ниже него. В последние годы доля таких работников увеличилась в сельском хозяйстве, легкой промышленности, культуре и искусстве, образовании, здравоохранении.

В ЧР размер номинальной заработной платы в 2006 году увеличился на 23,4% по сравнению с 2005 годом и составил 7783 рубля. Наиболее высокооплачиваемыми в 2006 году были работники в сфере финансовой деятельности, у которых среднемесячная заработная плата в 3,1 раза превышала среднереспубликанский уровень и органов управления в 2,3 раза. Самая низкая величина оплаты труда у работников по производству резиновых и пластмассовых изделий, среднемесячная зарплата составляла 9,3% от среднереспубликанского уровня, работников по производству кожи, изделий из кожи и производству обуви 18,2%, работников по обработке древесины и производству изделий из дерева – 18,3%, работников сельского и лесного хозяйства – 33,8% [4].

Несмотря на то, что за 1999 года происходило падение реальной заработной платы, начиная с 2000 года наблюдается тенденция постепенного роста реальной заработной платы населения ЧР и соответственно это ведет к повышению уровня жизни населения нашей республики.

В 2006 году наиболее высокие темпы заработной платы наблюдались в таких отраслях экономики, как финансовая деятельность – 156,5%, здравоохранение и предоставление социальных услуг – 142,3%, образование – 133,7%, оптовая и розничная торговля – 129,6%. Наиболее низкие темпы роста отмечены в таких сферах производительной деятельности, как рыболовство и рыбоводство – 107,1%, производство целлюлозы, древесной массы, картона – 113,9%, производство кокса и нефтепродуктов – 114,8%, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви – 115,8%. С начала 90-х годов заработная плата выросла в 150 раз. В различных секторах экономики предполагает оставаться высокой дифференциации среднемесячной заработной платы, так, наиболее высокие ее показатели приходились на финансовую деятельность – 29880 руб., добычу топливно-энергетических полезных ископаемых – 25873 руб. (82,5 раза). В то время как наиболее низкими уровнями оплаты труда отличились следующие отрасли: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 4556 руб. (41 % от общероссийского уровня), текстильное и швейное производство – 5001 руб. (45%), производство кожи, изделий из кожи, производство обуви – 5764 руб. (52%). [4]

По ЮФО выше всех номинальная среднемесячная зарплата в Краснодаре – 7037,4 руб., в Астрахани – 1009,7 руб., в Ставрополье – 6853,4 руб., в Ростове – 6817,6 руб., Ингушетии – 6929,6 руб., РСО-Алании – 5770,1 руб., и самая низкая в Дагестане – 5287,6. [1]

Среднедушевые денежные доходы населения составили: в Ростове – 6063,4 руб., в Ставрополье – 5321,0 руб., в Кабардино-Балкарии – 5358,7 руб., в Адыгее – 5110,5 руб., в Дагестане – 4880,2 руб., в Ингушетии – 4170,9 руб., в Астрахани – 5027,4 руб., в Краснодарском крае – 574,6 руб., в Волгоградской области – 5637,3 руб. [3]

Рост денежных доходов составил в Адыгее – 126%, в Дагестане – 137,8%, в Ингушетии – 110,9%, в Калмыкии – 115,3%, в Краснодарском крае – 124,0%, в Ставрополье – 132,4%, в Астрахани – 131,6%, в Волгоградской области – 135,3%, в Ростовской области – 132,7%. [2]

Несмотря на быстрый рост средней зарплаты, покупательная способность которой с 2006 года увеличилась на 40%, общий уровень ее остается невысокий. Получка каждого третьего, занятого в экономике страны, не дотягивает даже до прожиточного минимума. В настоящее время в России треть населения (около 33 млн. чел.) проживает за пределами прожиточного минимума (1990 г. – 1,6% – 2,3 млн чел.) т.е. такова социальная цена, которую заплатило

общество за сложившиеся три экономических реформ. А у 9 млн чел. не хватает заработной платы на самое скромное питание. При этом главной причиной безработицы является уровень оплаты труда в бюджетной сфере (в среднем 1520–1930 руб.). [2]

Уровень средней заработной платы в бюджетном секторе экономики России ниже аналитического показателя в промышленности. Средняя заработная плата усредненного работника – бюджетника составляет 50–65% от зарплаты усредненного работника промышленности. В отраслях бюджетного сектора, а также в промышленности реальная заработная плата подвергалась значительным колебаниям.

В бюджетной сфере зарплата ниже прожиточного минимума является «нормой». Доход ниже прожиточного минимума был в отраслях бюджетной сферы, в которой занято 20,3 млн чел. или почти 32% всех работников страны. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2008 году составит 23%, а в 2010 году – около 20%.

Средняя заработная плата работников бюджетного сектора экономики в три раза ниже, чем у работников частного сектора экономики. Следовательно, необходимо повысить в среднем оплату труда бюджетников в сопоставленных ценах в три раза; отменить единую систему оплаты труда в бюджетном секторе экономики; увеличить дифференциацию оплаты труда, связав ее с количеством и качеством труда; дифференцировать среднюю заработную плату отраслей бюджетной сферы экономики в соответствии с их ролью в предполагаемом экономическом росте.

На долю лиц, занятых сельскохозяйственным трудом в общей структуре занятых в экономике России, приходится 10,3%. При этом средняя заработная плата в сельской местности составляет около 43% городской. Среди основных причин ухода работников с сельскохозяйственных предприятий в лишние подсобные хозяйства это резкое снижение оплаты труда, которая упала до 40% средней по стране, являясь самой низкой среди всех отраслей, стоит сказать, что в развитых странах таких межотраслевых различий в оплате труда не наблюдается.

В 2006 году соотношение заработной платы крайних 10%-х групп работников составило около 24,5 раза; при этом в строительстве этот разрыв достигает 26 раз, в сельском хозяйстве – 20 раз, в промышленности – 24 раза, на транспорте – 13 раз. Наибольшая дифференциация заработной платы возникла между работниками предприятий и их руководителями. Разница в уровнях оплаты составила 30–40 раз, а в среднем разрыв достиг 10–15 раз. [2]

2000–2007 гг. отмечены низкой минимальной заработной платой: она составила менее 10% средней заработной платы, тогда как в сравнимых по уровню экономического развития странах Восточной Европы это соотношение составляло 38–46%.

В США минимум заработной платы на общегосударственном уровне устанавливается в размере 40–50% от средней заработной платы.

Приоритетное решение вопроса существенного роста средней заработной платы и ограничения различий между минимальной и максимальной зарплатой в 4,5 раза, как это принято в странах ОЭСР, позволило бы изменить социальную ситуацию в России.

Совершенно очевидно, что скрытые формы оплаты труда, которые так улучшили отчетные макроэкономические показатели, имеют место главным образом в негосударственном секторе экономики, где в отчетности отражаются фиктивные ставки заработной платы ориентирующиеся на уровень оплаты труда в бюджетной сфере. 26%–27% из 65% приходится на скрытую заработную плату в удельном весе оплаты труда в денежных доходах населения. Другими словами, суммарная заработная плата в объеме, составляющем от 65% до 71% существующего фонда оплаты труда является нелегальной (размер скрытой заработной платы в 2001 году составил сумму в 1300 млрд руб.). Если механизм легализации «скрытой» заработной платы будет дополнен каким-либо усовершенствованием фискальных методов, то в течение 3–5 лет можно было бы рассчитывать на дополнительные поступления в бюджет по 200–240 млрд руб. ежегодно.

Размер заработной платы, как правило, не обеспечивает удовлетворение всех исторически формирующихся потребностей трудящихся, которые объективно растут по мере общественного развития, особенно в условиях современной научно-технической революции.

Показатели кризиса в оплате труда, проявившимся в последние годы, следует считать масштабы неважной заработной платы. В ходе проведенных Институтом труда социологических опросов выявлено, что 77,8% опрошенных рабочих и служащих отмечали неоднократные задержки заработной платы. Неплатежи заработной платы влияют на снижение значимости заработной платы в доходах населения. Обследования, проведенные Институтом труда в 2006 году показывают, что в среднем 60% опрошенных рабочих по найму не имеют других источников доходов, кроме заработной платы. Заработная плата в общей структуре доходов населения составляет 41,4%. По данным полученным от организации ЧР, имеющих задолженность по заработной плате 13,7% приходится на 2004 год, 65,1% на 2003 и ранее года. Значительная задолженность по заработной плате наблюдается в организациях по добыче полезных ископаемых и составляет – 299,8 млн руб., в сельском хозяйстве – 79,7 млн руб., в здравоохранении – 76,4 млн руб. [4]

Основной причиной задолженности по выплате заработной платы является отсутствие у организации собственных средств для расчетов с работниками. В общем, объем задолженности на 2006 год 996,3 млн.руб. составляет задолженность из-за отсутствия собственных средств предприятий или 81,9% от общей задолженности по республике. Основной объем занимают долги организаций по видам экономической деятельности: добыче полезных ископаемых; сельское хозяйство; охоты и лесозаготовка; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство; здравоохранение и предоставление услуг; обрабатывающие производства.

Суммарная задолженность по заработной плате по кругу наблюдаемых видов экономической деятельности на 01.01. 2006 год составила 1180,3 млн руб. Просроченная задолженность по заработной плате в расчете на 1 работника, перед которым имела задолженность, в среднем по обследуемым видам экономической деятельности составила 16,3 тыс. руб. при среднемесячной начисленной заработной плате 6,8 тыс. руб. [4]

Сумма долга по всему Южному федеральному округу составляет 3360 млн руб. [1]

В современных условиях проводимая государственная политика в сфере регулирования заработной платы крайне не эффективна. Налицо тенденция самоустранения государства, так как оно не обладает возможностью обеспечить своих граждан необходимой заработной платой, что равносильно слабости. Это проявление как системного кризиса, так и общей экономической ситуации в стране.

Для того, чтобы обеспечить ощутимый и постоянный рост уровня жизни населения необходимо поставить задачу реформирования всей системы распределительных отношений в РФ.

В настоящее время нужен переход к политике заработной платы, содействующей не сокращению, а увеличению массы прибыли. Ее можно назвать политикой «развивающего роста» заработной платы. Ее суть состоит в том, что повышение заработной платы вызовет расширение покупательского спроса и рост производства, создавая предпосылки для нового повышения оплаты труда. Условие перехода к такой политике – приостановление снижения реальной заработной платы, коренное изменение места минимальной заработной платы в определении уровня и динамики зарплат в целом.

В период до 2010 года при обеспечении ежегодного прироста объемов производства в 4,5% достижимо увеличение реальной заработной платы на 8–9% в год, что позволит восстановить заработную плату на дореформенном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные социально-экономические показатели субъектов РФ, входящих в ЮФО// Экономика и жизнь. 2007;
2. Россия в цифрах 2007. Статистический сборник Росстата. М., 2007;
3. Регионы России: Статистический сборник Москвы: Госкомстат РФ, 2006;
4. Статистический сборник «О социально-экономическом положении и ходе восстановительных работ ЧР за 2006 г.» Комитет Госстатистики ЧР, г. Грозный, 2007.

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ И ДИАГНОСТИКА КОНКУРЕНЦИИ В ТРУДОВОЙ СФЕРЕ

Распознавание, определение характера, признаков, выявление причин отклонений в состоянии конкурентной среды осуществляется с помощью диагностики, которая является средством, методом и инструментарием всестороннего исследования маркетинговых и, в частности, конкурентных отношений.

Таблица 1

Схема диагностики конкурентной среды рынка труда

Диагностика целей и намерений субъектов рынка труда	
Анализ целей и намерений предприятия, организации	Анализ целей и намерений конкурентов
Определение основных характеристик рынка и оценка состояния конкурентов	
Оценка степени монополизации рынка	
Факторный анализ динамики рыночных долей конкурентов	
Расчет рыночных долей и построение конкурентной карты рынка	
Анализ конкурентных преимуществ и прогнозирование конкурентных стратегий	
Моделирование стратегии и конкуренции предприятия, организации	

Как отрасль знаний диагностика включает в себя теорию и методы организации процессов диагноза, а также принципы построения средств диагноза, классификацию возможных отклонений характеристик конкурентной среды. Можно выделить три формы организации процесса диагноза: аналитическую, экспертную и диагностику на модели, т.е. имитационную.

Аналитической диагностикой называют процесс установления диагноза бесконтактными методами с помощью маркетинговой, статистической информации и использованием методов конкурентного анализа, типологий, анализа конкурентных карт (ретроспективных и перспективных).

Экспертная диагностика базируется на информации для целей диагноза, полученной контактными методами, посредством проведения специальных экспертных и социо-экономических опросов в ходе полевых исследований.

Имитационная (модельная) диагностика позволяет получить информацию об объекте диагноза путём имитационного моделирования. В условиях активной информатизации маркетинговых решений на базе Internet имитационное моделирование может получить более широкие возможности. Хотя моделирование конкурентной ситуации – достаточно сложная задача.

Результатом диагностики должен быть диагноз, т.е. определение и описание текущего и перспективного состояния конкурентной среды. На основе установленного диагноза разрабатываются маркетинговые мероприятия для улучшения или усиления потенциала конкурентного преимущества фирмы. Организация и проведение диагностики конкурентной среды осуществляются с использованием методов и инструментария маркетинговых исследований. Постановка диагноза конкурентной среды должна базироваться на сравнении. Результаты диагностики необходимы для формирования маркетинговой информации и разработки политики конкуренции фирмы.

Диагностика как процесс выявления сильных и слабых сторон, как своей фирмы, так и фирм-конкурентов, даёт возможность избежать антагонистических конфликтов в процессе взаимодействия конкурентов и более эффективно планировать и использовать свои силы и ресурсы [4].

Концепция конкурентного преимущества должна базироваться на упреждающем, превентивном характере тактических и стратегических действий фирмы в конкурентной среде. Пассивная стратегия, стратегия следования за конкурентами обычно, как показывает практика, является началом ухода с позиций прямой конкуренции, а значит, ухода на сегменты рынка, малопривлекательные для конкурентов. В отдельных случаях пассивный путь – проявление во взаимоотношениях с конкурентами принципа «не мешать друг другу» может быть оправдан. В то же время не следует забывать, что отсутствие конкурентных преимуществ – верный путь к банкротству.

Главными направлениями обеспечения конкурентного преимущества предприятия являются: концентрация ресурсов для упреждения действий конкурентов, удерживание инициативы в конкурентной борьбе, обеспечение ресурсного потенциала для достижения поставленных целей, разработка гибкой системы планирования деятельности на рынке путём обоснования эффективной стратегии взаимодействия с конкурентами.

Диагностика конкурентной среды включает следующие этапы: выявление перечня предприятий, находящихся на целевом или новом рынке; сбор исходной информации; приведение стоимостных и финансовых показателей к сопоставимому виду; определение типа выбранного рынка (рынок продавца, рынок покупателя; расчёт характеристик, отражающих состояние рынка; определение рыночных долей предприятий; расчёт обобщенных характеристик интенсивности конкуренции; оценка степени монополизации рынка; выявление типовых стратегических положений фирм на рынке; ситуационный анализ и прогнозирование стратегии конкуренции фирмы на данном рынке [2].

Диагностику конкурентной среды, деятельности конкурентов следует считать важнейшим звеном всего процесса рыночных исследований, так как она является условием, гарантией успеха товара, технологий, услуг, предлагаемых предприятием на рынке.

Методические рекомендации по анализу рыночной доли конкурентов, всей процедуры диагностики конкурентных преимуществ изложены в работах отечественных и зарубежных учёных и специалистов; наиболее чётко, упорядочено и концентрировано они приводятся в работах российских экономистов.

Конкурентное преимущество, которым обладают на конкретных рынках различные соперники (конкуренты), является существенным фактором климата или конкурентной ситуации на рынке товара. Конкурентное преимущество определяется набором характеристик, свойств товара или марки, который создает для предприятия определённое превосходство над своими прямыми конкурентами.

Превосходство оценивается относительным, сравнительным состоянием, положением предприятия по отношению к конкуренту, занимающим наилучшую позицию на рынке товара или в сегменте рынка. Оно может быть внешним и внутренним [1].

Конкурентное преимущество является внешним, если оно основано на отличительных качествах товара, которые образуют «ценность для покупателя» ввиду сокращения издержек или повышения эффективности. Внешнее конкурентное преимущество увеличивает рыночную силу предприятия, т.е. способность его заставить рынок принять цену товара, более высокую, чем у приоритетных (самых опасных) конкурентов, но не обеспечивающих соответствующего отличительного качества. Внутреннее конкурентное преимущество базируется на превосходстве предприятия в отношении издержек производства, управления им или товаром, которое создает «ценность для изготовителя» и меньшую себестоимость, чем у конкурента. Это преимущество может создаваться благодаря осуществлению стратегии доминирования по издержкам за счёт внедрения организационного и производственного нововведения предприятия.

Таким образом, соотношение «рыночной силы» и «производительности» может характеризовать уровень превосходства предприятия перед конкурентами.

Диагностика конкурентной среды требует не только анализа состояния различных методов и стратегий конкуренции, но и исследования имиджа товара и имиджа предприятия.

Действительно, снижая цену на свой товар или услугу, предприятие приобретает возможность укрепить свои позиции по сравнению с конкурентами. Повышение цены товара или услуги приводит к понижению уровня её конкурентного преимущества. Улучшая качес-

твенные характеристики продукта, компания получает значительное превосходство перед конкурентами, что, в свою очередь, может быть основанием для назначения более высокой цены. Если же предприятие удерживает цену своих товаров на уровне цен конкурентных товаров, то более высокое качество создает ему лидирующее положение на рынке, позволяет увеличить численность потребителей и, соответственно, размер занимаемой предприятием рыночной доли [3]. В условиях развитого рынка, когда сеть конкурентов велика и насыщена, когда на рынке имеются товары-конкуренты, близкие и практически аналогичные по качеству и цене, характер конкуренции тяготеет к использованию преимуществ имиджа предприятия, т.е. тех социо-психологических характеристик, которые формируют благоприятное отношение покупателей и положительное общественное восприятие фирмы.

Предприятие, ориентирующееся на успех, должно ставить своей целью не только удовлетворение спроса потребителей на товары или услуги: в центре его внимания должна быть и цель разработки и реализации собственной конкурентной стратегии. Эта стратегия должна учитывать характер и потенциал конкурирующих сил рынка, сил которые формируют и отслеживают динамику рынка, диффузию потребителей и конкурентов в маркетинговой среде.

Индикаторами привлекательности и конкурентоспособности рынка могут выступать различные критерии, а не только относительная доля рынка и темпы роста рынка. Выбор индикаторов – тонкий процесс, требующий не только знаний, но и опыта маркетинговой деятельности и соблюдения следующих условий:

- при оценке конкурентоспособности предприятия следует ориентироваться на уровень его преимуществ по сравнению с самым опасным конкурентом;
- при сравнении индикаторов следует приводить их к сопоставимому виду с помощью весовых коэффициентов;
- оценки конкурентоспособности должны отражать не только текущий, но и ожидаемый уровень индикаторов;
- анализ должен заканчиваться итоговой оценкой привлекательности рынка товара и конкурентной позиции предприятия на этом рынке.

Методологической основой анализа конкурентной ситуации является идея рыночной доли, которая рассматривается как часть ресурсов, обращающихся на рынке. Размер доли определяет возможность влияния предприятия на рынок и на конкурентов. Чем выше доля, тем шире доступ к ресурсам, тем выгоднее их размещение и выше степень свободы в деятельности предприятия. В зависимости от величины рыночной доли предприятие может быть на рынке лидером или аутсайдером, иметь сильную или слабую конкурентную позицию. Для анализа состояния конкуренции могут использоваться и другие показатели. Например, динамика рынка, динамика рыночной доли предприятия. Динамика доли достаточно объективно характеризует: круг конкурентов, чьи интересы затрагивает деятельность предприятия; цели, которые реально могут быть поставлены и достигнуты предприятием на рассматриваемом рынке.

Возможности стратегического развития предприятия определяются его конкурентными преимуществами, в числе которых, в первую очередь, необходимо рассматривать кадровую ситуацию, имеющую достаточно сложную и проблемную систему оценок и методов регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болотханов Э.Б. Особенности развития регионально-отраслевого рынка. Материалы по изучению Чеченской республики: Межвузовский сб. науч. труд. Вып. 1. Назрань: Пилигрим, 2006.
2. Боровиков В.П., Ивченко Г.И. Прогнозирование в системе STATISTICA в сфере Windows. М.: Финансы и статистика, 1999.
3. Голяндина Н.А., Никруткин В.В., Браунов К.А. Главные компоненты временных рядов: метод «Гусеница». СПб.: Изд-во СПбГУ, 1997.
4. Москалев М.В., Соснин М.Н. Трудовой потенциал сельскохозяйственного производства в условиях перехода к рыночным отношениям. М.: Информагротех, 1996.

МУРУНОВА И.А., САФРОНОВА Г.П.

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ЦЕНТРОВ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В КОРПОРАЦИЯХ

Необходимость создания эффективной системы контроля и учета по центрам финансовой ответственности в корпорации является объективно обусловленным требованием времени, так как развитие корпоративного сектора российской экономики делает необходимым разработку нормативно-правовых и методологических основ и механизмов взаимодействия подразделений корпорации, четкого разграничения функций и полномочий всех участников бизнеса, организации информационных потоков прямой и обратной связи в корпоративном управлении.

Финансовое управление корпорацией активно использует различные методы планирования, обеспечивающие формирование модели рационального движения денежного потока корпорации, способствующие достижению ее целей. Реализация модели денежного потока корпорации имеет своим следствием реальное движение товарно-денежных и денежных потоков, обеспечивающих выполнение функций корпорации в социально-экономической системе.

Выделение центров финансовой ответственности в структуре управления корпорацией базируется на понятии «позитивной ответственности», отражающего связь между двумя субъектами, при которой одна сторона, обладающая свободой воли и выбора, обязывается в силу своего правового положения строить поведение в соответствии с ожидаемой моделью, другая сторона контролирует и оценивает такое поведение и его результаты, а в случае отрицательной оценки и наличия вины вправе определенным образом реагировать. Приведенный подход к ответственности исходит из необходимости оценить поведение обязанного лица, и такая оценка составляет сущность ответственности, которая в корпоративном управлении принимает особую форму – центров финансовой ответственности.

Сложность системы корпорации и многообразие товарно-денежных и финансовых отношений, складывающихся в подсистемах предприятия и между его структурными элементами, обуславливают разнообразие объектов контроля и специфику системы методов и инструментов познания этих объектов. Для корпоративного управления по центрам финансовой ответственности необходимо выделить функции учета и контроля в системе управления организацией.

В отношении учета необходимо решить: должен ли управленческий учет быть связанным с системой управления корпорацией в целом и всеми ее функциями или же быть сосредоточенным на предоставлении соответствующей количественной информации менеджерам, ответственным за достижение конкретных производственных или финансовых результатов.

Второй из указанных подходов, по нашему мнению, занижает роль управленческого учета, так как учетная информация для целей управления на любом уровне должна быть соответствующим образом подготовлена и интерпретирована на основе определенных методов анализа. Сами по себе количественные данные не улучшают процесс управления.

Очень важной задачей управленческого является организация учета по центрам затрат и центрам ответственности. Это проводится с целью контроля затрат по местам их возникновения для оценки усилий, приложенных к получению прибыли как основного условия деятельности предприятия. При этом, например, корпорация, производящая продукты питания, реализуемые на потребительском рынке – это динамично функционирующая система, т. е. со временем приоритеты по направлениям деятельности могут изменяться, то и организация учета по центрам ответственности должна быть ориентирована на отражение этого фактора развития и управления корпорацией.

По нашему мнению, управленческий учет представляет собой не только информационную систему, объединяющую совокупность форм и методов планирования, учета, анализа, но

и создает информационную модель, направленную на формирование альтернативных вариантов функционирования организации и предназначенную для информационного обеспечения процесса принятия решений по ее управлению.

Центр ответственности – это часть организации, выделяемая в учете для контроля за ее деятельностью [1].

В каждом центре ответственности осуществляются расходы и производится продукция (работы, услуги). Затраты каждого центра ответственности обязательно измеряются и контролируются менеджером центра или исполнителем. Однако произведенную продукцию, выполненную работу или оказанную услугу не всегда можно измерить в качестве дохода центра ответственности. Например, практически невозможно выразить в качестве дохода услуги, оказываемые бухгалтерией. Не все центры ответственности, соизмеряющие расходы и доходы, могут принимать решения по использованию полученной прибыли. Подобная сложность возникает также при определении центра финансовой ответственности, однако в условиях усложнения технологической и организационной структур современных предприятий требует конкретизации данного понятия.

Организационная структура напоминает пирамиду, где менеджеры «основания» отчитываются перед вышестоящими руководителями, которые делегируют делегированное право принятия решений на нижестоящий уровень управления. Каждый менеджер закреплен за центром ответственности. Последний является сегментом организации, менеджеры которого подотчетны за определенный участок работ. Учет ответственности – это система, которая измеряет (оценивает) планы и действия по каждому центру ответственности [3, с. 110].

По принципу возможности и целесообразности исчисления прибыли и ее использования центры ответственности подразделяются на четыре вида:

- центр затрат;
- центр продаж;
- центр прибыли;
- центр инвестиций.

В центрах затрат контролируются, как правило, только их расходы. Их основной целью является минимизация затрат.

В центрах продаж контролируется объем реализации, финансовые параметры реализационных операций, и поступлении выручки.

В центрах прибыли менеджером контролируются не только затраты, но и доходы. Сопоставлением доходов и расходов по центру определяют прибыль. Основной целью центра прибыли является получение максимально высокой прибыли.

Центры инвестиций контролируют не только затраты, доходы и прибыль, но и использование прибыли, в том числе инвестиции в собственные активы. Центрами инвестиций являются дочерние организации и другие достаточно самостоятельные части головной организации.

Основой функционирования центров ответственности являются сопоставления фактических затрат с расходами по смете (бюджету). Смета является, в сущности, финансовым планом для каждого центра ответственности. При составлении смет во внимание принимают, как правило, только контролируемые затраты соответствующим центром.

Центры прибыли, помимо отчета об исполнении сметы, составляют отчеты по прибыли. Система учета по центрам ответственности может быть эффективным средством управления затратами и прибылью, если будут соблюдены следующие условия:

- 1) обоснованный выбор перечня центров ответственности;
- 2) сметы затрат по центрам должны быть хорошо обоснованы и стимулировать уменьшение затрат;
- 3) правильный выбор контролируемых расходов;
- 4) обоснованный выбор ответственных за расходы, доходы и прибыль;
- 5) обеспечение взаимосвязи отчетности центров ответственности различных уровней;
- 6) система учета по центрам ответственности должна функционировать параллельно с системой финансового учета.

Традиционное рассмотрение центров ответственности в системе менеджмента корпорации, требует уточнение их роли в системе финансового управления. Объектом финансового управления являются денежные отношения предприятия. В рамках взаимодействия центров

ответственности в рамках предприятия выделяются следующие виды денежных отношений:

- 1) со структурными подразделениями – дочерними, зависимыми компаниями, самостоятельными бизнесами, хозрасчетными предприятиями при распределении выручки, затрат, прибыли налоговых платежей, инвестиций, элиминировании внутренних оборотов между предприятием и его структурными единицами);
- 2) отношения между центрами финансовой ответственности (по распределению маржинального дохода через трансфертное ценообразование) [2].

Таким образом, мы видим, что все выделяемые центры затрат, прибыли и инвестиций в результате выполнения своих функций, формируют внутреннюю финансовую среду предприятия и отвечают за достижение конкретных финансовых показателей.

Посредством установления центров финансовой ответственности раскрывается роль человеческого фактора в управлении конечного финансового результата корпорации в целом. Система учета по центрам ответственности способствует большей свободе и инициативе в принятии тех или иных решений.

Управленческий учет центров финансовой ответственности является не только информационной базой принятия финансовых управленческих решений, но выступает неотъемлемой частью системы финансового управления, реализуя контрольную и коммуникационную функции.

Коммуникационная функция осуществляется через механизм обратной связи, контрольная – посредством фиксированной ответственности. Бюджетирование, соединенное с учетом по центрам ответственности помогает менеджерам, посредством налаживания обратной связи. Среди бухгалтеров и руководителей наблюдается желание использовать потенциал управленческого учета по центрам ответственности, чтобы найти виновников, если системой учета выявлены нежелательные отклонения. Однако, с точки зрения достижения целей организацией, ни одна система учета или отклонения сами по себе не могут дать на это ответ. Отклонения могут только обратить внимание работника, знающего их причину. Идентифицировав отклонения с человеком, мы узнаем, кто может объяснить ситуацию, а не кто должен быть наказан.

Важным фактором в организации центров ответственности можно считать понятие подконтрольности. Подконтрольность – это степень влияния, которое конкретный руководитель может оказывать на затраты, выручку или другие показатели [3, с. 112]. Например, любые затраты, величина которых непосредственно зависит от данного менеджера данного центра ответственности в данный отрезок времени. В идеале система учета ответственности должна либо исключать все неконтролируемые затраты из исполнительного отчета, либо отделять их. На практике подконтрольность трудно вычленишь. Во-первых, на величину некоторых затрат оказывает влияние не один менеджер. Так, цена на сырье зависит от начальника отдела снабжения, а соблюдение норм расхода – от начальника производства. Более того, часто менеджеры работают в группе. Во-вторых, если взять достаточно большой отрезок времени, то практически все затраты могут контролироваться кем-либо на предприятии.

Корпоративный финансовый контроль по центрам ответственности осуществляется участниками хозяйственных операций за движением товарно-денежных и финансовых потоков, опосредующих внутренние и внешние финансовые отношения субъекта хозяйствования.

Корпоративный финансовый контроль по центрам финансовой ответственности охватывает все сферы производственно-хозяйственной деятельности коллектива предприятия, все фазы воспроизводства – снабжение, производство, сбыт готовой продукции и все виды деятельности коллектива предприятия, связанные с воспроизводственным процессом.

Особенностью корпоративного финансового контроля по центрам финансовой ответственности является его массовость. Таким образом через корпоративного финансового контроля реализуется важнейшая социальная задача – вовлечение персонала в управление предприятием, повышение его лояльности к целям, стоящим перед корпорацией. Для этого предусматривается:

- 1) осуществление функций контроля лицами, представляющими интересы данного коллектива корпорации, являющимися членами этого коллектива;
- 2) охват всех видов контроля, осуществляемого представителями коллектива корпорации и в ее рамках;

- 3) обеспечение не только обратной, но и прямой связи между структурными подразделениями корпорации, между управляемой и управляющей системами, между линейными и функциональными подразделениями.

Корпоративному финансовому контролю по центрам ответственности (в отличие от общекорпоративного) свойственны черты самоконтроля.

В процессе корпоративного финансового контроля по центрам ответственности возникают отношения участников коллектива по поводу проверки событий и фактов финансово-хозяйственной деятельности для обеспечения: достоверности учетных и других данных; правильности, законности и целесообразности хозяйственных операций; полноты и своевременности их отражения в учете; выявления отклонений в бизнес-процессе от бюджета, нормативов, стандартов, правил, планов и т. д.; выявления причин возникающих отклонений и доказательства ответственности за их последствия.

Для эффективной организации корпоративного финансового контроля по центрам ответственности необходимо соблюдение его принципов: дополнение самоконтроля исполнителей контролем потребителей; презумпция виновности изготовителя (сдатчика) продукции, работ за недостоверность счета, веса, меры, искажение первичных данных; равноправие участников контроля в осуществлении контрольной деятельности; обеспечение согласования противоположных интересов участников бизнес-процесса в контрольном акте приема-передачи продукции (работ, услуг) от одного работника к другому и обеспечение единства их интересов в достижении конечных целей корпорации; сочетание взаимоконтроля и взаимопомощи участников бизнес-процесса; самостоятельность контроля.

Таким образом действенная система учета и контроля по центрам финансовой ответственности позволяет эффективно управлять финансами корпорации, мотивирует персонал на выполнение конкретных производственных задач, позволяет минимизировать издержки и непроизводительные затраты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учеб. – М: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 448 с.
2. Мурунова И.А. Финансовая среда предпринимательства: теоретический аспект / И.А. Мурунова, Л.В. Перекрестова // Финансовая среда предпринимательства: сб. науч. тр. – Волгоград: Авторское перо, 2004. – С. 67.
3. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. – М.: Финансы и статистика., 1995.

ЛАЗАРЕВА Н.В.

ОБОСНОВАНИЕ АЛГОРИТМА МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Формирование механизма мотивации возможно лишь на основе современного научного подхода, с точки зрения которого, человеческое общество является сложной иерархической динамической системой с обратной связью. Отметим основные положения кибернетики, науки изучающей общие закономерности строения сложных динамических иерархических систем, протекания в них процессов управления, которые связаны с принятием решений на основе общих законов получения, хранения, передачи и преобразования информации в сложных управляющих системах.

- Методологической основой изучения процессов, проходящих в таких системах, является системный подход, который, исходя из представлений об определенной целостности системы, выражается в комплексном ее изучении с позиций системного анализа, т.е. анализа проблем и объектов как совокупности взаимосвязанных элементов.

- Существенной характеристикой сложноорганизованных систем является иерархичность, т. е. наличие в них ряда соподчинённых уровней.
- Одной из основных идей кибернетики является подобие процессов управления и связи в данных системах в целом и на всех уровнях иерархии.
- Основная цель кибернетики как науки об управлении – добиваться построения на основе изучения структур и механизмов управления таких систем, такой организации их работы, такого взаимодействия элементов внутри этих систем и такого взаимодействия с внешней средой, чтобы результаты функционирования этих систем были наилучшими, т.е. приводили бы наиболее быстро к заданной цели функционирования при минимальных затратах тех или иных ресурсов (сырья, энергии, человеческого труда, времени и т. д.). Все это можно определить кратко термином «оптимизация». Таким образом, основной целью кибернетики является оптимизация систем управления.

С точки зрения управления процессами в обществе наибольший интерес для исследования представляет «внешний» механизм целенаправленного воздействия на мотивацию. Рассмотрим подробнее алгоритм данного механизма [2].

Алгоритм, заложенный в механизме управления мотивацией, универсален для всех управляемых систем:

1. Получение первичной информации об изучаемых параметрах системы.
2. Анализ полученной информации, сверка ее по определенным критериям с базовыми величинами, оценка результатов.
3. Составление (коррекция) модели системы.
4. Выбор (коррекция) целевой функции, определение (коррекция) весовых коэффициентов и критериев оптимальности.
5. Разработка (коррекция) системы стимулов и механизма и системы воздействия.
6. Выбор (коррекция) механизма контроля над процессом воздействия.
7. Повтор 1-го шага.

В настоящее время в России формируется новый механизм мотивации. В соответствии с представленным алгоритмом рассмотрим подробнее особенности формирования всех ступеней механизма мотивации в свете возникающих при его функционировании проблем [1].

Основная сложность формирования механизма мотивации заключена в том, процесс формирования происходит путем коррекции действующего в стране механизма, не отвечающего требованиям настоящего времени.

1. Получение объективной информации о состоянии объекта (человека, группы) в настоящее время представляют серьезную проблему. Методы сбора этой информации не соответствуют современному состоянию общества в России. Система госстатистики была ориентированна на социалистический принцип построения экономики, методы и формы сбора информации, как и многие нормативы и показатели устарели. Собираемая информация не является в полной мере адекватным отображением действительности. В отличие от развитых западных стран, где официальная статистика демографии и экономики относительно точно отражает положение дел, в Российской Федерации имеются специфические особенности, которые необходимо учитывать при оценке экономической, демографической и политической среды регионов. К ним относятся теневая экономика, неучтенные доходы и латентные отношения в сфере власти и администрации, нелегальная миграция и беспризорность.

Например, существуют заметные региональные различия в масштабах теневого производства. Доля неучтенного официальной статистикой производства особенно велика, с одной стороны, в крупных центрах (Москва, С.-Петербург); с другой – в депрессивных (Ивановская область, Таймырский и Эвенкийский, Коми-Пермяцкий округа), преимущественно аграрных регионах (Курганская, Астраханская области, Калмыкия), а также в районах, тесно связанных с зарубежьем (Калининград, Дагестан, Приморский край). Рост неучтенных производств заметен в регионах, граничащих с крайним югом России (Ростовская, Астраханская, Волгоградская, Воронежская области); в относительно меньшей степени в Краснодарском и Ставропольском краях. Сравнительно низкие объемы неучтенной товарной продукции свойственны регионам с тяжелой промышленностью, особенно черной металлургией (Свердловская, Челябинская области). В целом теневое производство более характерно для регионов с мощным непроизводственным сектором (транспортными узлами, управляющими центрами).

Статистика доходов также не дает реального представления об уровне жизни населения регионов. Широкое распространение в России практики прямых наличных расчетов, сокрытия реальных размеров зарплаты для уклонения от налогов и отчислений в социальные фонды позволяет осуществить лишь косвенную оценку ситуации в этой сфере.

Можно, например, осуществить ее на базе сопоставления динамики доходов с динамикой структуры потребления. В большинстве регионов страны неучтенные доходы населения превышают 50% от их общего объема. Наиболее высоки эти показатели для Москвы, Московской области и ближайших к ним областей, а также Тюменской, Омской, Томской, Читинской областей и Приморского края – от 70% и более. В областях с развитой тяжелой промышленностью – большая часть Сибири, Уральский и Южный промышленные узлы – источники неучтенных доходов иные, но абсолютные величины примерно того же порядка. Остальные регионы образуют группу, в которой неучтенные статистикой источники дают 40–45% всех доходов.

Информация, на основе которой строится управление, должна отражать события в реальном времени. Нельзя оперировать данными, представленными за прошлый год или даже квартал. Необходимо создать современную систему мониторинга. Имеющиеся в настоящее время ведомственные структуры, призванные осуществлять мониторинг и анализ, не могут адекватно этого сделать, так как представляют в Правительство показатели, за выполнение которых сами и отвечают. Выходом здесь может быть надведомственный орган – аналитический центр, который бы не только осуществлял мониторинг, но и проводил анализ ситуации в стране в целом.

2. Анализ полученной информации. Несмотря на существование мощного математического аппарата и высокого уровня развития вычислительной техники, особую сложность представляет сама система оценки, ее критерии и ранжирование входных и выходных параметров на каждом шаге, изменяя (стимулируя) которые, можно добиться требуемых изменений мотивации.

Оценка экономических показателей особых проблем не вызывает, однако, здесь также необходимо стремиться к мировой системе оценок. Оценка же социальной, культурной, политической и духовной составляющей, их взаимного влияния, представляет определенные трудности.

Системная оценка режима функционирования экономики в целом, основной целью которого является обеспечение наиболее полного удовлетворения потребностей общества, включающих в себя потребности членов общества: питание, одежда, жильё, медицинское обслуживание, отдых и т.п., и производственные потребности, находящиеся в динамическом развитии, является крайне сложной задачей. Основная проблема состоит в невозможности сведения противоречивых показателей, характеризующих степень удовлетворения отдельных потребностей общества, к единой метрической шкале. Большое количество показателей приходится объединять по какому-либо признаку в группы, применяя кластерный метод.

3. Построение модели. Модели экономических и социальных систем разрабатываются на основе системного анализа общества в целом, это позволяет решать проблемы социально-экономического регулирования, определяя систему стимулов, их соотношения и взаимное согласование в функционировании экономических систем; вопросы поведения людей и коллективов. [3]

В масштабе страны построение мотивационных моделей задача достаточно сложная. Общество – иерархическая динамично развивающаяся структура, состоящая из различных групп людей, находящихся друг с другом во взаимодействии. В разных исследованиях строятся различные модели иерархии, объединяя людей в группы, по тому или иному признаку, это может быть цепочка:

- человек – предприятие – отрасль – государство – мировое экономическое пространство;
- человек – населенный пункт – регион – государство – мировое сообщество государств;
- человек – национальность – нация – государство – мировое сообщество;
- человек – партия – государство – мировое политическое сообщество.

При рассмотрении какой-либо иерархической цепочки необходимо помнить, что существует взаимопроникновение групп в цепочках, взаимовлияние различных элементов системы друг на друга, поэтому рассматривать отдельно одну из иерархических цепочек можно лишь условно.

При формировании нового механизма мотивации применяются как дескриптивные, так и конструктивные модели в зависимости от стадии алгоритма и текущих задач.

Основная трудность здесь также состоит в том, что национальную идею или ее социально-экономическое отображение целевую функцию, формирует государственный аппарат, внося серьезный субъективный фактор, насколько государство в лице чиновников сможет правильно определить вектор развития страны, зависит эффективность ее развития. Слагаемыми целевой функции являются экономические и социально-политические факторы мотивации деятельности в обществе, которые в данном контексте можно назвать целями. Весовые коэффициенты задают приоритеты развития, позволяя ранжировать цели, они включают в себя ресурсное обеспечение различных отраслей экономики и социальной сферы. Составление оптимального плана развития хозяйственного объекта основано на решении задачи математического программирования, в которой отыскивается условно-экстремальное (максимальное или минимальное) значение целевой функции, называемое критерием оптимальности.

Одним из важнейших условий достижения оптимального функционирования экономики является количественное обоснование социально-экономических целей общества. Для этого необходимо не только правильно оценить социально-экономическое состояние страны в целом, а также по отраслям, но и определить все значимые взаимосвязи и взаимовлияния, на основании чего сделать вывод о предполагаемых затратах на достижение каждой отдельной цели и предпочтительности их различных сочетаний с точки зрения интересов общества. В процессе обоснования целей рассматриваются их различные сочетания, которые могут быть достигнуты при имеющихся и воспроизводимых ресурсах, и выбирается наиболее предпочтительное.

Сопоставление ожидаемых результатов и затрат при распределении ресурсов на решение важнейших социально-экономических проблем и при распределении производственных задач и ресурсов между отраслями экономики является одним из главных условий достижения оптимума.

Содержание критерия оптимальности объективно обусловлено многими факторами: политическими, экономическими, масштабами решений (вся экономика, отрасль производства, отдельное предприятие), содержанием целей, на достижение которых направлены действия. Практические задачи обоснования решения можно условно подразделить на три типа: первый – выбор наилучшего варианта действий, обеспечивающих достижение результата при минимальном расходе ресурсов; второй – поиск наилучшего варианта использования ресурсов при их фиксированном объеме для получения максимального результата; третий – поиск наилучшего варианта при отсутствии жестких ограничений, как по объему используемых ресурсов, так и по конечному результату, критерием здесь является степень достижения цели, которую характеризуют определенным показателем.

Ресурсы, имеющиеся в распоряжении общества, отрасли или предприятия, ограничены, поэтому объем ресурсов, выделяемых на одну цель, в какой-то степени зависит от того, сколько их выделено на другие цели. Следовательно, любой вариант распределения ресурсов прямо или косвенно касается одновременно несколько целей и поэтому характеризуется несколькими показателями.

Критерий оптимальности может быть величиной, измеряющейся в непрерывной или дискретной шкалах. При этом дискретные оценки могут быть метрическими и порядковыми. Показатель, выраженный в метрической шкале, может представлять собой объем продукции определенного назначения. Примером порядковой шкалы для одного показателя могут быть словесные (качественные) определения степени достижения намеченной цели: полное удовлетворение какой-либо потребности, частичное удовлетворение потребности и т. п. На практике чаще всего приходится сравнивать альтернативы, различающиеся конечными результатами и затратами типа «лучше и дороже», «хуже и дешевле». При этом результаты характеризуются несколькими показателями. Задачи подобного типа иногда называют задачами векторной оптимизации. При этом компонентами вектора являются показатели, характеризующие степень достижения отдельных целей. Объективная необходимость сравнивать варианты по нескольким несоизмеримым показателям является основной причиной трудностей, которые нужно преодолеть при формировании критерия. Нельзя считать лучшим вариант, при котором один показатель невозможно дальше увеличивать, не уменьшая значения хотя бы одного из остальных. Выбор или формирование критерия оптимальности – главный

вопрос сравнительной оценки альтернатив. При этом основным методологическим принципом является системный подход к оценке возможных решений, т.е. исходя из интересов всей системы с учетом всех ее взаимосвязей.

Несмотря на всю сложность, в России и за рубежом накоплен достаточный опыт по решению такого рода задач, так еще в 20-х гг. в СССР были разработаны принципиальные методологические положения межотраслевого баланса, основанного на межотраслевой модели развития экономики. В США метод анализа межотраслевых связей с помощью таблиц шахматного типа и с привлечением аппарата линейной алгебры был применен в 30-х гг. американским экономистом В. Леонтьевым.

4. Система стимулирования. Одним из основных звеньев механизма мотивации является система стимулирования, причем она также относится к сложным иерархическим системам. Создание системы стимулирования на уровне государства – архисложная задача, она определяет стратегию развития страны, как в целом, так и по отраслям. Система стимулирования определяет не только мотивацию деятельности, но и определяет поведение человека в обществе, его мировоззрение и, во многом, мораль. Как бюджетный, налоговый кодекс и другие законы, закрепляя льготы и привилегии для развития одних направлений экономики, стимулируют (мотивируют) их развитие, так и, вводя разного рода санкции и ограничения, стимулируют (демотивируют) развитие других, так и административный и уголовный кодексы мотивируют и демотивируют то, или иное поведение людей.

5. Механизм контроля. Механизм контроля, по мнению автора, в данном случае, является крайне важным звеном механизма мотивации, так как решения, принимаемые на верхних уровнях иерархии общества, в ряде случаев попросту саботируются или искажаются. Приходится констатировать, что эффективный механизм контроля до настоящего времени не создан. Проводимая в стране административная реформа, ощутимых результатов в этом плане не дала. Существующая конфигурация исполнительных и контролирующих органов власти не позволяет должным образом осуществлять контроль над исполнением принятых решений. Если возвращаться к принципам кибернетики, система, принимая информацию, использует ее для выбора оптимального поведения, которое может быть организовано лишь при использовании свойств обратной связи. В сложных системах рассматривают обратную связь как передачу информации о протекании процесса, на основе которой вырабатывается то или иное управляющее воздействие, в этом случае обратную связь называют информационной. Следует отметить, что необходим анализ и совершенствование законодательной и нормативной базы, устанавливающей ответственность за исполнение или не исполнение принятых решений, т.е. необходим пересмотр системы стимулов (поощрений и наказаний). Решение о правомерности или не правомерности проводимых действий, или, наоборот, о бездействии, в конечном случае, должен принимать суд. Особое значение для эффективного функционирования системы контроля является обеспечение должного взаимодействия всех органов исполнительной и судебной власти.

Таким образом, представленный алгоритм был рассмотрен на уровне государства. Исходя из принципа подобия процессов на всех уровнях иерархии, можно сделать вывод, что алгоритм механизма мотивации будет подобен как на уровне отрасли, региона, так и предприятия или индивида. Однако на каждом уровне ступени данного алгоритма будут иметь свои особенности. Данный вывод можно распространить и на «внутренний» механизм мотивации, как индивида, так и группы. Следовательно, представленный алгоритм механизма мотивации универсален.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агапцов С.А., Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шаховская Л.С. Мотивация труда как фактор повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. – Корпоративный менеджмент – <http://cfin.ru>
2. Лазарева Н.В. Кибернетика и ее место в создании механизма мотивации деятельности человеческого общества при производстве конкурентоспособной продукции. Вестник Московской академии рынка труда и информационных технологий № 14 (36) – Москва: МАП-ТИТ, 2006.
3. Теслер Г.С. Новая кибернетика. Киев: Логос, – 2004.
4. <http://www.keldysh.ru/pages>

ДАНИЛОВА О.В.**СОЦИАЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРИРОДЫ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА**

Проблемы социального инвестирования рассматриваются с позиции необходимости проникновения в глубь явления каждым исследователем, пытающимся изучить, осознать и использовать творческое наследие общественно-экономической мысли (с момента избирательного изучения любого нового явления и до современного анализа его лучшими представителями экономической науки).

Такой подход позволяет объективно расширить границы знания об изучаемом предмете – о становлении и развитии социального инвестирования в рамках динамичного процесса рождения простейших форм и утверждения самого явления как способа реализации социальной ответственности бизнеса. Последняя есть объективный результат функционирования фирмы в качестве субъекта хозяйствования. В методологии исследования автор придерживается поведенческой теории фирмы в разрешении природного конфликта между интересами индивидов, подгрупп внутри организации и становления целей развития на основе взаимодействия их структур.

Дж. Сайерт и Р. Марч [13, 12] выделили пять задач, оказывающих влияние на производственную и ценовую стратегию компании: производственная задача; задача запасов; задача сбыта; задача рыночной доли; задача прибыли.

Каждая из перечисленных задач является центральной для руководителей конкретных структурных подразделений организации, которые выдвигают их в качестве определяющих для всех остальных подразделений. Эти задачи и приоритетность их решения становятся объектом «торга» между управляющими, в результате которого, как компромисс, между частными возникают общие задачи, которые и обозначаются как цели организации, удовлетворяющие потребности всех.

Социальное инвестирование как раз и является одной из таких целей, способной примирить (смягчить) противоречия во внутренней и внешней среде. Само социальное инвестирование есть реакция бизнеса на вызревающее противоречие между производственным и личным потреблением.

Нельзя согласиться с авторами, считающими, что «что социальное инвестирование для российского бизнеса может стать неожиданностью, причем далеко не приятной [6].

Современное производство предъявляет к работникам очень высокие образовательные и профессиональные требования. Повышение качества основного фактора производства – человеческого капитала – возможно лишь при условии развития интеллектуальных способностей работника, получения им специальных профессиональных знаний. В обществе, где наука превратилась в непосредственную производительную силу, а технические разработки становятся все более наукоемкими, востребованы работники не со средним образованием, а менее многочисленные, но высококвалифицированные специалисты. Образование становится формой воспроизводства человеческого капитала и требует серьезных финансовых вложений, которые сам работник, зачастую, осуществить не в состоянии.

С другой стороны, уникальная рабочая сила является одним из важнейших источников ценности компании, обеспечивающих высокие рыночные показатели ее деятельности. Осуществление социальных инвестиций приводит к возникновению дополнительных преимуществ для бизнеса. Компании, ставящие перед собой цель превзойти конкурентов, вкладывают серьезные средства в развитие «современного» фактора производства и получают огромные конкурентные преимущества.

Характерной особенностью социального инвестирования является привлечение и выделение ресурсов для решения проблем, нацеленных на развитие человеческого капитала и осуществляться в те сферы общественного воспроизводства, которые связаны с развитием нематериального потенциала, обеспечивающего возможность создавать и реализовывать новую добавленную стоимость. Это могут быть программы, связанные с решением актуальных

проблем самой фирмы (развитие и обучение персонала с точки зрения его креативности; гранты наиболее образованным работникам, генераторам идей, обладающим уникальными знаниями и навыками) или создание инновационных моделей и механизмов инвестирования социальной структуры территорий присутствия.

Инвестирование в сообщество сближается с бизнес-стратегиями корпораций и преследует, в конечном счете, одну цель: повышение конкурентоспособности компании и рост ее денежных потоков. «Адресная помощь», бесплатное или льготное предоставление товаров и услуг – это всего лишь часть (причем небольшая) социальной стратегии. Хотя этот аспект, пожалуй, люди поймут и воспримут лучше всего.

Для работы «более долгосрочных механизмов сотрудничества», включая кредитование, консультации с влиятельными людьми (opinions leaders) в местных сообществах и некоммерческих организациях, программ динамичной активности персонала, необходимо осознание интересов сообщества и корпораций, коллектива и корпораций, работников и управляющего аппарата при четкой ориентации на взаимодействие. В условиях формирования противоречий между ними такое партнерство представляется проблематичным. На практике корпоративное гражданство на Западе предполагает развитие партнерских программ, объединяющих компании нескольких стран или регионов. Отсутствие общих «правил игры» может серьезно осложнить сотрудничество на таком уровне.

И последний, немаловажный, аспект. В ситуации абсолютной информационной непрозрачности любое повышение социальной активности компании может стать поводом для визита налоговой инспекции. Новоиспеченные «корпоративные граждане» рискуют привлечь к себе повышенное и недружелюбное внимание. Так что социальная активность – дело благое, и вместе с тем рискованное, особенно в период нестабильной политической и экономической ситуации.

К компаниям, которые внутренне осознали последствия, и будут работать в направлении развития социального инвестирования, можно отнести:

- 1) представительства транснациональных корпораций – в силу общей политики руководства;
- 2) компании, которые используют западные схемы менеджмента;
- 3) компании, желающие существенно улучшить свой имидж и наладившие нормальные отношения с законодательством.

Авторы, анализирующие проблему социального инвестирования, указывают на социальную активность в различных формах и на различных уровнях. Однако, как правило, упускается из вида объективные параметры формирования явления социального инвестирования и функционирования социально ответственного бизнеса [3, 8]. Поэтому в работе по ходу исследования будут уточняться и детализироваться элементы, подчеркивающие объективность процессов социальной ответственности бизнеса.

В России привычной стала классификация участия бизнеса в социальной сфере, выделяющая три этапа – традиционную благотворительность, стратегическую благотворительность и социальные инвестиции [10, 11]. Вместе с тем, ни один из исследователей не обозначил, что «благотворительность» – это начальный способ разрешения вызревающего противоречия между производительным и личным потреблением.

С нашей точки зрения классификация участия бизнеса в социальной сфере должна включать: традиционную благотворительность, спонсорство и социальное инвестирование. Благотворительность относится к начальному этапу осмысления социальной ответственности бизнеса, а побудительные мотивы имеют морально-нравственную основу. Понятие благотворительности и в теории, и на практике трактуется как добровольная помощь, форма и средство преодоления тяжелой ситуации, в которой могут оказаться социально обездоленные слои населения. Благотворительность, как правило, носит разовый характер и не направлена на кардинальное решение социальных проблем. Это «свойство» благотворительности было отмечено А. Маршаллом: «<...> более серьезное отношение к нашим заботам о бедняках может привести к более обильной благотворительности или вызвать полное исчезновение потребности в существовании некоторых ее форм» [7]. Время подтвердило правомерность такого высказывания. Современная экономика требует не разовых вложений в поддержание нормальной работоспособности рабочей силы, а систематических финансовых вложений в раз-

витие человеческого капитала. «Небольшое увеличение дохода человека в целом немного увеличит затраты на все цели, но крупная прибавка может изменить его привычки, возможно, увеличит степень его самоуважения и заставит полностью отказаться от заботы о некоторых вещах [7, с. 211]. Инвестирование в человеческий капитал должно рассматриваться не как вспомоществование, а как стратегическая линия развития социально ответственного бизнеса.

Отличительными характеристиками социального инвестирования от традиционной благотворительности и спонсорства являются:

1. Формирование рынка социальных инвестиций, предполагающего устойчивое финансирование человеческого развития в долгосрочном периоде: программы кредитования под гарантии государства, обеспечивающие возвратность инвестиций компаний; создание endowment – вложение инвестиций в фонд, который финансирует грантовые программы из процента на инвестированный капитал; приращение ресурса за счет вклада со стороны грантополучателей (долевое финансирование).
2. Превращение социального инвестирования в непрерывный процесс финансирования, который позволяет поддерживать человеческое развитие, то есть не отдельную проектную идею, а «машину» по производству проектных идей.
3. Выбор грантополучателя/партнера с проверенной репутацией и через партнерство, совместная разработка и реализация социальных программ по человеческому развитию на всех уровнях жизнедеятельности.

Четких определений социально-ответственного инвестирования в экономической литературе практически нет, поскольку упускаются из вида объективные параметры формирования данного явления. И это не случайно, так как в существующей практике данный институт носит общественный характер и зависит в значительной степени не от правовых норм, а от решений самого инвестора, принимаемых под влиянием целой совокупности обстоятельств (экономической конъюнктуры, устойчивости политической ситуации в обществе, наличия трансформационных тенденций в экономике и т. п.).

Согласно принятому определению, социально ответственное инвестирование (socially responsible investing, social investing, socially aware investing, ethical investing, mission-based investing, natural investing) – процесс принятия инвестиционных решений, учитывающий в рамках традиционного финансового анализа социальные, экономические и экологические условия осуществления и последствия социальных форм инвестирования. В его основе лежит изучение и выделение в качестве приемлемых объектов для инвестирования компаний, удовлетворяющих определенным критериям корпоративной ответственности (Corporate social responsibility), под которой понимается открытая и прозрачная деловая практика, базирующаяся на этических ценностях, уважении к своим сотрудникам, акционерам и потребителям, а также заботе об окружающей среде.

По материалам Institutional Shareholders Services «социально ответственное инвестирование» – это стратегия инвестирования, заключающаяся не только в извлечении финансовых доходов, но и в реализации социальных целей, обычно путем инвестирования в компании, действующие с соблюдением этических норм [2].

В российской действительности при разработке социальных кодексов ряд компаний (например, ОАО «Лукойл») используют определение «социально-ответственного инвестирования» как учет в ходе инвестирования не только финансово-экономических, но и этических аспектов этой операции, стремление избежать связи с контрагентами, запятнавшими свою деловую репутацию антиобщественной деятельностью» [9].

Социальную ответственность бизнеса связывают с его деловой репутацией и определяют как «составляющую финансово-экономической устойчивости бизнеса, которая способствует увеличению количества рабочих мест и повышению зарплат» [4, с. 38].

Представляется, что социальное инвестирование – это форма проявления ответственности бизнеса перед обществом за результаты своей экономической деятельности, перед нацией, населением регионов присутствия, работниками фирм.

Исходя из концепции, изложенной в первой части работы, автор считает, что социальное инвестирование, в первую очередь, направлено на разрешение противоречий между производительным и личным потреблением. Последнее предполагает удовлетворение первичных личных потребностей с точки зрения создания минимальных условий для воспроизводства

рабочей силы. Производительное потребление требует превращение рабочей силы в качественный фактор производства и участия бизнеса в создании условий его функционирования. Социальное инвестирование возникает, в узком смысле, как непосредственные инвестиции в человека (знания, организационная культура, охрана труда). По мере развития производительных сил и повышения качества производительного потребления социальное инвестирование превращается в динамичный процесс и принимает более широкие формы реализации (деловая репутация, партнерство, гражданская ответственность, экология).

Сущность превращения социального инвестирования в общественно значимый процесс проявляется в следующих функциях:

- модернизационной, инновационной (экономический рост);
- экономической (совершенствование прав собственности и воздействие последних на эффективность национальной экономики);
- социальной (рост продолжительности жизни населения – поддержание здоровья нации, рост уровня образования и профессионального уровня, социальная защита нетрудоспособного населения);
- демографической (повышение уровня рождаемости, сокращение смертности, региональное сбалансирование трудовых ресурсов);
- нравственной (этической). В отличие от национально-этнических традиций, религиозных ценностей и норм, аккумулирующих и сохраняющих общие духовные ориентиры нравственности, этика деловой активности оказывает решающее влияние на формирование реальной нравственной культуры, выступая при этом своеобразным практическим ориентиром-образцом (трендом) для нравственной культуры всех сфер общественной жизни.

На современном этапе все перечисленные функции так или иначе связаны с инвестированием в человеческий капитал (на макро- и микро- уровнях), способствуют превращению его в интеллектуальный, и, в конечном итоге, процветанию национальной экономики.

В соответствии с функциями складывается структура социального инвестирования. В задачу исследования не входит всеобъемлющее рассмотрение формирования структуры социального инвестирования на макро-уровне. Она рассматривается на микро-уровне и только главной ее составляющей: человеческого капитала.

Социальные инвестиции, как в человека, так и в социально-значимые проекты, в конечном счёте, своим результатом имеют человеческое развитие. По определению структурного подразделения ООН – ЮНЕСКО, которое, собственно, и занимается человеческим развитием, последнее представляет собой совершенствование человеческой личности на основе повышения уровня и качества его жизни (в этом легко убедиться, просмотрев ежегодные доклады ООН по человеческому развитию в различных странах мира). Об этом свидетельствуют и те показатели, которые закладываются при определении его динамики в разных странах. Результатом этого развития является формирование интеллектуального капитала, который может принадлежать как самому работнику, так и предприятию в форме его интеллектуальных активов.

Человеческий капитал как фактор производства в период развития индустриального общества постепенно накапливается в форме интеллектуального потенциала. При переходе в постиндустриальное общество структурно интеллектуальный капитал принимает формы знаний, идей, профессионального таланта, креативных способностей, которые, реализуясь в материальные формы и, отделившись от своих владельцев, начинают приносить непрерывный денежный доход (а впоследствии денежные потоки, увеличивающие стоимость бизнеса). Следует подчеркнуть, что индивидуальный интеллектуальный капитал, накапливаясь, превращается в совокупный интеллектуальный капитал.

Ему предшествуют совокупные интеллектуальные способности, которые на уровне предприятия представляют собой *интеллектуальный ресурс его работников*, определяющих перспективы развития предприятия.

Остановимся более подробно на рассмотрении его сущности, форм проявления и реализации. Интеллектуальный ресурс – это не только возможность стабильно производить качественную продукцию, но и способности и возможности адаптации предприятия к меняющимся условиям среды через совершенствование техники, технологии, управления, освое-

ния новых рынков сбыта, создание новых производств, увеличение объемов производства и продаж, более быстрое накопление капитала. Поэтому интеллектуальный потенциал следует рассматривать как стратегическую составляющую интеллектуального капитала [1, с. 103]. Другими словами, интеллектуальный ресурс представляет собой потенциальные возможности предприятия развиваться и непрерывно адаптироваться к изменениям рынка.

Интеллектуальный ресурс можно классифицировать как реализованный и нереализованный. Нереализованный интеллектуальный ресурс характеризуется наличием интеллектуальных резервов (в случае, когда потенциал работы ниже потенциала специалиста её выполняющего) или их отсутствием (в случае равенства указанных потенциалов или недостатка потенциала работника). Его можно считать интеллектуальным потенциалом работника фирмы и подсистемой экономического потенциала, представляющего собой органичное единство индивидуального и совокупного интеллектуальных потенциалов, отражающих способности к воспроизводству знаний.

Среди факторов, влияющих на интеллектуальный потенциал коллектива, выделяются факторы внутренней среды – микрофакторы и факторы внешней среды – макрофакторы. Основными внутренними факторами являются: экономический, технический уровни производства, степень удовлетворенности трудом, внутриколлективные отношения, а также степень развития интеллектуальной сферы на предприятии. Среди макрофакторов выделяются: положение предприятия на рынке, социальное положение граждан в стране и состояние общественного мнения относительно деятельности коллектива.

Некоторые исследователи, например, С.А. Ленская и В.В. Мосин выделяют следующие факторы, учитываемые при оценке интеллектуального потенциала российских предприятий [5, с. 54–57]:

- текучесть кадров;
- длительность трудовых контрактов работников, особенно ведущих специалистов, руководителей;
- образование, пол, возраст;
- регулярное повышение квалификации не только в профессиональной области, но и в таких быстро развивающихся областях знаний, как системы управления, компьютерные технологии и др.;
- трудовые конфликты: прошлые трудовые конфликты свидетельствуют о неблагоприятной обстановке в коллективе и о возможности снижения эффективности работы в будущем, а нерешенные трудовые конфликты могут привести к увольнению ценных кадров;
- морально-нравственный уровень работников, коллектива, их ответственность, дисциплина, особенности естественноисторических свойств населения данного региона;
- способность адаптироваться к геоэкономическим условиям региона, его основной структуры;
- мобильность кадрового состава, уровень роста его возможностей;
- трудовое законодательство страны: величина кадрового потенциала будет выше в случае более лояльного отношения законодательства к работодателю;
- характер решения менеджментом социальных задач коллектива, что позволяет тщательно подбирать кадры;
- налаживание благоприятных отношений с профсоюзами, строгое соблюдение коллективных договоров.

Другими словами, указанные авторы в оценку интеллектуального потенциала включают большинство факторов внутренней среды, а также часть факторов внешней среды, которые непосредственно влияют на внутреннюю среду предприятия.

Такая точка зрения имеет полное право на существование, но необходимо отметить, что оценка интеллектуального потенциала предприятия необходима в период его стратегической реструктуризации, связанной с банкротством, неустойчивым финансовым положением, поиском новых рыночных ниш. Это необходимый, но всего лишь переходный этап в развитии предприятия. Гораздо более важной задачей, на наш взгляд, является оценка интеллектуального капитала предприятий и изменение российского законодательства относительно его налогообложения. Будучи включен в активы предприятия, интеллектуальный капитал облагается налогом так же, как и материальные активы. Именно это обстоятельство препятствует

реальной оценке интеллектуального капитала на российских предприятиях, что приводит к его утечке вместе со своим носителем из страны.

Противодействовать этому процессу, на наш взгляд, должно повышение уровня образования и приведение его к мировым стандартам. В программу высшего профессионального образования должна быть включена в качестве обязательной дисциплина «Социальная ответственность бизнеса», которая будет наиболее полезной для экономических и управленческих специальностей по разработке социальной ответственности.

Именно на плечи руководителей и топ-менеджеров ложится ответственность по разработке и организации политики социальной ответственности, именно они должны видеть в комплексе проблемы социально-экологического развития предприятия и стратегические пути их преодоления с целью создания такой экономической микросистемы, которая сможет находиться в полном взаимопонимании и согласии со всеми группами корпоративной аудитории (потребителями, сотрудниками, акционерами, собственниками, контрагентами, регулирующими органами, отраслевыми ассоциациями, профессиональными объединениями, местной общественностью). Четкое понимание сущности и структуры социальной ответственности бизнеса, позволит выявить навыки и умения, которыми должен обладать выпускник ВУЗа, способный реализовать на практике политику социально-экологического развития хозяйствующего субъекта.

Прежде всего, необходимо остановиться на описании *требуемых (подготовительных) навыков и умений студентов для изучения дисциплины «Социальная ответственность бизнеса»*. Для её изучения студенту необходимо иметь четкое понимание:

- а) в рамках направления «ответственность перед работниками»: процесса реализации кадровой политики с организационной и управленческой точек зрения; механизма оплаты труда работников, механизма мотивации их труда, способах и методах нормирования труда; связи качественного уровня интеллектуального капитала с деловым имиджем фирмы, её репутацией, аутентичностью, инвестиционной привлекательностью и конкурентоспособностью.
- б) в рамках направления «ответственность в отношении потребителей»: взаимозависимости маркетинговой (в том числе брэндинговой) политики предприятия, а также его делового имиджа и репутации с лояльностью потребителей к фирме и ее продукции или услугам; особенностей реализации товарной политики в зависимости от региональной принадлежности предприятия-производителя, а также от типа потребителя (по социально-экономическим и психологическим признакам).
- в) в рамках направления «экологическая ответственность»: проблем экологической обстановки в мире; основных источников загрязнения окружающей среды и мер по их устранению.
- г) в рамках направления «ответственность перед обществом в целом»: основ социально-экономического развития регионов России; причин и факторов, дифференцирующих регионы по уровню, качеству жизни, инвестиционной привлекательности.
- д) в рамках направления «ответственность во взаимоотношениях с партнерами»: основ этических норм ведения бизнеса; бюджетного процесса на предприятии, позволяющего управлять финансовыми потоками между хозяйствующим субъектом и контрагентами; механизма ценовой политики предприятия (формирование цены, отсрочка платежа, авансы, предоплата и т.д.).

К базовым дисциплинам, на изучении которых должен строиться учебный процесс «Социальной ответственности бизнеса», относятся: социальная психология, стратегический менеджмент и маркетинг, экономика предприятия, политика доходов и заработной платы, экономика и социология труда, нормирование и организация труда, управление персоналом, экология и безопасность жизнедеятельности, культурология, правоведение, социология, социально-экономическое прогнозирование, деловой имидж фирмы.

Дисциплина «Социальная ответственность бизнеса» не преподается в ВУЗах страны по той причине, что ее отдельные направления изучаются студентами на протяжении всего срока обучения. *Преимущество внедрения* в учебный процесс указанной дисциплины заключается в способности студентами применить ранее полученные знания и, систематизировав их,

обучиться принципам социальной ответственности в условиях современной предпринимательской системы хозяйствования.

В результате обучения студент приобретет ряд новых навыков, которые позволяют ему разрабатывать и реализовывать на практике социальную политику предприятия не изолированно, а с учетом финансово-экономического положения отдельно взятого предприятия, а также принимая во внимание организационно-правовую форму хозяйствующего субъекта, его отраслевую и региональную специфику. Студент получает возможность моделирования социального развития предприятия посредством применения новейших социально-корпоративных технологий: грантовых конкурсов, стипендий, программ пожертвований сотрудников и клиентов, корпоративных фондов. Знания, полученные при изучении данной дисциплины, позволят будущим управленцам дорожить интеллектуальным ресурсом компании и осознать тот факт, что любое социальное инвестирование в человека всегда связано с формированием интеллектуального капитала, собственник которого, обладая неординарными личными качествами, превращается в партнера по бизнесу, и получает равные права на доходы от деятельности компании.

В современном обществе образование приобретает перманентный характер. Инвестиции в образование сотрудников вносят значительный вклад в капитализацию компании. В условиях, когда фактически происходит «смыкание» производства и образования, установление долгосрочных отношений с образовательными учреждениями для подготовки необходимых специалистов позволяют компаниям «выращивать» работников со школьной скамьи. Создание собственных учебных баз, открытие и помощь в развитии базовых кафедр в учебных заведениях, создание корпоративных университетов и учебных центров, расширение профильных программ повышения квалификации специалистов – все это является формами взаимовыгодного партнерства системы образования и бизнеса. Однако на сегодняшний день расходы российских предприятий на обучение персонала явно недостаточны и составляют лишь 0,7% от прибыли, в то время как в западных развитых странах – 10–12%.

Привлечение инвестиций в развитие интеллектуального капитала на предприятиях – это лишь одна сторона проблемы. Другая, и немаловажная сторона, заключается в создании эффективных механизмов, позволяющих удерживать на микро- (макро-) уровне наиболее образованных работников, обладающих определенным запасом аккумулированных, зачастую уникальных знаний и навыков. Указанная проблема сама по себе представляет самостоятельную и значительную область исследования функционирования человеческого капитала, которая не являлась темой исследования автора на данном этапе.

Следует, однако, подчеркнуть, что наиболее эффективным в структуре социального инвестирования, с точки зрения роста бизнеса, является человеческий интеллектуальный капитал как фактор производства. Поэтому нет никаких причин, оправдывающих отсутствие социальных инвестиций, либо недостаточное инвестирование в социальную защиту этого капитала, со стороны российского государства и бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. М.: Внешторгиздат, 1990.
2. Глоссарий терминов корпоративного управления // Интернет-сайт «Корпоративное управление в России» (<http://www.corp-gov.ru/glossary.php3?glossary>).
3. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / Под ред. М.И. Либоракиной. М.: Фонд «Институт экономики города», 2003.
4. Емельянова Е. Гонка за престижем // Экономика и жизнь. 2007. № 44.
5. Ленская С.А., Мосин В.В. Система управления интеллектуальным капиталом как фактор развития корпоративных структур // Среднее профессиональное образование. 2002. № 12.
6. Львова А. «Корпоративное гражданство» в условиях России // Со-Общение. 2001. № 1.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. III. М.: Издат. группа «Прогресс Универс», 1993.
8. Никонова Л.С., Четверикова М.Н. Адресная социальная защита: опыт муниципальных образований. М.: Фонд «Институт экономики города», 2003.

9. Социальный кодекс ОАО «Лукойл» // Официальный сайт компании ОАО «Лукойл» (<http://www.lukoil.ru/static.asp?id=62>).
10. Туркин С. Социальное измерение в бизнесе: Бизнес, общество, власть. М.: Некоммерческое партнерство «Социальные инвестиции», 2001.
11. Corporate contributions: The view from 50 years research report 1249-99-RR. The Conference Board, Inc., 1999.
12. Cyert R.M., March J.G. Behavioral theory of the firm. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, Co., 1963.
13. Cyert I.R.M., March J.G. A behavioral theory of the firm. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1963.

КИРЬЯНОВА Н.И.

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ: АНАЛИЗ ПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Стабильность экономического развития и эффективность социально-экономических процессов в России во многом определяются качеством и масштабами использования инфокоммуникационных технологий. Роль информационных и телекоммуникационных технологий в экономике стремительно растет. Информационные технологии, степень их освоения и практического использования, а также телекоммуникационная инфраструктура становятся важнейшими факторами экономического прогресса, обеспечивая стабильно высокие темпы развития экономики страны и регионов. Инфокоммуникации превратились в высокорентабельный бизнес, отличающийся высоким рыночным потенциалом и эффективностью инвестиций.

Инфокоммуникационные сети возникли, с одной стороны, как логичное развитие сетей электросвязи, а с другой, – как дальнейшее развитие вычислительных (компьютерных) сетей или распределенных систем обработки данных. К примеру, классическая структура информационной сети содержит точно такие же основные компоненты, как и любая телекоммуникационная сеть: абонентские системы (терминалы), связывающие сети доступа и транспортную сеть, базы данных и систему управления.

Следует отметить, что все современные сети электросвязи создаются на базе модели открытых систем, разработанной в качестве основы взаимодействия средств вычислительной техники и осуществляемой в соответствии со стандартом X.200 («Эталонная модель взаимодействия открытых систем»), принятым ISO в 1984 г.

Посредством инфокоммуникационных сетей предоставляются инфокоммуникационные услуги, которые, согласно «Концептуальным положениям по построению мультисервисных сетей на ВСС России», разработанным в соответствии с директивой Европейского парламента (Directive 98/48/EC of 20 July 1998), представляют собой автоматизированную обработку, хранение или предоставление по запросу информации с использованием средств вычислительной техники, как на входящем, так и на исходящем конце соединения.

Процесс формирования российских инфокоммуникационных сетей начался еще в советский период развития страны. Переходный период, который прошла российская экономика, оставил свой след в рассматриваемой отрасли: приватизация, раздробленность, спад в развитии привели отрасль в конечном итоге на путь ее реструктуризации и укрупнения, что способствовало формированию условий для возникновения естественной монополии.

В этой связи возникает потребность более внимательно отнестись к такому явлению как естественная монополия, уточнить ее место и роль в современной инфокоммуникационной экономике.

Впервые понятие «естественная монополия» было введено Дж. С. Миллем и определено им следующим образом: «Предприятие подлинно общественного значения может с выгодой осуществлять свои функции лишь в таких крупных масштабах, что свобода конкуренции при этом становится почти иллюзорной» [7, с. 302]. Понятие естественной монополии трактуется неоднозначно. С одной стороны, естественная монополия представляет собой монополию,

при которой создание конкурентной среды на товарном рынке, независимо от уровня спроса, невозможно или экономически неэффективно при существующем уровне технического прогресса [4, с. 4]. С другой, – она определяется как отрасль, в которой долгосрочные средние издержки достигают минимума в случае, если одна фирма обслуживает весь рынок целиком [2, с. 195]. Согласно еще одному подходу, естественная монополия трактуется как организационная структура, порожденная соединением и централизацией функций размещения производства и распределения выпуска в руках одного экономического агента [13]. С. Фишер определяет естественную монополию следующим образом: «Если производство любого объема продукции одной фирмы обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами, то, говорят, что отрасль является естественной монополией» [10, с. 203].

Для сферы услуг телефонной и почтовой связи характерны следующие признаки естественной монополии:

- деятельность субъектов естественных монополий эффективнее в отсутствие конкуренции, что связано с существенной экономией на масштабах производства и высокими условно-постоянными издержками;
- высокие барьеры входа на рынок, поскольку фиксированные издержки, связанные со строительством таких сооружений, как линии связи, различные линейные сооружения столь высоки, что организация подобной параллельной системы, выполняющей те же функции, вряд ли может окупиться;
- низкая эластичность спроса, поскольку спрос на продукцию или услуги, производимые субъектами естественной монополии, в меньшей степени зависит от изменения цены, чем спрос на другие виды услуг, поскольку их невозможно заменить другими товарами;
- сетевой характер организации рынка, то есть наличие целостной системы протяженных в пространстве сетей, посредством которых производится оказание определенных услуг.

Телефония является традиционным объектом естественной монополии.

Создание первой цифровой электронно-вычислительной машины (1944 г.), появление транзисторов (1947 г.) и полупроводниковых схем, создание интегральной микросхемы (1959 г.), запуск искусственных спутников Земли (1957–1965 гг.), изобретение лазера (1954 г.), появление волоконно-оптических линий связи (1972 г.) привело к обновлению технологии связи. Изменились потребительские свойства традиционных телефонных и новых информационных и мультимедийных услуг, что повлекло за собой смену жизненного цикла технологии. Появились новые операторы на рынке услуг связи в развитых странах, которые изначально развивали корпоративные сети, обслуживающие информационный обмен внутри отдельных предприятий. В дальнейшем, на основе использования принципа наложения, произошел процесс интеграции корпоративных сетей в действующую систему связи. При этом доступ к технологическому ресурсу монополиста и цена, взимаемая за его использование, стали основными факторами, определяющими функцию предложения услуг.

Технико-экономический эффект от сдачи ресурсов в аренду другим операторам связи принято определять как непосредственное оказание услуг конечному потребителю, поэтому по мере наращивания технологической базы наложенных сетей и увеличения объема производимых ими телекоммуникационных услуг, возрастал и уровень масштаба производства самой монополии. Производство в новых условиях стало характеризоваться устойчивым эффектом экономии на масштабе производства и обладать признаками естественной монополии. Дальнейшая интеграция национальных телекоммуникационных систем в глобальную сеть связи должна привести к расширению экономических границ естественной монополии в области связи как отрасли со снижающимися предельными издержками до международных масштабов.

Процесс монополизации имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Чем больше предприятие, тем больше возможностей развивать современное производство, финансировать крупные научно-исследовательские проекты, внедрять новые технологии, создавать условия для повышения квалификации сотрудников. Это возможность планомерного и организованного ведения хозяйства, лучшая координация деятельности, целенаправленное регулирование экономической системы. Имеется возможность экономить на затратах

производства при увеличении качества производимой продукции или услуги, стимулирование инновационной деятельности, что оправдывает установление монопольно высоких цен, являющихся источником дополнительной прибыли.

К. Маркс, при рассмотрении трех основных видов монополии – естественной (природной), искусственной и случайной, отмечал, что естественная монополия появляется в любом обществе, полученная тем или иным производителем в связи с монопольным обладанием особо благоприятными природными факторами [6, с. 215].

В.И. Ленин под естественной монополией подразумевал монополию, возникающую на основе конкурентных преимуществ, получаемых производителем в связи с исключительным обладанием природными факторами [5, с. 421].

Естественная монополия в неоклассическом понимании сводится к частному случаю монополистической фирмы, для которой долгосрочные средние издержки убывают при росте объема продаж (выпуска), а увеличение объема производства экономически целесообразно до полного насыщения рыночного спроса. «Фирма, которая может обеспечить весь рыночный спрос на какой-либо товар с меньшими издержками, чем те, что были бы возможны, если бы две или более фирм поставляли бы точно такое же количество товара, называется естественной монополией. ... Они могут преобладать для таких продуктов, как местное обеспечение электроэнергией, газом и местные услуги телефонной связи» [11, с. 8]. Отличительной особенностью таких фирм является большой объем капиталовложений в средства производства, что увеличивает долю постоянных затрат в себестоимости производимой продукции.

Дж. Стиглиц отмечает: «отрасли, в которых рост экономики на масштабах настолько значителен, что только одна фирма должна функционировать в любом регионе, рассматриваются как естественная монополия» [8, с. 180].

С другой стороны, рыночный механизм в этих отраслях не эффективен, а экономия от масштаба достигается наличием в отрасли единственного производителя, деятельность которого должна регулироваться государством.

Советский период развития общества привел к формированию в СССР отрасли информационных технологий и связи в виде Единой общегосударственной автоматизированной сети связи страны (ЕАСС), возникшей путем объединения всех средств электросвязи с целью повышения их использования, объединяющей в единый комплекс общегосударственные и ведомственные сети связи страны и обеспечивающей передачу всех видов информации. Поведение монополиста ограничивало объемы производства, что вызывало снижение эффективности удовлетворения общественных потребностей, которое привело к громадным очередям на установку квартирного телефона, большим потокам жалоб на услуги связи и др. Отсутствие конкуренции, особенности отраслевой структуры определили функционирование инфокоммуникационного сектора в этот период как устойчивой структуры с государственным регулированием тарифов и цен на услуги отрасли.

В состав ЕАСС [1] входили следующие общегосударственные системы связи: автоматизированная телефонная связь, телеграфная связь, передача данных, факсимильная связь, передача газет, распространение телевизионных программ, распределение программ звукового вещания, а также выделенная сеть телефонной связи «Искра». Кроме общенациональных систем связи общего пользования, в составе ЕАСС получили развитие ведомственные сети связи для управления транспортным и топливно-энергетическим комплексами страны.

Все предприятия связи в дореформенный период страны в комплексе представляли собой производственный организм, централизованное руководство которым являлось необходимым и важнейшим фактором успешного функционирования всех подотраслей связи.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Естественная монополия как экономическая категория выражается в исключительном праве осуществления хозяйственной, производственной и трудовой деятельности. «Монополия неизбежно ведет к застою в технике. Это объясняется тем, что господство производителя над потребителем, отсутствие конкуренции, позволяют обеспечивать условия производства не за счет крупных нововведений, а путем завышения цен, частичного совершенствования устаревших поколений техники...» [11, с. 47]. Присутствие на рынке одного продавца, обладающего правом устанавливать цену на товар и определять объемы производства, позволило отрасли в советский период ведения

хозяйства признать монополистом. Монополизм как форма рыночной власти кроется не в размерах предприятия, а в концентрации значительной доли рыночного предложения у одного продавца [9, с. 321]. Субъектом монополии в этом случае выступало государство. Объектами монополии являлись производственные ресурсы, факторы производства, технологии, объекты собственности, процессы, функции и др. Сущностью монополии являлось монопольное присвоение.

При анализе естественной монополии принято выделять два источника монопольной безраздельной власти: собственность на производственные ресурсы, которые имеют ограниченный характер и присутствие на рынке одного производителя, что соответствует наличию положительного эффекта от масштаба производства. Отрасль связи имеет непосредственное отношение к этому, так как является стратегически значимой для общества. Такие отрасли находятся, как правило, в собственности государства или действуют под его контролем в случае рыночного ведения хозяйства. Эффект от масштаба, то есть концентрации производства, позволяет снизить себестоимость выпуска единицы продукции при одновременном росте объемов производства. Дифференциация товаров позволяет расширить рамки рынка сбыта, чем достигается экономия.

В решении задач информатизации общества важная роль принадлежит телекоммуникационным сетям. Информация влияет на уровень управления, который, в свою очередь, определяет, наряду с другими влияющими факторами, основные показатели деятельности хозяйствующих объектов. Другими словами, инфраструктура отрасли является связующим звеном между всеми элементами экономической системы. При этом специфической функцией естественной монополии является отсутствие условий конкуренции и невозможность ее исключения из сферы потребления. Для осуществления контроля над естественными монополиями и поддержания динамического равновесия экономической системы, в силу макроэкономической функции естественных монополий, требуется обязательное вмешательство государства. Развитие отрасли обусловлено спросом на ее услуги и напрямую зависит от участников ее деятельности: субъектов естественных монополий, государства, потребителей (предприятий и населения). Различие интересов может привести к неустойчивости естественной монополии.

Этот фактор приобретает большое значение в переходный период экономики. Закон о естественных монополиях определяет правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий и направлен на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий.

Неэффективность естественных монополистов имеет несколько аспектов. Отсутствие конкуренции отрицательно влияет на минимизацию трансформационных и транзакционных издержек. Заинтересованность монополиста в проведении крупномасштабной реорганизации, в результате которой могут быть оптимизированы товарно-денежные потоки компании, или во внедрении новых технологий значительно ниже, чем у фирмы, продающей свою продукцию на конкурентном рынке. Следовательно, функционирование естественных монополий приводит к росту имплицитных транзакционных издержек [3, с. 78–79]. С другой стороны, масштабы производства обуславливают рост управленческого персонала, увеличиваются эксплицитные транзакционные издержки. Необходимо такое изменение институциональной среды сферы инфраструктуры, которое ведет к сокращению ее удельных, и, прежде всего, транзакционных издержек.

В период первого этапа рыночного реформирования отрасли в реестр субъектов естественных монополий была внесена большая часть традиционных операторов, так доля услуг проводной телефонии составляет примерно 85%. Естественные монополии, определенные государством, стали контролироваться по трем основным направлениям: ценовое регулирование, контроль за значительным числом сделок и за текущей деятельностью предприятий естественной монополии. Впоследствии планировалось оставить контроль на тех рынках, где операторы будут занимать монопольное положение.

В основу новых принципов государственного регулирования легли задачи по созданию условий добросовестной конкуренции, а в области услуг присоединения и межсетевого взаимодействия – обеспечение реализации законодательства, разработка порядка и условий присоединения, координация, обеспечение надзора и контроля, обеспечение нормативного

уровня рентабельности. Действующая система тарификации инфокоммуникационных услуг основана на сочетании принципов свободного рыночного ценообразования и государственного регулирования тарифов в соответствии с утвержденным Правительством РФ перечнем услуг связи.

В основу тарифного регулирования в области инфокоммуникаций положен принцип перекрестного субсидирования. Затраты, связанные с предоставлением услуг местной телефонной связи – операторами связи, внесенными в реестр субъектов естественных монополий, компенсируются за счет доходов от международной и междугородной связи. Принцип перекрестного субсидирования приводит к сверхконкуренции на рынке междугородной и международной связи, постоянному падению объемов международного и международного трафика, пропускаемого через сети естественных монополий, к вытеснению и дискриминации новых операторов субъектами естественных монополий. Искусственное ограничение со стороны государства конкуренции на рынке местной телефонной связи приводит к отсутствию стимулов к расширению местных сетей связи.

В настоящее время на смену Единой автоматизированной системы связи (ЕАСС) приходит Взаимоувязанная сеть связи Российской Федерации (ВСС РФ), которая согласно закону «О связи» является основой электросвязи страны. Термин «Взаимоувязанная сеть связи» взят не случайно, поскольку целью создания этой сети является формирования естественной монополии посредством «взаимоувязки» множества мелких и средних предприятий, предоставляющих инфокоммуникационные услуги, каждое из которых внедряет уникальную технологию передачи информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дмитраченко В.М.* К истории создания Единой автоматизированной сети связи СССР (1963-1991 гг.) [Электронный ресурс]. – [2007]. – <http://www.computer-museum.ru>
2. *Долан Э.Дж., Линдей Д.Е.* Рынок: микроэкономическая модель. – СПб., 1992.
3. *Кокорев В.* Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии // Вопросы экономики. – 1998. – № 4.
4. *Коломейченко О.В., Котелкина Е.И., Соколова И.П.* Регулирование естественных монополий: анализ мирового опыта и построение систем регулирования в России. – СПб., 1995.
5. *Ленин В.И.* Империализм как высшая стадия капитализма: Популярный очерк. Полное собрание сочинений, 5-е изд. – М.: Политиздат, 1973. Т. 27.
6. *Маркс К.* Капитал / *К. Маркс и Ф. Энгельс.* Полное собрание сочинений. Т. 25. Ч. 1.
7. *Миль Дж.С.* Основы политической экономии. Т. 1. – М.: Прогресс, 1980.
8. *Стиглиц Дж.* Экономика государственного сектора. – М.: Изд-во Московского университета: ИНФРА-М, 1997.
9. *Тарануха Ю.В.* Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2003.
10. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензин Р.* «Экономика: пер. с англ.», – М.: издательство «Дело», 1993.
11. *Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение. – М.: Финансы и статистика. 1992.
12. *Яковец Ю.В.* Революция в экономике: ключевые проблемы, противоречия, перспективы перестройки. – М.: Экономика, 1990.
13. *Arthur De Vany, Walls D.* Natural gas industry transformation, competitive institutions and the role of regulation. Energy Policy. V. 22. № 9, sept. 1994.

ЧЕШЕВ А.С., ОВЧИННИКОВА Н.Г.**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА
УСТОЙЧИВОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ**

Глубокий эколого-экономический кризис, охвативший многие регионы мира, в середине 70-х гг., оценивается в научной литературе как энергетический. И только в последствии стало ясно, что этот кризис имеет сложный характер и выражается в системном нарушении равновесия между обществом и природой, с одной стороны, проявляясь в деградации природной среды и с другой, – в неспособности государственных структур многих стран выйти из создавшегося положения.

В условиях ускоренного освоения природных ресурсов и интенсивной их эксплуатации человечество постепенно приближается к экологической катастрофе, для предотвращения которой и перехода к экологически устойчивому развитию следует кардинально изменить свое отношение к экономике и экологии.

В этой связи можно выделить такие виды мер:

- запреты на действия, осуществление которых определяется экономической необходимостью и целесообразностью, но не совместимо с экологическими целями;
- сокращение снижения уровня воздействия на окружающую среду либо непосредственно, либо опосредованно путём сокращения удельного потребления продукции;
- структурная перестройка хозяйственной деятельности, реконструкция предприятий, дополнение базовых технологий новыми экологически безопасными звеньями, позволяющими перерабатывать либо улавливать вредные выбросы и отходы).

Реализация только этих мер невозможна без укрепления экологической инфраструктуры (производство продукции и услуг природоохранного назначения) и внедрения компонентов хозяйственного механизма, поддерживающих экологосообразное развитие (экологическое страхование, лицензирование, сертификация, налогообложение) и работающих на базе автоматизированных систем экологической информации. Необходимым условием возникновения подлинно экологического производства, по мнению отдельных ученых, является формирование нового общества, которое чётко будет осознавать экономические цели и экологические ограничения [1].

В современных условиях продолжают действовать устаревшие концепции организации и управления земельными ресурсами, которые не ориентированы на устойчивое землепользование. В связи с этим, стратегия экстенсивного землепользования (необоснованное дробление земельных массивов, сокращение ценных сельскохозяйственных угодий и поголовья животных, увеличение площадей пашни, пастбищ, преобладание монокультуры, резкое сокращение внесения органических удобрений), а также игнорирование научных рекомендаций по эффективному использованию земель, продолжающаяся политика борьбы с последствиями деградации земель, а не с ее причинами; несовершенная нормативная основа, отсутствие экономических механизмов стимулирования новых хозяйствующих субъектов на земле. Кроме того, отсутствие в действующей стратегии использования земельных ресурсов экологической составляющей, отсутствие концепции экологизации сельского хозяйства и мелиорации земель, нестабильность государственной структуры и системы управления земельными ресурсами являются причинами сохранения и углубления кризисной эколого-экономической ситуации.

Земельные ресурсы, являясь одним из главных природных достояний должны стать основой стабильного и устойчивого развития АПК, кладовой жизнеобеспечения населения и поддержания экологического равновесия в аграрной сфере. Однако, нарастание деградационных процессов в земельных ресурсах предопределило причины многих отрицательных последствий:

- социальных – это ухудшение качества продуктов питания, роста заболеваемости людей, миграции населения в экологически неопасные районы;
- экономических – снижение устойчивости продуктивности земель и эффективности

земледельческого труда, снижение материальных ресурсов на земельные улучшения, обнищание сельскохозяйственных предприятий;

– экологических – снижение плодородия почв, загрязнение земель, их деградация и т.д.

Анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий за последние годы показывает, что проведённая реорганизация хозяйств пока слабо влияет на общий уровень эффективности их производства [5], а реорганизация, не подкреплённая соответствующим макроэкономическим развитием, проводимая при наличии диспаритета цен (цены на средства производства росли в 5 раз быстрее, чем цены на продукцию сельского хозяйства) в значительной мере сдерживает рост эффективности аграрного сектора экономики.

Переход к устойчивому развитию предполагает формирование механизма эффективного землепользования как на общероссийском, так и региональном уровнях с социально-эколого-экономической ориентацией и при обязательной поддержке государства.

Одновременно с этим эффективное землепользование должно стать неотъемлемой составной частью агроэкосистемы, эколого-социально-экономического направления, основой охраны окружающей природной среды и здоровья человека. Кроме того, использование земельных ресурсов в интересах как экономического развития, так и экологического благосостояния населения в значительной степени зависит от государственного регулирования земельных отношений.

В настоящее время в России увеличивается число регионов, где землепользование становится кризисной проблемой. В связи с этим, дифференцированный подход к использованию земельных ресурсов, как ограниченного и уязвимого ресурса, сочетание государственной земельной политики и региональных программ землепользования с обоснованным выбором приоритетов имеют важнейшее значение для вывода экономики России и регионов из кризиса и перехода их на модель устойчивого развития, обеспечивающую сбалансированное решение социально-экономических задач с проблемами сохранения земельных ресурсов для нынешнего и будущих поколений. Определяя ключевую роль земельных ресурсов в существовании биосферы, необходимо вписать использование земельных ресурсов в экологические рамки, которые не позволят разрушить естественный механизм регуляции окружающей среды.

Эколого-экономические проблемы аграрной сферы Ростовской области аналогичны проблемам многих других территорий [6], суть которых заключается в сокращении реального сектора экономики, снижении производства в аграрной сфере, увеличении неплатёжеспособности сельскохозяйственных предприятий, снижении площадей обрабатываемых сельскохозяйственных угодий и сохранении существующих тенденций прогрессивной деградации земель.

В настоящее время Россия обладает рядом благоприятных для движения к устойчивому развитию особенностей, она владеет самой крупной в мире территорией с достаточно высоким естественным природным потенциалом. Мировой практикой доказано, что для достижения устойчивости аграрного землепользования следует стремиться к сокращению интенсивно обрабатываемых земель, на которых осуществляется разнообразная хозяйственная деятельность. Например, в США один гектар интенсивно используемых земель обеспечивает проживание 4 человек, в России менее 1 человека.

Для решения проблем повышения эффективности землепользования следует:

- потенциал сельскохозяйственной науки направить на создание энерго- и ресурсосберегающие технологии, направленные на снижение потребности в дополнительных территориях;
- при правильной постановке задач, возможно целенаправленное поддержание интереса всех хозяйствующих субъектов и каждого гражданина к повышению экологической мотивации, что является одним из условий перехода к устойчивому развитию аграрной экономики;
- обеспечить демографическую ситуацию в России и ее регионах с учетом развития сельскохозяйственных отраслей;
- создать необходимые организационно-хозяйственные социо-эколого-экономические, правовые и другие условия для перехода к устойчивому развитию.

Вместе с тем, прежде чем перейти к основам, формирующим устойчивое землепользование, необходимо дать определение этому новому, на наш взгляд, понятию, поскольку в сов-

ременной специальной научной литературе до сих пор существуют различные толкования в определении понятия «устойчивое землепользование». Более конкретно это определение можно сформулировать следующим образом: *устойчивое землепользование – это оптимальное соответствие между эколого-экономическим состоянием и правовым режимом организации использования земель в системе сельскохозяйственного производства*. Данное определение позволяет концептуально обозначить пути перехода российского землепользования к его стабильным формам или к формированию и развитию устойчивому развитию устойчивого землепользования.

Суть перехода аграрной сферы к формированию устойчивого землепользования должна заключаться в осознании всеми субъектами земельных отношений, включая государство, землевладельцев и землепользователей, а также граждан, что причиной спада сельскохозяйственного производства оказались постоянный необоснованный земельный передел и экологический предел возможностей земельных ресурсов. Следовательно, перед каждым человеком, работающим на земле, стоит психологическая задача – изменить хозяйственную стратегию, чтобы вернуться в пределы хозяйственной емкости каждого конкретного участка земли, с присущими ему уникальными свойствами.

Основой формирования устойчивого землепользования также должно стать строгое соблюдение сложившихся соотношений между нарушенными и ненарушенными хозяйственной деятельностью территориями. Ненарушенные территории необходимо рассматривать стабилизационным, нейтрализующим антропогенные воздействия на ландшафт фактором.

В этой связи, для усиления стабилизационного эффекта предлагается введение запрета на любое использование таких территорий за исключением ведения традиционного хозяйства малыми коренными народами, проживающими на этих территориях [4, 2].

Для создания механизма формирования устойчивого землепользования очень важным звеном является процесс увеличения (расширения) категории земель природоохранного назначения за счёт образования новых заповедников, заказников, национальных парков. Ужесточение отводов земель, сокращение сельскохозяйственных территорий в междуречьях, в лесостепной и степной зонах необходимо рассматривать как сохранение ключевых территорий с чистой водой и низкой заболеваемостью населения. Условием формирования этого механизма является экологизация закона о земле.

В содержание механизма формирования устойчивого землепользования должен лечь жесткий принцип – использование в хозяйственной деятельности только староосвоенных, уже нарушенных территорий с достаточно развитой инфраструктурой, жилым фондом, трудовыми ресурсами. Соблюдение этого принципа позволит обеспечить экологическую регламентацию к применяемым технологиям.

Вопрос оптимального соответствия между состоянием земельных ресурсов и правовым режимом их использования существенно затрагивает земли сельскохозяйственного назначения. Избыточность земель, находящихся в аграрной сфере, их нерациональное использование и низкая эффективность в производстве сельскохозяйственной продукции при огромных энергозатратах – явные причины, тормозящие процесс перехода аграрной сферы к ее устойчивому развитию и формированию эффективного землепользования.

Одним из принципов, действующих в механизме устойчивого землепользования, является получение максимально возможной массы сельскохозяйственной продукции с единицы земельной площади. Соблюдение этого принципа возможно при наличии базы «зелёной революции»: новых сортов растений и пород скота, научно обоснованного применения удобрений и средств защиты растений и освоением правильных систем земледелия.

В этом плане созвучна проблематике рассматриваемого вопроса концепция экологического каркаса, под которым понимается «введение определённой системы землепользователей, имеющих особый статус» [3]. Согласно этой концепции, такие земли должны находиться в регламентированных и щадящих видах использования, причём для каждого участка должен быть определён свой отдельный режим использования, исходя из его роли в поддержании экологической стабильности, как окружающей местности, так и всей территории региона.

Правовым принципом механизма устойчивого землепользования является взаимодействие и совместное развитие земельного и экологического законодательства, обеспечивающего эффективную регулятивную деятельность в системе эффективного землепользования.

Необходимо отметить, что большая часть проблем, возникающих в процессе создания механизма формирования устойчивого землепользования, определяются несовершенством эколого-экономических отношений в землепользовании, игнорированием экосистемных подходов в использовании земельных ресурсов, экстенсивным (истощительным) ведением сельскохозяйственного производства, несовершенной системой мониторинга земель, интегрирующей в себе эколого-экономические показатели, отсутствие методологии экологизации земельных отношений.

Среди проблем, которые предстоит решить в процессе перехода аграрной сферы к устойчивому землепользованию можно выделить такие, как воспроизводство почвенного плодородия, введение механизма стимулирования землепользователей, усиление народно-хозяйственной значимости земельных ресурсов в решении социальных и экономических задач в АПК соответствующего региона, учёт исторически традиционных форм землепользования, введение экологических пределов при использовании земель, пригодных для каждого собственника земли и с учетом изложенных принципов формирования устойчивого землепользования, сформулирована общая структура перехода к устойчивому землепользованию (рис. 1.).

Таким образом, создание механизма формирования устойчивого землепользования в региональном аспекте, учитывающего основные его принципы, можно представить в виде следующих направлений:

1. Экологизация производственных процессов по использованию земель сельскохозяйственного назначения.
2. Создание оптимизационной структуры земельного фонда с учетом предотвращения процессов опустынивания и деградации земель, поиск обеспечения рационального соотношения между земельными ресурсами и режимом их использования.
3. Восстановление утраченного ведения животноводческих отраслей, способствующих организации рационального землепользования.
4. Организация работ по защите земель от дальнейшего разрушения и различного вида деградаций и загрязнений.



Рис. 1. Структура мер, обеспечивающих переход к устойчивому землепользованию.

5. Формирование и реализация в рамках региональных территориальных образований программ по повышению плодородия земель, предусматривающих определение:

- принципов минимизации антропогенного воздействия на земельные ресурсы и поэтапная ликвидация негативных последствий;
- принципов дифференцированного подхода к проведению природоохранных мер, позволяющих сконцентрировать усилия и ресурсы на повышение плодородия почв и в целом эффективности аграрного землепользования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данилов-Данильян В.И. Экологизация народного хозяйства - основа устойчивого развития. // Обз. ннф. Пробл. окруж. среды и прород. ресурсов. / ВИНТИ. – 1996. – № 2. – С. 1–7.
2. Данилов-Данильян В.И., Кондратьев К.Я., Лосев К.С., Ушаков С.А. Концепция развития мировой системы – проблема выбора // Евразия: экологический мониторинг. – 1996. – № 2(33). – С. 2–8.
3. Елизаров А. Экологический каркас - отражения степного природопользования. // Степной бюлл. – 1988. – № 6–12.
4. Лосев К.С. На пути к устойчивому развитию. // Зелёный мир. – 1995. – № 17. – С. 8–10.
5. Рид Э. Аналитическое заключение по «Проекту приватизации и реорганизации сельскохозяйственных предприятий в России». – М: 1999. – 37 с, Лойко П.Ф. Проблемы земельных преобразований в России на рубеже XXI века // Использование и охрана природных ресурсов России. – 2000. - № 2. – С. 52–61. Социально-экономический анализ результатов реорганизации сельскохозяйственных предприятий. – М: Энциклопедия российских деревень. – 1990. – 187 с.
6. Строев Е.С. Агропромышленный комплекс России на рубеже веков.// Меж д. сельск. журнал. – 2000. № 1, С. 3–8.

ФЁДОРОВ А.В.

К ВОЗМОЖНОСТЯМ ПРИМЕНЕНИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПО МОРФОЛОГИЧЕСКОМУ ТИПУ В МАРКЕТИНГОВЫХ И СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ ПРИ ПОСТРОЕНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ И РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ

В работе дан сравнительный анализ шести основных морфологических типов положенных в основу метода конституциональной типологии респондентов «Conty-method» [2] на примере социологического обследования астраханской популяции, проводившегося с 06 по 11 августа 2007 года в городе Астрахани.

Ключевые слова: морфология, конституция потребителя, маркетинг.

Целью настоящего исследования было доказать, что морфологические типы потребителей, предлагаемые автором как основа «Conty-method», действительно значимо различаются между собой, что позволяет дифференцировать их именно по этим типам, и применять настоящую типологию в маркетинге и PR при планировании стратегии рекламной кампании и т.п.

В настоящей статье автором описываются результаты исследования по сравнению морфологических типов потребителей по следующим характеристикам:

1. Визуальные предпочтения (цветовые, по типовому градиенту World).
2. Аудиальные предпочтения (предпочтения музыкальных стилей).
3. Количество коммуникативных связей в день.

«Conty-method» (метод конституциональной типологии) – это метод дифференциации респондентов по морфологическому типу при проведении социологических и маркетинговых исследований. Представляет собой разновидность методов поддержки решений в бизнесе и был разработан автором в 2005 году. На сегодняшний день «Conty-method» уже прошел

успешную апробацию при проведении исследований. Его сущностью является дифференциация потребителей (электората) по морфологическому (соматическому, конституциональному) типу, когда иная дифференциация не возможна, либо не даёт релевантных результатов. Например: солдаты в армии – социально-демографическая дифференциация тут бессильна, все респонденты одного возраста, пола и социального статуса. Очень близко к данному примеру подходят такие социальные страты, как неработающие пенсионеры и пр. В условиях всё более ужесточающейся конкуренции на рынке, перепроизводства товаров народного потребления, когда промышленность может производить больше продукта, но отстаёт сбыт, актуальным становится разработка новых методов маркетинговых исследований позволяющих получить более полную информацию о потребителе и как следствие построить более адекватное стратегическое планирование рекламных и сбытовых кампаний.

В качестве методологии, в настоящей работе автором использовался формальный, количественный феноменологический исследовательский подход, методологической основой которого являются концепции выдающихся русских философов и ученых-физиологов И. Сеченова и И. Павлова, немецкого психиатра Э. Крейтцмера, польского социолога Я. Стреляу, представителя неонавстрийской экономической школы Л.ф. Мизеса, российского антрополога Е. Хрисанфовой [3], американского учёного А. Митчелла (A. Mitchell) [5]. Также использован методологический аппарат, описанный современными российскими, и зарубежными учеными – С. Белановским, А. Минько, А. Бююлем, Э. Сигелом [1], П. Цёфелем, Г. Черчиллем, Д. Якобучи, В. Ядовым [4].

Для достижения поставленных целей автором были произведены как совокупные, так и попарные сравнения всех морфологических типов потребителей такими методами математической статистики как – тест Левена на равенство дисперсий, t-тест Стьюдента, однофакторный дисперсионный анализ, тест Дункана, а также непараметрические тесты: U-тест по методу Манна и Уитни и Колмогорова-Смирнова. Факторный анализ был сделан математически, путём ортогонального вращения осей методом Varimax.

Генеральную совокупность исследования составляли жители города Астрахани (астраханская популяция), обладающие практически всеми гражданскими правами – совершеннолетние, дееспособные, имеющие постоянную прописку (исключение составляют представители возрастной категории с 16 до 17 лет). Основным методом сбора первичной информации в рамках данного исследования являлся социологический опрос, проводившийся в форме формализованного интервью.

Автор отмечает, что исследование является репрезентативным, так как количество опрошенных респондентов составило 624 человека. Метод отбора респондентов: смешанная выборка, механизм случайного отбора осуществлялся посредством маршрутного метода, механизм квотного отбора осуществлялся посредством контроля таких признаков, как пол, возраст и район проживания респондента, а также национальность (русские, казахи, татары, национальности Северного Кавказа).

Исследование проводилось с привлечением корреспондентов имеющих большой опыт в проведении социологических исследований и хорошо себя зарекомендовавших. Ими был прослушан дополнительный курс лекций по морфологии и психофизиологии человека. В дни проведения исследования, в полевых условиях постоянно присутствовали врачи, окончившие ординатуру в Ростовском государственном медицинском университете по специальности «Психиатрия», ими же постоянно осуществлялся контроль качества проводимого исследования в части правильности определения соматического типа респондента. За базовые конституциональные типы, были взяты четыре конституциональных типа выделенные Э. Крейтмером.

Отнесение конституционального типа к дополнительному типу по шкале гипертимик/гипотимик осуществлялось методом анализа ответов респондентов на специально заданные вопросы-тесты (адаптированный вариант теста Шмишека) с помощью ЭВМ.

Переходя к описанию результатов исследования автор отмечает, что во-первых, визуальные предпочтения потребителей в Астрахани можно представить следующим образом. Нами был построен семантический дифференциал цветовых предпочтений каждого из исследуемых соматотипов. Дифференциал был построен на основе шкалирования оценок потребителей по следующему принципу. Респондентам предлагалось во время просмотра стандартного

градиента цветов (World), выбрать три самых приятных для восприятия цвета и распределить между ними сто баллов. Та же процедура происходила и с цветами, которые вызывают чувства неприятия у респондента. Визуально, дифференциалы сильно отличаются от типа к типу, поэтому автором было принято решение проверить математическим путём степень их гетерогенности. В качестве тестов для проверки использовались тест Левена на равенство дисперсий, t-тест Стьюдента, однофакторный дисперсионный анализ и тест Дункана. При сравнении цветовых предпочтений лептосоматиков-гипертимиков и лептосоматиков-гипотимиков, тест Левена дал в пятнадцати случаях из сорока, значение $p < 0,05$ и ещё в четырёх случаях $p < 0,099$. Таким образом, по данному критерию, гипотеза о гомогенности дисперсий не может быть принята. Двусторонний t-тест Стьюдента при 95% доверительном интервале дал по одной паре переменных очень значимое различие ($p < 0,01$) и ещё по пяти значимое ($p < 0,08$) из чего следует, что по данному критерию, гипотеза о гомогенности дисперсий так же не может быть принята. При сопоставлении группы лептосоматиков-гипертимиков и комбинации из всех остальных групп, тест Левена дал в семнадцати случаях из сорока, значение $p < 0,05$; по данному критерию, гипотеза о гомогенности дисперсий группы лептосоматиков-гипертимиков и комбинации из всех остальных групп должна быть отвергнута. Однако, дисперсионный анализ показал различие между лептосоматиками-гипертимиками и комбинацией из всех остальных групп при $p < 0,01$ только в двух случаях. Тест Дункана при сравнении лептосоматиков-гипертимиков и комбинации из всех остальных групп, четырнадцать раз выделил по две гомогенные группы морфологических типов (при тестировании каждого цвета). Это означает, что только по 26 цветам из сорока тест не обнаруживает значимого различия между классом лептосоматиков-гипертимиков и классом из всех остальных групп. Из этого можно сделать первый промежуточный вывод, о том, что потребители лептосоматики-гипертимики и лептосоматики-гипотимики, а также лептосоматики-гипертимики и класс всех остальных соматотипов не являются гомогенными.

Для подтверждения данного утверждения мы провели дополнительные попарные сравнения всех остальных морфологических типов между собой, которые подтвердили выдвигаемую гипотезу.

Во-вторых, аудиальные предпочтения потребителей в Астрахани наглядно представлены на рисунке (который не вошел по независящим от автора причинам в настоящую работу) в виде столбчатой диаграммы разбитой по музыкальным направлениям. Диаграмма была построена на основе суммирования частотных данных ответов потребителей по следующему принципу. Респондентам предлагалось во время интервьюирования, назвать те музыкальные стили, которые нравятся респонденту и вызывают у него положительные эмоции, их корреспондент отмечал знаком (+), и которые не нравятся ему, их интервьюер отмечал знаком (-). Те стили, с которыми тестируемый был не знаком, либо относился нейтрально, отмечались корреспондентом знаком (0). При визуальном осмотре диаграммы, можно было бы заметить, что аудиальные предпочтения потребителей сильно отличаются от типа к типу, поэтому автором было принято решение проверить методами математической статистики степень их гетерогенности или гомогенности. В качестве тестов для проверки как в случае и с цветовыми предпочтениями, использовались тест Левена на равенство дисперсий, t-тест Стьюдента.

В качестве примера приведём результаты сравнения аудиальных предпочтений лептосоматиков-гипертимиков и всех остальных морфологических типов.

Так, при сравнении аудиальных предпочтений лептосоматиков-гипертимиков и пикников-гипертимиков, тест Левена дал в шести случаях из двадцати одного, значение $p < 0,008$ и в трёх случаях максимально значимый результат $p < 0,0001$. Таким образом, по данному критерию, гипотеза о гомогенности дисперсий не может быть принята. Двусторонний t-тест Стьюдента при 95% доверительном интервале дал по семи парам переменных очень значимое различие ($p < 0,05$) и ещё по трём максимально значимое ($p < 0,0001$) из чего следует, что по данному критерию, гипотеза о гомогенности дисперсий также не может быть принята. По всем остальным типам были полученные аналогичные результаты.

В-третьих, при построении различных видов рекламных кампаний и маркетинговых стратегий, маркетологам полезно знать в каком объёме общаются представители его целевой аудитории, то есть, сколько коммуникативных контактов в день делает среднестатистический потенциальный потребитель. С этой целью мы измерили количество коммуникативных кон-

тактов у различных морфологических типов в день (за сутки), а также выяснили пороговое количество этих связей в случае наступления экстраординарной ситуации. Из результатов анализа полученных данных оказалось, что гипертимики общаются больше чем гипотимики, этим видимо и обусловлено большее количество коммуникативных связей, которое они имеют в норме. Наибольшие показатели по количеству коммуникаций можно отметить у атлетов-гипертимиков и лептосоматиков-гипертимиков, что может быть использовано маркетологами при проведении маркетинговых кампаний. Именно через потребителей этих соматотипов лучше вести рекламную кампанию основанную на личной коммуникации. Однако в случае использования в рекламных коммуникациях элементов так называемого провокационного маркетинга, то лучше выбирать лептосоматиков-гипотимиков и пикников-гипертимиков, так как в норме они показывают относительно средние результаты, но в отличие от атлетов-гипертимиков и лептосоматиков-гипертимиков, которые и так общаются на пределе своих возможностей (их можно сравнить со стайерами), лептосоматики-гипотимики и пикники-гипертимики являются спринтерами. Они могут сделать резкий коммуникативный скачок, выполнив поставленную маркетологом задачу, но быстро устать. В данном случае, основная задача маркетолога – правильно подобрать, для вышеописанных соматотипов, формулу «стимул-реакция» (по Сеченову), которая сможет дать наилучшие показатели. Из-за ограниченности места в настоящей работе, не вдаваясь в попарные сравнения на гомогенность дисперсий всех морфологических типов в зависимости от количества коммуникативных связей, отметим, что в большинстве случаев гомогенность дисперсий установлена не была. Общее сравнение всех морфологических типов (более двух независимых выборок) показало, что при проведении теста на гомогенность дисперсий, хотя значение p для количества коммуникативных связей в норме и оказалось $p < 0,672$ не являющегося значимым, а для порогового состояния $p < 0,015$ являющегося очень значимым, дисперсионный анализ выявил как для нормы так и для порогового состояния очень значимое значение $p < 0,0001$ и $p < 0,002$ соответственно. Таким образом, можно сделать обоснованный вывод о том, что по количеству коммуникативных связей в норме и в пороговом состоянии морфологические типы потребителей, выделенные автором в методе дифференциации потребителей «Conty-method» имеют значимые различия, а значит, актуальны при построении рекламных и маркетинговых стратегий и акций, основанных на личной коммуникации потребителей.

Подводя итог настоящей статьи, отметим, что поставленная автором задача доказать наличие значимых различий между шестью морфологическими типами потребителей предлагаемые как базовые в конституциональном методе дифференциации потребителей «Conty-method» на примере астраханской популяции выполнена. Результаты, полученные в ходе выполнения исследования и описанные в настоящей статье, дают основание мотивированно утверждать, что при дифференциации респондентов (потребителей) на шесть групп по морфологическому типу (лептосоматики-гипертимики, лептосоматики-гипотимики, пикники-гипертимики, пикники-гипотимики, атлетики-гипертимики и атлетики-гипотимики, без диспластиков) будут получены шесть гетерогенных групп потребителей, обладающих своими уникальными качествами по аудиовизуальному восприятию и количеству коммуникативных связей. Использование описанных в работе результатов может иметь большое значение в маркетинге (маркетинговых исследованиях целевой аудитории), как в творческой части – при разработке стратегических маркетинговых концепций и тактических рекламных и PR-проектов, так и экономической – при оптимизации расходов выделяемых на маркетинговые и PR-проекты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сигел Э. Практическая бизнес-статистика.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 1056 с.
2. Фёдоров А.В. «Морфология человека как инструментарий получения релевантной информации о заёмщике (физическом лице) в банке»// Академический журнал Западной Сибири, № 3, июнь 2007.
3. Хрисанфова Е. Монография, Конституция и биохимическая индивидуальность человека. – М: Изд-во Мос. ун-та, 1990.

4. Ядов В. Стратегия социологического исследования. 3-е издание, М.: Омега-Л, 2007. – 567 с.
 5. Mitchell A., One of the articles in Rediscovering The North American Vision (IC#3) Summer 1983, p. 12.

БУЛГАКОВА Л.Н., АБУБАКАРОВ М.В.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Экономическая политика реализуется посредством совокупного механизма государственного воздействия на хозяйство с помощью разнообразных методов. При этом различают методы: прямого и косвенного воздействия; административные и экономические; социальные, научно-технические, инновационные, инвестиционные и экологические; долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные; федеральные, межотраслевые, отраслевые, региональные (субъектов РФ), городские, местные; моделирования экономических процессов и составление межотраслевых балансов; программы жесткого типа, функциональные, программы субсидий [1; 2].

При развитии товарно-денежных отношений наибольшую значимость имеют финансовые и денежно-кредитные методы воздействия на экономику, большую роль играют государственное регулирование налогового законодательства и сбор налогов.

Важнейшими методами государственного регулирования экономики являются планирование и прогнозирование. Его использование базируется на применении *программно-целевого метода управления* – формировании системы комплексных решений крупных макроэкономических проблем.

Моделирование макроэкономических процессов – построение с помощью математического аппарата упрощенного представления национальной экономики в форме уравнений, учитывающих затраты всех факторов производства, цели и задачи экономической политики, – является одним из основных инструментов управления народно-хозяйственными процессами.

Все вышеуказанные методы могут использоваться при оценке эффективности государственного регулирования экономики страны и отдельных ее отраслей.

Многие известные ученые-экономисты и специалисты предлагают также оценивать эффективность мероприятий господдержки любой отрасли или сферы экономики, как разницу между показателями результативности деятельности предприятий или отрасли при поддержке и без таковой [2].

При этом различают эффективность в широком смысле (на государственном или региональном уровнях) и в узком – эффективность предприятий и организаций. Оценить эффективность господдержки на базе единого показателя, который бы учитывал эффект на всех уровнях, вряд ли возможно. Потому предлагается для оценки эффективности любой сферы экономики использовать методики, применимые для предпринимательства в целом. Так, на региональном уровне для оценки экономической эффективности отрасли используют следующую систему показателей:

- показатели производственной и коммерческой деятельности: объем продукции, товаров и услуг, балансовая прибыль на 1 руб. затрат, платежи в бюджетную систему на 1 руб. выручки, относительная экономия от использования основных ресурсов, рентабельность, издержки производства и обращения на 1 руб. произведенной и реализованной продукции, отдача от затрат государства на поддержку отрасли, региона, предприятия – т.н. бюджетная эффективность – соотношение объема платежей в бюджетную систему (бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды) и объема средств государственной поддержки;

- расчет доли отрасли в валовом региональном продукте, в прибыли, в бюджетных поступлениях позволяет оценить место отрасли (или предприятия) в развитии экономики региона;
- показатели эффективности использования ресурсов: капиталоемкость, ресурсоемкость, удельные капитальные вложения на 1 руб. прироста продукции и др. Оценка динамики этих показателей имеет значение также для оценки ресурсных возможностей и льгот, которые предоставляются предприятиям и отраслям в регионе, что дает возможность более определенно формировать направления поддержки, т.е. проводить целенаправленные изменения в ее структуре;
- среди показателей повышения эффективности использования труда (в динамике) основным является производительность труда;
- можно применять еще несколько показателей экономической эффективности отрасли на региональном уровне, таких, как прирост коэффициента эффективности (общей рентабельности), интегральный уровеньный показатель частных показателей с применением формулы многомерной средней и др.
- для оценки перспективной эффективности вполне применим и вероятностный подход, предполагающий прогнозирование возможных результатов с определенной степенью вероятности. В этом случае также при определенной степени условности рассчитывается доля поддержки в получаемом эффекте;
- оценка эффективности может стать более многогранной и полной, если использовать методологический подход, основанный на анализе транзакционных затрат (издержек транзакций). Однако определение уровня транзакционных издержек является задачей сложной, тем более при отсутствии надежной информации;
- также можно оценивать эффективность господдержки отрасли по ее социальному эффекту, учитывая, например, ключевую роль сельского хозяйства в обеспечении населения продовольствием. Однако высокая социальная значимость аграрной сферы начинает проявляться лишь при условии, когда предприятия данной отрасли создают определенные объемы продукции, влияющие на основные социально-экономические показатели региона;
- требует своего исследования также проблема соотношения положительных эффектов и возникающих рисков. Конечно, снижение рисков благодаря поддержке ведет к прямому повышению, как количественных, так и качественных эффектов. Однако, важно при этом знать, какие виды рисков остаются, насколько они существенны и как могут повлиять на развитие отрасли в будущем, можно ли их минимизировать или стабилизировать на основе адекватной системы поддержки.

Мы предлагаем следующий подход к оценке эффективности реализации мер государственного регулирования предприятий и отрасли, который, на наш взгляд, дает возможность значительно проще и в достаточной степени достоверно решить данную задачу.

Суть предложенного нами подхода заключается в следующем.

Ориентируясь на факторные модели роста эффективности производства, в том числе сельскохозяйственного, можно сказать, что на эффективность реализации мер государственной поддержки влияют различные группы факторов: прямые и косвенные, внешние и внутренние, макроэкономические и отраслевые, экономические и финансовые, административные и правовые.

Все эти факторные группы взаимосвязаны и действуют одновременно, в различной степени, как друг на друга, так и на результативный показатель, в данном случае – это показатель эффективности реализации мер государственного регулирования АПК и сельского хозяйства.

Рассмотрим предлагаемую нами методику, в которой результативным показателем будет показатель: $\mathcal{E}_{\text{рег}}$ – эффективность реализации государственных мер по поддержке сельскохозяйственного производства.

При разработке этой методики мы исходили из следующего:

1. В основе структуры сельскохозяйственной отрасли, как и любой другой, в качестве первичного звена выступают предприятия. Поэтому необходимо вначале определить эффективность реализации мер государственного регулирования на уровне каждого отдельного хозяйствующего субъекта, входящего в отрасль конкретного региона.

2. В соответствии с изложенной методикой, определяем показатели предельной эффективности финансово-хозяйственной деятельности каждого хозяйствующего субъекта (по формулам 1–5) за последние три (и больше) года деятельности при условиях господдержки (если таковая была оказана или будет оказана) и без таковой.
3. Рассчитываем $\mathcal{E}_{\text{рег}} (\mathcal{E}_{\text{рег}1}; \mathcal{E}_{\text{рег}2} \dots \mathcal{E}_{\text{рег}n})$ – показатели эффективности реализации государственных мер по поддержке сельскохозяйственного производства, как отношения прироста показателей по п. 2 за выбранный анализируемый период, т.е. отношение прироста каждого показателя предельной эффективности с учетом государственных мер к значению прироста этого же показателя без учета таковых (у нас: $n = 5$, но этих показателей может быть и больше)

Если это соотношение больше единицы, то господдержка оказала положительное влияние на повышение эффективности производства, если – меньше единицы, то меры госрегулирования оказали отрицательное воздействие, если – равно единице, то это значит, что государственные меры отсутствовали или были крайне недостаточны.

Особенность данного подхода заключается в том, что соотношение именно приростов предельных величин показателей эффективности и доходности дает объективную картину о том, какое влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности оказали меры государственной поддержки данной отрасли, так как при этом исключается влияние особенностей организации производства самого предприятия, т.е. исключается влияние внутренних причин, зависящих только от каждого хозяйствующего субъекта.

4. Далее необходимо оценить эффективность реализации мер государственного регулирования на уровне всей отрасли (в нашем случае – сельскохозяйственной).

Для этого можно использовать методы множественного корреляционного анализа. Дело в том, что структурно отрасль, если мы говорим о сельском хозяйстве, состоит в свою очередь из отдельных подотраслей, таких, как растениеводство, птицеводство, животноводство и др. Поэтому необходимо оценить эффективность господдержки для каждой из этих подотраслей, а затем провести оценку уже на уровне сельскохозяйственной отрасли региона в целом.

5. Далее, необходимо оценить влияние всех мероприятий государственного регулирования, так как предложенная нами и описанная выше методика учитывает влияние не всех направлений и мер госрегулирования. Для решения этой задачи предлагаем использовать методы имитационного моделирования (в частности, ситуационные советующие системы с нечеткой логикой).

Изложенная методика была применена к оценке оценки показателей эффективности сельскохозяйственного производства Чеченской республики.

Результаты этой оценки показали, что показатели предельной эффективности и предельной рентабельности предприятия без учета мер государственного регулирования (фактические) за периоды 1 и 2 – меньше единицы, что характеризует производство, как неэффективное и нерентабельное. Те же показатели с учетом предполагаемых мер государственного регулирования превышают единицу, что свидетельствует о значительном повышении эффективности производства на предприятии и его рентабельности. Эти показатели отражают влияние на эффективность сельскохозяйственного производства таких внешних и внутренних факторов, как: налоговая и финансово-кредитная политика государства, технико-технологическое состояние производства, его количественные и качественные характеристики, качество (плодородие) почвы, затраты, финансовые и ресурсные возможности предприятия и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мищенко В.В. Государственное регулирование экономики. М.: ИНФРА – М, 2006.
2. Экономика / под ред. д.э.н., проф., академика РАЕН А.И. Архипова, к.э.н., доцента А.К. Большакова. – М.: ООО «ПРОСПЕКТ», 2008.

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ РОССИЙСКОГО
РЫНКА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА
ЛИКВИДНОСТИ

На пути успешного развития российской экономики проявились два новых риска: низкая конкуренция в целом ряде отраслей, которая сдерживает внедрение инноваций, рост производительности труда и раскручивает спираль инфляции и ограничения по доступу российских предприятий к «длинным» деньгам. В условиях кризиса ликвидности именно от решения этих проблем зависит, сможет ли Россия к 2020 г. войти в число государств-лидеров и стать страной с привлекательным образом жизни.

Все последние годы российская экономика росла высокими темпами, однако, время, когда рост поддерживался дешевизной сырья, рабочей силы и заниженным курсом рубля, уходит в прошлое. Сегодня необходимо учитывать нестабильность на финансовых рынках и угрозу спада в мировой экономике, поэтому сокращение внешних финансовых источников, необходимых для модернизации производства, необходимо заменить внутренними ресурсами, что, в свою очередь, будет способствовать росту конкурентоспособности российских финансовых институтов.

Пока в общем объеме инвестиций, которые направляются, в том числе и на модернизацию производства, на банковские кредиты приходится 9,4%, но к 2011 г., планируется их долю надо увеличить до 14% [1]. Поскольку у российских кредиторов возникли проблемы со свободными средствами, то конкурентоспособность банков следует поддержать. На эти цели следует направить и пенсионные накопления, и временно свободные средства бюджета.

Отсутствие свободных «длинных» денег в экономике заметно сдерживает развитие конкуренции, сегодня доступ к финансам в основном имеют лишь крупные компании. Конкурентность рынков, в первую очередь зависит от степени свободы создания новых производств.

Перед финансово-кредитными институтами развитых стран сегодня стоит трудная задача по снижению экономического ущерба от кризиса на финансовых рынках. Экономика стран Запада находится в положении, когда инфляция и спад являются двумя основными проблемами, поэтому необходимо проводить реформирование финансово-кредитной политики, которые будут способствовать росту экономики, не повышая риски инфляции.

Для сохранения и развития финансово-устойчивых банков и парабанковских институтов необходимо открыть для конкуренции сектор финансовых услуг подобно тому, как это было сделано в отношении отраслей промышленного сектора. Финансовый кризис завершится только после того, как стабилизируются цены на недвижимость, что в свою очередь приведет к стабилизации стоимости облигаций, которые выпущены на основе закладных по ипотечным кредитам. Таким образом, будет ликвидирована главная причина нынешних потрясений – падение рынка недвижимости.

Мировой кредитный рынок основывался на вере в кредитоспособность и ликвидность его участников, в первую очередь американских. После заявления французского BNP Paribas в августе 2007 г. о потерях на рынке ипотечного кредита США инвесторы считали, что выстроенная система гарантирует им надежность и не допускает крупных потерь. Сегодня, как отмечают эксперты, эта вера поколеблена: «Произошло взаимное наложение факторов риска, заключенных в различных формах ценных бумаг, механизмы которых лишь теоретически были рассчитаны на защиту их стоимости от резких колебаний рынка» [6]. Совмещение рисков и привело к резкому росту их амплитуды, в результате чего были зафиксированы огромные потери по всему спектру этих облигаций, что снизило конкурентоспособность банков.

Мировой кризис должен побудить Россию к более эффективному использованию собственных финансовых ресурсов вследствие кризиса в стране сократился объем внешних заимствований, которые были довольно серьезной составляющей российских финансовых ресурсов, особенно долгосрочных дешевых кредитов. Этот источник сократился, и в конце

2007 г. пришлось предпринимать дополнительные меры, чтобы поддержать банковскую ликвидность. Кризис показал, что для обеспечения конкурентоспособности российской финансово-кредитной системы не следует развивать ее по модели, зависимой только от внешних кредитов.

Для обеспечения стратегии конкурентоспособного развития российских банков необходимо формировать и эффективно использовать собственные ресурсы. Экономический анализ конкурентоспособности предполагает рассмотрение ее в контексте существующей теории многоуровневой системы хозяйствования. Это предопределяется тем, что конкурентоспособность – это системное свойство, интегральная характеристика системы хозяйствования.

Экономическая система является активной самоорганизующейся системой, которой свойственна многоуровневая организация, как по вертикали («хозяйственная вертикаль»), так и по горизонтали («воспроизводственная горизонталь»). Связи по горизонтали – это связи координации между однопорядковыми элементами, так называемые внутриуровневые связи, которые носят коррелирующий характер: ни одна часть системы не может изменяться без того, чтобы не изменились другие части. Связи по вертикали выражают сложное внутреннее устройство системы, где одни части по своей значимости могут уступать другим и подчиняться им. Вертикальная структура включает уровни организации системы, а также их иерархию.

Основой вертикальной стратификации экономической системы следует считать такое понятие как уровень хозяйствования. [5] Формирование и развитие экономической системы следует рассматривать как нелинейный процесс, на который влияют множество факторов долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного характера. Все это обуславливает возникновение новых ее субъектов и уровней хозяйствования, образующих в свою очередь новые подсистемы и их комплексы. Для обеспечения структурной целостности и динамической согласованности функционирования этих подсистем необходимо чтобы каждая из них соответствовала новым условиям хозяйствования, порожденным современным состоянием развития производства и потребностей новым этапом технологизации, растущим масштабом интернационализации и транснационализации экономики.

Факторы формирования кредитно-финансовой системы носят объективный, устойчивый характер, обуславливая уникальность экономики. Каждый конкретный исторический период формирует свои условия хозяйствования, которые носят изменчивый субъективный характер и зависят от политики, проводимой правительством. Субъекты хозяйствования, взаимодействуя между собой, образуют некую структурную целостность. Возникновение структуры системы хозяйствования связано с действием закона необходимого качественного и количественного разнообразия структурных элементов [2].

С точки зрения международных конкурентных стратегий на развивающихся рынках используются различные конкурентные стратегии. Если для динамичных рынков характерно научно-техническое лидерство или динамическое намерстывание, то для зрелых рынков такими стратегиями являются конкуренция за инвестиции или олигополистическое соперничество [4]. В современной экономической литературе сложно найти однозначное определение, как понятия «конкуренция», так и понятия «банковская конкуренция». Так в Современном экономическом словаре понятие «конкуренция» определяется как состязание между производителями (продавцами) товаров, а в общем случае – между любыми экономическими, рыночными субъектами; борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод [3].

На состояние розничного рынка банковских продуктов существенное влияние наряду с денежными доходами оказывает потребительское поведение населения, модель которого идентифицируется совокупностью признаков и показателей, характеризующих действия потребителей, включая их предпочтения, спрос на товары и услуги, структуру потребления, способы использования доходов. Необходимо отметить двойственность инвестиций домохозяйств. С точки зрения экономического кругооборота доходов и ресурсов, инвестирование домохозяйств представляет собой передачу «непотребленных» средств в народно-хозяйственный оборот. С другой стороны, инвестирование – это приобретение активов в материальной и нематериальной форме, стоимость которых переносится на хозяйственный цикл равными частями в зависимости от нормативного срока использования. При этом потреб-

ление домохозяйства не однородно: часть материальных ценностей потребляется единовременно: например, хлеб, прочие продукты, бензин и др., а другая часть потребляется в ряде последовательных циклов: мебель, автомашины, дом. Для замены последних необходимо аккумулировать ресурсы в форме сбережений.

В долгосрочном периоде общая склонность к сбережению в России тесно связана с реальными доходами населения, а выбор стратегии сбережения осуществляется, исходя из субъективных представлений индивида о том, какие финансовые инструменты являются прибыльными, а какие надежными. При этом важными факторами, влияющими на выбор той или иной стратегии, являются возраст (молодежь наиболее склонна к активной инвестиционной деятельности), опыт финансового поведения в прошлом, оценка индивидом текущей ситуации в стране.

Классической экономической моделью индивидуального сберегательного поведения, выступающей теоретической основой исследования поведения домашних хозяйств на розничном рынке банковских продуктов, является гипотеза жизненного цикла, разработанная Ф. Модильяни [7], в соответствии с которой индивиды в течение жизни проходят через предсказуемые этапы накопления и расходования сбережений. Прогностический потенциал теории жизненного цикла Ф. Модильяни, а также учет тенденции роста реальных располагаемых доходов населения облегчают понимание субъектно-возрастной стратификации проблемы заимствования средств для приобретения товаров длительного пользования, в том числе и жилья, так как предполагают соизмерение текущего потребления с будущим, разделение контингента субъектов домохозяйств на группы вкладчиков и заемщиков.

В связи с изменением доходов населения изменяется тип сберегательного поведения, например, при увеличении уровня доходов тип сберегательного поведения меняется от сбережения денежных средств на противоположный – заемщика, при этом, чем больше темпы роста разрыва дохода, тем более требовательным становится характер заимствований (сумма кредита увеличивается). По мере увеличения количества молодых семей, спрос на кредитные ресурсы увеличивается в силу желания таких семей повысить текущее потребление в ущерб будущему. Чем выше ожидания доходов, тем больше спрос домохозяйств на кредитные ресурсы для улучшения своих жилищных или бытовых условий.

Диалектика противоречивого влияния потребительского поведения населения, обусловленного влиянием экономической стратификации на динамику состояния и функционирования розничного банковского рынка, приводит к возникновению системы дисбалансов на рынке финансово-кредитных услуг. Это выражается в резком сдвиге между мобилизацией и приращением ресурсов домохозяйствами, а в результате приводит к значительному увеличению спроса физических лиц на банковские кредиты, перемещению акцента с таких форм сбережений как депозиты к наиболее рискованным вложениям в корпоративные ценные бумаги, что в свою очередь повышает системные риски экономики в целом.

В настоящее время розничный рынок банковских продуктов имеет огромный потенциал для развития. В его основе лежит продуктовый ряд, способный мобильно меняться в соответствии с потребностями рынка, а также с возможностью оказания любой из существующих услуг в каждой «точке» продаж. Если говорить о соотношениях и взаимосвязях элементов структуры современного рынка розничных банковских продуктов, то рассматривать общую результативность деятельности данного рынка в контексте влияния факторов, воздействующих на указанный рынок. Рыночная парадигма денежно-кредитных отношений в сфере розничной банковской деятельности позволяет определить не только политику банка в каких-то узких сегментах его деятельности, но и в целом может служить основой для определения стратегии деятельности банка на розничном рынке. Данная парадигма показывает, что банковская политика на розничном рынке испытывает высокую зависимость от базовых условий в части наличия финансовых ресурсов, развития технологий, длительности пользования продуктом и затрат на производство банковского продукта, а также эластичности цен, наличия заменителей, темпов роста спроса на продукты, сезонных колебаний и типом маркетинга.

Зависимость банковской политики от структуры рынка выражена в количестве продавцов и покупателей, различной степени дифференциации продукта, а также тесно взаимосвязана с поведением покупателей на розничном банковском рынке, т.е. с информированностью о банковских продуктах. Российские банки все менее способны удовлетворять потребности

крупного бизнеса в необходимых объемах и стоимости заимствований. Такой сценарий развития событий может привести к значительным рискам снижения доходности в связи с потерей части клиентов в будущем. Несмотря на улучшение рыночной конъюнктуры и результатов деятельности значительной части отраслей, особенно экспортно-ориентированных предприятий, удельный вес их средств на расчетных и текущих счетах продолжает медленно снижаться, что может быть расценено как свидетельство об изменении в предпочтениях этой группы клиентов по размещению средств вне банковского сектора.

Другой проблемой повышения доходности кредитных организаций является недостаточная насыщенность рынка банковскими продуктами и услугами. Рынок банковских услуг отстает от постоянно развивающихся потребностей клиентов. Развитие российского рынка банковских услуг во многом повторяет этапы развития аналогичного рынка развитых стран. Нормой деятельности кредитных организаций России должна стать работа с населением, которая отражает модель клиентоориентированного поведения.

Российские коммерческие банки должны менять модель конкурентного поведения в условиях глобального финансового кризиса, отдавать предпочтение рыночному подходу в своей деятельности, добиваться привлекательности цены предлагаемых ими продуктов, учитывать не только конкуренцию в банковском секторе, гибко реагировать на изменение уровня цен на альтернативные продукты, предлагаемые другими участниками финансового рынка. До определенного времени коммерческие банки при формировании цены продукта принимают во внимание лишь уровень затрат и рентабельность. Сопутствующие кредитному риску рыночные риски, в частности валютный и процентный, полностью игнорировались.

При обосновании премии за риск в структуре цены продукта сегодня следует предусматривать условия, позволяющие привязывать изменение уровня процента к условиям колебания базовой процентной ставки или валютного курса в рамках установленного коридора. Данная группа проблем одновременно связана с формированием качественных методик оценки финансового состояния, кредитоспособности заемщика, требует накопления достаточной и достоверной статистической информации, разработки технологий, позволяющих ранжировать заемщиков по уровню присваиваемого им рейтинга, вероятности дефолта.

В заключение выделим основные направления повышения доходности активов кредитными организациями, которая зависит от нескольких переменных: объема инвестиций и сопутствующего им риска. Структура портфеля активов банковской системы и ее элементов в целом свидетельствует о слабой диверсифицированности, что приводит к концентрации риска, в частности кредитного, существенно влияющего на конкурентоспособность российских кредитных организаций.

Сегодня не представляется возможным оценить, насколько получаемый коммерческими банками доход соответствует уровню принятых рисков. Более того, доходность кредитных организаций в будущем может существенно измениться в сторону снижения из-за неудовлетворения спроса, предъявляемого корпоративными и частными клиентами, их перехода на обслуживание в иностранные банки, либо за счет заимствований на финансовом рынке. Крупные корпоративные клиенты обеспокоены высоким уровнем цены предложения, испытывают потребность в больших объемах заимствований. В условиях финансового кризиса частные вкладчики нуждаются в защите своих сбережений от обесценения и потери в случае банкротства кредитных организаций.

Все это позволяет отметить, что российские коммерческие банки не готовы сегодня к возможным изменениям в поведении своих контрагентов. В этой связи банкам необходимо приспособливать структуру своего портфеля активов к новым тенденциям, возникающим на рынке. Кроме того, управленческая деятельность должна базироваться на применении рыночных методов хозяйствования. В частности, целесообразно отойти от затратных механизмов формирования, например, цены кредита, отдавая предпочтение рыночному подходу, что в свою очередь может оказать позитивное воздействие на развитие взаимоотношений коммерческих банков с корпоративными и частными клиентами.

Современные методы управления бизнесом требуют новых подходов в сфере анализа и оценки кредитного риска, который оказывает значительное влияние на конкурентоспособность национальных финансово-кредитных институтов. Коммерческим банкам целесообразно учитывать вероятность неожиданных потерь вследствие возможного дефолта

заемщика. Толерантность банка к кредитному и рыночным рискам должна найти отражение в премии за риск.

Для обеспечения конкурентоспособности национальных финансово-кредитных институтов необходимо развивать также и новые формы организации банковского бизнеса. Например, формирование офисов самообслуживания как новой формы взаимодействия с клиентами можно отнести к особенностям развития современной банковской инфраструктуры.

Вместе с тем, полностью вытеснить традиционные для банковского ритейла внутренние структурные подразделения офисам самообслуживания не удастся, клиенты не готовы полностью доверять свои накопления и финансовые операции электронным системам и очень ценят человеческое общение с сотрудниками банка, которые могут подсказать или разъяснить вопросы, возникающие у клиентов. Для России эта проблема особенно актуальна, учитывая неразвитую практику использования электронных систем, поэтому, внедрение систем самообслуживания при предоставлении розничных услуг должно использоваться вместе с традиционными каналами их распространения и операционного обслуживания.

Сегментация клиентов и привязка определенных видов банковских продуктов к определенным сегментам позволяет утверждать, что стратегия развития филиальной сети должна базироваться на основе социальной стратификации клиентов. Для большой социальной группы клиентов с доходами ниже среднего, пользующихся стандартным набором банковских продуктов, приоритетным является использование устройств самообслуживания с выводом части клиентов из привычных офисов третьего уровня филиальной сети в офисы самообслуживания четвертого уровня и применение стратегии лидерства в издержках.

В результате банк на базе стандартных внутренних структурных подразделений третьего уровня реализует стратегию дифференциации продукта, которая выражается в использовании систем индивидуальных продаж контингенту клиентов с доходами среднего уровня в виде «финансового супермаркета» и контингенту клиентов с высоким уровнем доходов в виде «финансового бутика». Высвобождение персонала банка от обслуживания контингента социальных клиентов повышает качество банковских услуг, предоставляемых клиентам с высоким и средним уровнем доходов, что позволяет банку реализовать переход от использования стратегии лидерства в издержках к стратегии дифференциации продукта.

Система эффективных продаж розничных банковских продуктов представляет собой такое сочетание условий определенных факторами внешней среды, особенностей функционирования банка с учетом его конкурентной позиции на рынке и элементов стратегического планирования банка в сфере производства, мер подсистемы продвижения и стимулирования сбыта банковских продуктов и услуг в совокупности с мероприятиями по организации эффективного функционирования филиальной сети банка, при которых достигается максимум эффективности розничных банковских продаж при заданном уровне риска.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кукол Е. Конкуренция превыше всего: Минэкономразвития определило главные риски экономики // Российская газета. Центральный выпуск, 2008. № 4621 от 26 марта <http://www.rg.ru/2008/03/26/bedy.html>
2. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. В 3-х т. Т. 1. М.: Изд-во МГУ, 2006. С. 85.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М. – 2002. – С. 86.
4. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспорто-ориентированном развитии // Вопросы экономики. 2004. № 8. С. 54–60.
5. Соколова О.Ю. Особенности конкурентного взаимодействия субъектов хозяйствования России в XXI веке. Саратов, Центр СГСЭУ. 2007.
6. Шитов А. Афанасьева Т. Финансовый кризис будет долговременным и приведет к серьезным последствиям // Российская Бизнес-газета, 2008 № 646 С. 2. от 25 марта.
7. Modigliani F. , Bramberg R. Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data, in K.K. Kurihara (ed.) Post-Keynesian Economics, New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press. – 1954.

КРЮЧЕНКО Н.Н.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПРЕИМУЩЕСТВ И ОГРАНИЧЕНИЙ ТАРИФНОЙ И БЕСТАРИФНОЙ МОДЕЛИ ОПЛАТЫ ТРУДА

Отечественные и зарубежные руководители предприятий понимают, что стимулы высокопроизводительного труда надо искать внутри фирмы, им приходится идти путем проб и ошибок, самостоятельно определяя наиболее подходящие и действенные методы организации поощрения. Но на зарубежных предприятиях процесс перехода от жесткой модели управления трудом (концепция Тэйлора) к модели соучастия (основанной на современной мотивации качества трудовой жизни и гуманизации труда) начался намного раньше. Разумное использование их опыта в отечественной практике позволит избежать ряда нежелательных явлений, соответствующих реалиям рыночной экономики, и сократить время разработки [2].

Относительно отечественного опыта современный этап характеризуется активизацией разработки новых (усовершенствованных) систем оплаты труда. Это связано не только с пониманием необратимости рыночных преобразований в России, но и с необходимостью усиления стимулирующей функции заработной платы: повышения ее гибкости, объективности оценки достижений работников и соотношений в оплате труда разных групп. По этим причинам все большее распространение приобретают гибкие, контрактные, доле-паевые системы, ставки трудового вознаграждения, системы участия в прибылях и т.п.

Под гибкой системой оплаты труда понимается такая система, которая определенную часть заработка ставит в зависимость от личных заслуг и от общей эффективности работы предприятия, обеспечивает возможность избежать разовых сокращений базовой зарплаты. Гибкая оплата позволяет своевременно и адекватно реагировать на изменение результативности труда работника через индивидуализацию его заработка. Здесь при определении размера оплаты труда учитываются не только стаж, квалификация, профессиональное мастерство, но и значимость работника для предприятия, его способность достичь определенных целей, внося свой вклад в процветание фирмы. Все многообразие гибких систем можно разделить на гибкие тарифные и бестарифные. В гибких тарифных системах основой формирования заработка работника является тариф, который дополняется различными премиями, доплатами, надбавками (отражающими результативность труда работника по итогам работы, как правило, за месяц, но может быть и квартальная премия, премия по итогам года). От привычных систем гибкая тарифная система отличается тем, что:

- разрабатывается для нужд конкретного предприятия с учетом его специфики;
- основой ее формирования является не единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС), а перечень (картотека) тех работ, которые выполняются на данном предприятии и классифицируются по уровню сложности и значимости именно для данного предприятия;
- заработок работника индивидуализирован и привязан к фактическим результатам труда. Это достигается увеличением удельного веса дополнительных выплат (премий, доплат, надбавок) в общей сумме заработка. Подобная тарифная система используется, например, в АО «КамАЗ» и на многих других предприятиях.

Распространение бестарифной системы диктуется условиями рыночной экономики [1]. В этих моделях отражается тенденция отказа от гарантированных тарифных ставок (окладов), делается попытка увязать заработную плату со спросом на товары (услуги) предприятия и их конкурентоспособностью. Появление бестарифной системы связано со стремлением преодолеть уравнильность в оплате труда и противоречия между интересами отдельного работника и коллектива (предприятия) в целом. Для устранения деформации квалификационной структуры персонала используются коэффициенты квалификационного уровня (КК) – обязательный элемент любой бестарифной системы. Квалификационные коэффициенты по сравнению с системой тарифных разрядов располагают значительно большими возможностями для оценки роста квалификации.

Гибкая бестарифная система основывается на системе коэффициентов, которые чаще всего делятся на две группы. В первую группу входят коэффициенты, оценивающие стаж, квалификацию, профессиональное мастерство, значимость работника. Эти оценочные характеристики обобщает коэффициент квалификационного уровня (КК), ему соответствует основная часть заработка (60–70%). Вторая группа коэффициентов включает оценочные характеристики результативности труда работника и степени решения стоящих перед ним задач. Удельный вес заработка, определяемого этой группой коэффициентов, составляет соответственно 30–40% заработка.

Бестарифные системы в большинстве случаев являются доле-паевыми системами, т.е. уровень оплаты каждого работника зависит от фонда оплаты труда (фонда заработной платы) предприятия в целом. Таким образом, каждый работник получает свой пай в зависимости от конечного результата деятельности фирмы и ее положения на рынке товаров, что способствует повышению его заинтересованности в делах фирмы.

Наиболее простой и самый распространенный способ в начале появления бестарифной системы – распределение работников с учетом квалификационных требований по определенным квалификационным группам. Для каждой из них установлен свой квалификационный уровень (для неквалифицированных рабочих – 1,0; рабочих различной квалификации и специалистов – от 1,8 до 3,1; руководителей ведущих подразделений – 3,5–4,0 и т.д.). Вопрос о включении каждого работника в ту или иную квалификационную группу решается с учетом его индивидуальных характеристик. Самый распространенный расчет – частное от деления фактической зарплаты работника за прошлый период на сложившийся на предприятии минимальный уровень зарплаты. Индивидуальный заработок за расчетный период определяется следующим образом:

$$ЗП_i = \frac{КК_i}{\sum КК_i} \times \Phi ОТ, \quad 1)$$

где $КК_i$ – квалификационный уровень 1-го работника; $\Phi ОТ$ – фонд оплаты труда предприятия в целом за расчетный период. С течением времени квалификационный уровень работника может меняться по решению совета трудового коллектива (квалификационной комиссии). Бестарифная система меняет пропорции фонда оплаты труда: заработок одних работников увеличивается, других – уменьшается. Гораздо большая справедливость в распределении заработка достигается, когда наравне с квалификационным уровнем учитываются отработанное время и коэффициент трудового участия (КТУ):

$$ЗП_i = \frac{КК_i \times B_i \times КТУ_i}{\sum КК_i \times B_i \times КТУ_i} \times \Phi ОТ, \quad 2)$$

где B_i – величина отработанного времени 1-го работника; $КТУ$ – коэффициент трудового участия 1-го работника. Тарифные ставки, даже если они определены непосредственно в организации, не могут учитывать напряженность труда каждого отдельного работника, его производственный опыт, профессиональное мастерство, отношение к труду и другие факторы, которые выделяют его среди остальных. То есть, необходимо отметить негативный момент в условиях применения ЕТС – «смещение» тарификации работников (диапазона разрядов оплаты в сторону высоких разрядов) и тем самым снижение возможностей дифференциации оплаты работников в зависимости от индивидуальной квалификации и трудовых достижений. Итак, необходимо иметь в виду, что к введению бестарифной модели оплаты труда следует подходить, взвесив возможности объективной оценки трудового вклада каждого работника в достигнутые результаты, справедливого определения его квалификационного уровня (в долях единицы, баллах или иных условных единицах измерения), учета отработанного времени.

Отечественные и зарубежные руководители предприятий понимают, что стимулы высокопроизводительного труда надо искать внутри фирмы, им приходится идти путем проб и

ошибок, самостоятельно определяя наиболее подходящие и действенные методы организации поощрения. Но на зарубежных предприятиях процесс перехода от жесткой модели управления трудом (концепция Тэйлора) к модели соучастия (основанной на современной мотивации качества трудовой жизни и гуманизации труда) начался намного раньше. Разумное использование их опыта в отечественной практике позволит избежать ряда нежелательных явлений, соответствующих реалиям рыночной экономики, и сократить время разработки.

Бестарифная система меняет пропорции фонда оплаты труда: заработок одних работников увеличивается, других – уменьшается. Гораздо большая справедливость в распределении заработка достигается, когда наравне с квалификационным уровнем учитываются отработанное время и коэффициент трудового участия (КТУ).

ЛИТЕРАТУРА

1. Волгин Н. Многовариантность моделей оплаты труда // Человек и труд. 2003. № 4.
2. Экономика труда. Современное состояние, проблемы и тенденции развития: Монография / Под ред. С.Н. Трунина, И.В. Гелеты, Н.Р. Молочникова. Краснодар: Изд-во КубГУ, 2002.

ЛАЧИН Ю.В.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СИСТЕМЫ КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Важнейшим приоритетом государственной социально-экономической политики стало ускоренное экономическое развитие страны. Это предполагает повышение функциональной роли банковского сектора в экономике, в том числе, развитие кредитования как одного из ключевых условий реализации имеющегося в стране потенциала.

В настоящее время проблемы дальнейшего реформирования банковского сектора рассматриваются в разработанной Банком России и Минфином «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года» (далее – Стратегия), в которой дана оценка текущего состояния банковского сектора, сформулированы цели и условия его дальнейшего развития, намечена политика государства в отношении банковского сектора, определены принципы и сфера участия государства в реформировании банков, структурные и функциональные направления развития банковской деятельности. [2].

Основными целями дальнейшего развития банковского сектора являются:

- укрепление устойчивости банковского сектора, исключая возможность возникновения системных банковских кризисов;
- повышение качества осуществления банковским сектором функций по аккумулярованию денежных средств населения, предприятий и их трансформации в кредиты и инвестиции;
- укрепление доверия к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков, в первую очередь населения;
- усиление защиты интересов вкладчиков и других кредиторов банков;
- предотвращение использования кредитных организаций в недобросовестной коммерческой деятельности.

Факторы, препятствующие развитию банковской деятельности, могут быть разделены на внешние по отношению к банковскому сектору и внутренние. К числу внешних факторов относятся: невысокие темпы структурных преобразований в экономике, низкая ликвидность, недостаточная достоверность отчетности многих отечественных предприятий и слабая прозрачность большинства из них, отсутствие законодательной основы защиты прав кредиторов, обеспеченных залогом, несовершенство судебной системы и т.п. К числу внутренних факторов можно отнести низкое качество управления во многих кредитных организациях, непрозрачную структуру собственности, недостаточное развитие современных банковских технологий и т.п.

Практическими задачами, решение которых будет способствовать достижению намеченных целей развития банковского сектора, являются укрепление финансового состояния действующих кредитных организаций и выведение с рынка банковских услуг нежизнеспособных кредитных организаций, повышение уровня капитализации кредитных организаций и качества капитала, расширение деятельности по привлечению средств населения и предприятий, а также усиление взаимодействия банков с реальным сектором экономики, развитие конкурентных начал в деятельности кредитных организаций. Динамика решения указанных задач будет в значительной степени зависеть от инвестиционного и делового климата, условий деятельности банковского сектора, в том числе налоговых, а также эффективности процедур реструктуризации и ликвидации проблемных банков.

Безусловно, главными тенденциями развития банковской деятельности в мире являются глобализация, информатизация, диверсификация, специализация и персонализация банковских услуг. Глобализация мировой финансово-экономической системы и либерализация валютно-финансовой системы России обострили конкуренцию между не только компаниями на мировых рынках, но и национальными финансово-экономическими системами. Более того, неэффективность системы рыночных и государственных институтов в России является основной причиной, снижающей эффективность банковского сектора. Конкурентоспособность национальных банков в настоящее время зависит не только от использования ими технологических и организационных нововведений, но и от эффективности корпоративного управления.

Кроме того, главным фактором конкурентоспособности выступает развитость системы государственного регулирования и поддержки экономики. Кредитоспособность и платежеспособность государства определяют кредитные рейтинги страны в целом.

Конкурентоспособность российских банков зависит в первую очередь от решения задач финансово-экономического характера. Под реформированием банковской системы, как фактором обеспечения ее конкурентоспособности, понимается «комплекс мер, последовательно осуществляемых органами государственной власти, Банком России, самими кредитными организациями, их учредителями (участниками), иными заинтересованными лицами с целью формирования развитого и эффективного банковского сектора, ориентированного на реальную экономику и на удовлетворение потребностей клиентов в качественных банковских услугах, соответствующего международным представлениям о современном банковском бизнесе». [2].

Под реформами в экономической науке понимаются глубокие институциональные преобразования, сознательно проводимые властями в рамках существующего правового поля и качественно меняющие экономические отношения. [3].

Глубокая банковская реформа предполагает такое совершенствование экономических связей в обществе, которое меняет сложившийся облик банковской системы, ее структуру, взаимодействие ее как целого с экономической средой и взаимодействие ее элементов. Рассматриваемая Стратегия при всем ее позитивном значении для банковского сектора пока не гарантирует проведения реформы, обеспечивающей создание конкурентоспособного банковского сектора. Недостаток Стратегии состоит в том, что предусмотренная в ней система мер по развитию банковского сектора не учитывает необходимых изменений самого его фундамента – изменений в области денежно-кредитных отношений. Между тем именно от повышения их роли в экономике зависит и прогресс в области банковской деятельности. Помимо этого, в Стратегии, по существу, не предложено и решения проблемы развития денежных расчетов. Как известно, на налично-денежные платежи приходится примерно треть общего платежного оборота, что существенно выше, чем в большинстве других стран. Это снижает общую эффективность платежно-расчетного оборота в стране. Кроме того, до сих пор не выполнено предусмотренное в Стратегии построение Банком России системы валовых расчетов в режиме реального времени, хотя это важнейшее нововведение в системе платежно-расчетных отношений. В России по-прежнему нет единой унифицированной системы.

Наконец, развитие банковского сектора нельзя рассматривать в отрыве от развития денежно-кредитной сферы и финансовой системы в целом. В этом Россия отстает не только от развитых стран, но и от других постсоциалистических стран. Большинство мероприятий Стратегии актуальны и дееспособны, но они не обеспечивают решения насущных проблем

выживания российской экономики и ее банковского сектора в условиях глобализации. Наблюдается явное превышение в ней надзорно-регулятивных мер над мерами содействия развитию банковского сектора. [1]. По существу, Стратегия – это план технического совершенствования неконкурентоспособного банковского сектора России в основном путем приведения его к международным стандартам. Однако проведение данных мероприятий означает непомерные издержки для российских банков. Например, ЦБ обязал российские кредитные организации готовить финансовую отчетность с 2004 г. по стандартам МСФО (IAS) при сохранении параллельной российской отчетности, т.е. возникают двойные навязанные издержки для всех банков, в том числе даже не заимствующих средства на международных рынках.

Стратегия призвана обеспечить оздоровление денежных и кредитных отношений между экономическими субъектами, экономических отношений между банками и предприятиями реального сектора с использованием мер структурной, промышленной и финансовой политики государства.

Особое внимание в этой связи должно быть обращено на следующие меры:

- правовое обеспечение банковской деятельности;
- совершенствование банковского регулирования и надзора;
- развитие саморегулирования банковской деятельности посредством внедрения эффективных систем управления рисками при обеспечении надзорными органами мониторинга соответствия созданных внутрибанковских систем обязательным стандартам;
- оценка надзорными органами в рамках системы раннего реагирования и комплексной оценки финансовой устойчивости кредитных организаций состояния стратегического и текущего планирования в них;
- обеспечение в сфере корпоративного управления и внутрибанковского контроля бесконфликтного взаимодействия между собственниками, менеджментом кредитной организации и третьими лицами (клиентами, вкладчиками, надзорным органом), защиту их прав и интересов.

Совершенствование структуры банковского сектора должно способствовать достижению основных целей его развития, прежде всего удовлетворению спроса на банковские услуги, более качественному выполнению функций по трансформации сбережений в кредиты и инвестиции и развитию внутриотраслевой конкуренции в банковском секторе. Определенные действующим законодательством фундаментальные принципы организации российской банковской системы, а именно – двухуровневая структура (Центральный банк Российской Федерации и кредитные организации) и универсальные функциональные возможности банков, отвечают базовым потребностям экономики и обеспечивают благоприятные исходные условия для развития банковского сектора, адекватного потребностям экономического роста. Указанные принципы сохраняются в качестве правовой основы функционирования банковской системы страны.

Банки должны сохранить возможность развиваться в рамках универсального статуса, позволяющего снизить риски за счет диверсификации услуг, обеспечить комплексность обслуживания клиентов. Специализация кредитных организаций на отдельных банковских продуктах, операциях или видах деятельности возможна в рамках их универсального статуса. Принцип добровольной специализации банков, исключая административные методы навязывания им конкретных форм специализации, предполагает, что всю ответственность за решения по выбору сфер деловой активности несут сами кредитные организации и их учредители (участники), включая в том числе и государство.

Наряду с банками как универсальными финансовыми посредниками на отдельных сегментах рынка банковских услуг должны функционировать и небанковские кредитные организации (в том числе организации, осуществляющие расчетные операции, и организации, осуществляющие депозитные и кредитные операции). Банк России рассмотрит вопрос о целесообразности сохранения лицензий на осуществление банковских операций банкам, которые выполняют ограниченные функции финансового посредничества, имея в виду их преобразование в небанковские кредитные организации.

Эффективность, конкурентоспособность и устойчивость банковской системы России может быть обеспечена при сочетании деятельности крупных многофилиальных банков и региональных банков средней и малой величины. Имеющаяся сегодня банковская инфраструк-

тура в России не обеспечивает развитие банковских услуг в регионах России, хотя именно здесь производится около 90% ВВП. На протяжении последних лет отмечается тенденция сокращения общего числа кредитных организаций, практически не увеличивается число филиалов банков. В результате, на 100 тыс. человек в России приходится в среднем четыре банковских отделения или филиала, а в отдельных регионах – менее 3, тогда как в США – 33, в Германии – 58, в Италии – 57. В последние 3–5 лет в большинстве российских регионов прекратилось создание новых банков, а основной формой развития региональной финансовой инфраструктуры становится открытие филиалов крупных инорегиональных банков. Более половины всех действующих кредитных организаций (57% на 01.01.2006) сосредоточено в Москве и Московской области. [4].

В результате в стране усиливается стратегическая зависимость от ограниченного числа столичных банков, тормозится развитие конкуренции на рынке банковских услуг. Возникшая диспропорция в размещении банковского капитала по территории страны фактически не меняется годами и сдерживает экономическое развитие регионов. В этих условиях возникает необходимость создания новой модели банковской инфраструктуры, обеспечивающей потребности регионов в банковских услугах. Необходимы программы насыщения банковскими услугами каждого региона страны, охватывающие использование возможностей крупных банков федерального масштаба и банков регионального значения, а также открытие новых филиалов банков, дополнительных офисов, структурных подразделений, увеличение капитализации и ресурсов – и на этой основе необходимо добиться, чтобы банки в регионах заняли прочные позиции в кредитовании. Успешное развитие экономики в области, крае, республике невозможно, если здесь не разработана перспектива финансово-банковского обслуживания и не предусмотрено расширение инфраструктуры банковского рынка. Опыт работы ряда областей (Свердловской, Пермской, Саратовской) и республик (Башкирия, Карелия) показывает, что разработка и принятие региональной программы развития банковских услуг дает большой эффект.

В долгосрочной перспективе на развитие банковской системы России определяющее влияние будут оказывать состояние и тенденции развития реального сектора экономики страны. Спрос на банковские услуги и его структуру все в большей степени будут определять темпы прироста ВВП, инвестиционную активность хозяйствующих субъектов, изменения в отраслевой и секторальной структуре (особенно рост сферы услуг), динамику реальных доходов населения и структуру их использования, уровень инфляции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клейнер Г.Б. Эволюция системы экономических институтов в России – М.: ЦЭМИ РАН, 2003.
2. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года // www.government.ru
3. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на 2004 год и на период до 2008 года// www.government.ru
4. Тосунян Г. Проблемы повышения роли российской банковской системы в обеспечении экономического роста// Общество и экономика. – 2006. – № 9. – С. 19–31.

ТУАРШЕВА Б.Ю.

К ВОПРОСУ О ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКЕ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Рыночные преобразования в инфраструктурных секторах российской экономики являются одним из приоритетных направлений социально-экономического развития страны. Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) относится к числу наиболее важных и сложных

объектов реформирования, поскольку здесь находит отражение проблема взаимодействия рыночных и административных методов регулирования, что затрудняет процесс согласования экономических и социальных критериев оценки приоритетов, задач и результатов преобразований. Реформа ЖКХ направлена на достижение двух основных целей:

- обеспечения качественного, надежного и доступного предоставления гражданам жилищно-коммунальных услуг;
- оптимизации бюджетных расходов в жилищно-коммунальном секторе, а, по сути, их сокращения по сравнению с периодом административно-плановой экономики.

Предполагается, что повышение доступности услуг ЖКХ для преобладающей доли населения страны может быть достигнута в результате замены административных методов хозяйствования конкурентно-рыночными, что приведет к повышению эффективности работы данного сектора народного хозяйства.

То есть, если ранее услуги ЖКХ определялись как общественное благо, а предприятия, их оказывающие, дотировались государством, то в настоящее время данные услуги рассматриваются в ряду других продуктов личного потребления. В результате функции государства сводятся лишь к контролю доступности некоторого социального стандарта жилищно-коммунального обслуживания, размер и качественные характеристики которого в настоящее время не получили должного обоснования.

Исходя из этого, основные цели реформы направлены на решение следующих задач:

- формирование и развитие конкурентно-рыночных механизмов в ЖКХ для повышения качества и доступности услуг, предоставляемых его хозяйствующими субъектами;
- оптимизация бюджетных расходов на сектор ЖКХ, замена категориального принципа предоставления помощи на адресный;
- совершенствование методов регулирования коммунального комплекса для повышения его социальной и экономической эффективности.

Специфика данного сектора, обусловленная его высокой степенью монополизации, проявляется также и в опережающем росте цен на услуги в сравнении с другими секторами народного хозяйства. За период с 2000 по 2006 годы тарифы на услуги предприятий ЖКХ в России выросли в 5,8 раза, при этом наиболее высокими темпами росли жилищные услуги – в 6,85 раза, а цены в коммунальном секторе увеличились в 5,46 раза. Для сравнения: стоимость платных услуг населению, оказываемых, в основном, коммерческим сектором, не подлежащим государственному регулированию, увеличилась лишь в 3,7 раза [5, с. 427, 435].

Указанные показатели рассчитаны в номинальном выражении, без учета инфляции. Вместе с тем, общий рост цен в российской экономике за рассматриваемый период составил 2,06 раза, а в промышленном секторе – 2,8 раза. То есть в среднем по стране, цены на услуги жилищно-коммунального сектора за рассматриваемый период выросли в реальном выражении (с учетом корректировки на индекс потребительских цен) в 3,7 раза [5, с. 427, 435].

Остановившись подробнее на анализе динамики тарифов на услуги ЖКХ, следует отметить, что за период с 2000 по 2006 годы наиболее высокими темпами росли тарифы на отопление, водоснабжение и канализацию, а также плата за обслуживание жилья – в среднем, рост составил немногим менее 700%. При этом, как отмечалось, общий рост цен в экономике составил чуть более 200% [5, с. 427, 443]. Соответственно, уровень цен на услуги жилищно-коммунального сектора в реальном выражении также характеризуется высоким значением.

Такая ситуация в отрасли по мнению ряда специалистов [1], вызвана совокупным влиянием двух факторов. Первым является факт сдерживания роста тарифов на услуги водоотведения, теплоснабжения и платы за жилье в первые три года после финансового кризиса 1998 года. Например, в 1998 году инфляция составила более 80%, в то время как рост тарифов на услуги водоотведения и теплоснабжения не превысил 15%. В последующие три года темпы роста тарифов на данные услуги для населения также были существенно ниже уровня инфляции.

При всеобщем росте цен удержание тарифов на коммунальные услуги привело к образованию значительных убытков предприятий коммунального сектора. В то же время, более высокая динамика роста цен в секторах электро- и газоснабжения привела к образованию значительной кредиторской задолженности коммунальных предприятий перед предприятиями-поставщиками электроэнергии и газа. Накопленный дисбаланс в ценах на услуги коммунальных предпри-

ятий проявился с начала 2002 года, когда экономически обоснованные тарифы на коммунальные услуги стали расти темпами, существенно превышающими инфляцию.

Вторая причина роста тарифов для населения – существенное повышение за эти годы доли оплаты населением стоимости экономически обоснованных тарифов. Более подробное рассмотрение этих показателей в разрезе отдельных видов деятельности в ЖКХ показало, что наиболее высокими темпами увеличивалась доля оплаты населением услуг газоснабжения (в 2005 году этот показатель достиг уровня 97%), далее с заметным отставанием идут: водоснабжение (87%), водоотведение (86%), отопление и поставка сжиженного газа (85%), а также горячее водоснабжение (84%) и электроснабжение (83%) [6, с. 298–299].

Снижение негативных социальных эффектов, вызванных существенным ростом цен на услуги жилищно-коммунального комплекса, в России достигается широким распространением практики компенсации населению расходов на предоставление услуг ЖКХ. С 1994 года в России реализуется программа жилищных субсидий – первая общероссийская программа оказания адресной социальной помощи семьям в зависимости от уровня их доходов, которая, по данным Госкомстата России за 2006 год, охватила более 10% российских семей [6, с. 296].

В соответствии с Законом РФ «Об основах федеральной жилищной политики» [7] программа адресных жилищных субсидий основывается на принципах, согласно которым семья за проживание в жилище, определенном в рамках муниципального образования как социальное по площади и набору жилищно-коммунальных услуг, должна платить не более установленного процента от семейного дохода. Размер жилищной компенсации (субсидии) рассчитывается как разница между реальным размером платежа за жилищно-коммунальные услуги его суммой, рассчитанной по социальным нормативам в соответствии с установленной максимально допустимой долей платежа в семейном доходе. Стандарт максимально допустимой доли совокупного семейного дохода устанавливается Правительством РФ, которое постепенно увеличивало ее значение с 10% в 1994 г. [4] до 22% в 2001 году [3], последнее значение действует и в настоящее время.

В 1996 г. закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики» претерпел серьезные изменения в отношении принципов предоставления субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг. Государственной Думой РФ для граждан, имеющих совокупный доход семьи в расчете на одного человека ниже установленного прожиточного минимума, было введено иное основание предоставления жилищных субсидий: собственные расходы на оплату жилья и коммунальных услуг граждан с доходом ниже прожиточного минимума не должны превышать половину установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда, который для целей начисления жилищных субсидий составляет 100 руб. Это дополнение принято называть «вторым основанием» предоставления жилищных субсидий.

После внесения указанного изменения и практически до 2004 года для семей, чей среднедушевой доход не превышал прожиточного минимума, субсидией покрывалась разница между расчетным размером платежа за ЖКУ и вносимым платежом в размере 50 руб. на человека. Введение «второго основания» начисления субсидий привело к негативным социальным и экономическим последствиям для данной программы социальной поддержки населения: работа служб жилищных субсидий была осложнена методически, возросла вероятность фальсификации информации о доходах со стороны населения, при этом увеличились расходы бюджетов и появились трудности при прогнозировании потребности в жилищных субсидиях. В то же время, по данным опросов, до 2004 года «вторым основанием» пользовались почти 80% получателей жилищных субсидий, причем размер субсидии зачастую в 10–20 раз превышал размер «наличного» платежа семьи за ЖКУ [1].

В мае 2003 года в Закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики» вновь были внесены изменения, фактически отменившие «второе основание» начисления жилищных субсидий. Вместо него был введен более мягкий режим расчета субсидий для семей с доходами ниже прожиточного минимума: максимально допустимая доля расходов на ЖКУ в совокупном доходе семьи, которая применяется с уменьшающим коэффициентом, равным отношению душевого дохода к прожиточному минимуму. Этот режим закреплен в Жилищном кодексе Российской Федерации, введенном в действие с 1 марта 2005 года.

За период с 2000 по 2006 годы среднемесячный размер субсидий на семью вырос с 80 р. до 675 р., то есть, в 8,4 раза [6, с. 296–297]. При этом с 2004 года наблюдается устойчивая тенденция снижения доли семей, получавших жилищные субсидии.

Это обусловлено изменением в законодательстве РФ, регулирующем эти отношения. Так, в 2003 г. – первом полугодии 2004 года ряд субъектов Российской Федерации приняли региональные нормативные акты, изменившие порядок предоставления жилищных субсидий на основании новой редакции закона. В результате уже в первом полугодии 2004 года численность получателей жилищных субсидий по России в целом сократилась на 8%, а по ряду регионов – на 15–40%. Многие семьи с доходами, близкими к прожиточному минимуму, которые ранее получали субсидии по «второму основанию», оказались вне программы, либо размер полагающейся им субсидии уменьшился настолько, что участие в программе потеряло для них привлекательность.

Кроме программы жилищных субсидий, в России получила распространение практика социальной поддержки по оплате жилого помещения и коммунальных услуг, которая реализуется в форме скидки, предоставляемой в соответствии с действующим законодательством определенным категориям граждан и совместно с ними проживающим членам их семей (если это предусмотрено соответствующим данной категории граждан законодательством).

В период с 2000 по 2006 годы наблюдался существенный рост не только размера жилищных субсидий (в 14,4 раза), но и средств, затраченных на предоставление гражданам льгот по оплате жилья и коммунальных услуг (в 5,8 раза) [2, с. 143]. Опережающий рост первого показателя обусловлен более широким сегментом населения, охватываемого программой жилищных субсидий.

При этом доля государственных выплат в общем объеме стоимости платных услуг ЖКХ за рассматриваемый период также претерпела изменения. Как показал проведенный анализ, максимум участия государства в компенсации стоимости услуг ЖКХ населению (расходы на «жилищные субсидии» и социальную поддержку по оплате жилого помещения и коммунальных услуг) пришелся на 2003 г., когда его значение достигло 26,5% [2, с. 143, 148]. При этом с 2004 года по настоящее время наблюдается устойчивая тенденция к снижению данного показателя, несмотря на его рост в абсолютном выражении. Это свидетельствует об опережающем росте цен на услуги предприятий ЖКХ в сравнении с динамикой государственных расходов на поддержку населения в данной сфере и подтверждается данными о законодательных изменениях порядка предоставления жилищных субсидий, представленными выше.

Следует отметить, кроме того, существующую до настоящего времени проблему отсутствия единой для всех регионов методики предоставления гражданам субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг. Эту проблему частично решили на законодательном уровне, определив, что порядок предоставления жилищных субсидий устанавливает только Правительство России. Субъектам РФ и муниципальным образованиям дано право устанавливать на своей территории стандарты, используемые только для расчета размера субсидий: стоимости ЖКУ, нормативной площади жилья и максимально допустимой доли расходов на ЖКУ в доходе семьи. В результате имеет место существенная дифференциация регионов по показателю уровня оплаты населением услуг ЖКХ: от 23% в Эвенкийском, 27% в Чукотском и Ненецком автономных округах до 100% в Тульской области, Дагестане, Чувашии, Бурятии и Еврейской автономной области (по данным 2006 года) [2, с. 150–151]. При этом, как правило, чем «беднее» регион, тем выше уровень рассматриваемого показателя.

Данное явление будет устранено в ближайшей перспективе, в соответствии с планами реформирования отрасли, направленными на достижение 100-процентного уровня оплаты услуг ЖКХ населением. Однако, дифференциация регионов по стоимости услуг сектора ЖКХ, а также важнейшим социально-экономическим показателям его развития, сохранится.

В этой связи, в современных условиях основными задачами совершенствования программы субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг, требующими разрешения в ближайшие годы, являются:

- смягчение последствий отмены «второго основания» для получателей жилищных субсидий и обеспечение участия в программе жилищных субсидий наименее социально защищенных семей с учетом региональной специфики;

– формирование единого федерального порядка и разработка детальной методики предоставления жилищных субсидий.

В целом, программа субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг является эффективно работающим инструментом социальной защиты населения, которая выступает одним из важнейших индикаторов тарифной политики в ЖКХ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад Экспертной группы общественного проекта «Коммунальный комплекс: проблемы и сценарии». / Институт экономики города. – М. – 2007.
2. Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России. 2007: Стат. сб./ Росстат. – М., 2007. – 357 с.
3. Постановление Правительства РФ от 15.12. 2000 г. № 965 «О федеральных стандартах перехода на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг на 2000–2001 годы».
4. Постановление Совета Министров РФ от 22.09.1993 г. № 935 «О переходе на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг и порядке предоставления гражданам компенсаций (субсидий) при оплате жилья и коммунальных услуг».
5. Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб./Росстат – М., 2007. – 494 с.
6. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2006: Стат. сб. / Росстат – М., 2006. – 493 с.
7. Федеральный закон «Об основах федеральной жилищной политики» в редакции от 24.12.1992 г. № 4218-1.
8. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об основах федеральной жилищной политики» и другие законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования системы оплаты жилья и коммунальных услуг» от 6.05.2003 г. № 52-ФЗ.

ГЕОРГИЦА И.В.

ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ НА ОРОШАЕМЫХ ЗЕМЛЯХ

В современных условиях сельскохозяйственное производство является безальтернативным видом деятельности, обеспечивающим население продуктами питания, а, следовательно, основой продовольственной безопасности страны, которая подразумевает гарантированный доступ всех граждан к продуктам питания в любое время в количестве, необходимом для полноценной и активной жизни. Эта глобальная цель может быть достигнута только путем решения проблемы организации устойчивого функционирования аграрных производственных систем природопользования с переходом их к устойчивому развитию.

Особенностью отечественного сельского хозяйства является тот факт, что в России практически нет земельных ресурсов, которые в той или иной степени не нуждались бы в проведении мелиоративных работ. Наиболее актуально это для районов с недостаточной естественной влагообеспеченностью, к которым относится Ростовская область. Поэтому эффективность использования земельных и водных ресурсов во многом зависит от успешного ведения работ по сохранению и рациональному использованию мелиоративных объектов и, прежде всего, инфраструктуры орошаемого земледелия.

Отечественные сельхозпроизводители под влиянием резкой трансформации условий хозяйствования, наряду с колебаниями природно-климатических факторов, столкнулись с колебаниями факторов, определяемых рыночными отношениями. Изменения, произошедшие в экономике России за последние годы в связи с переходом от системы централизованного управления к рыночным отношениям, выявили ряд актуальных проблем, решение которых, с одной стороны, имеет дискуссионный характер, а с другой – большое значение для устойчивого

функционирования и развития аграрного сектора экономики. Приоритетными являются теоретические и методические вопросы, связанные с повышением экономической устойчивости функционирования сельскохозяйственных предприятий с учетом экологических аспектов и созданием механизмов перехода к процессу устойчивого развития. Адаптация принципов устойчивого развития применительно к системе сельхозпроизводства на орошаемых землях и разработка рекомендаций по реализации этих принципов для управления экономическим ростом системы аграрного землепользования на основании новых исследований эволюции экономических систем является актуальной и значимой.

В результате комплексного рассмотрения проблемы устойчивости были выделены основные направления исследований применительно к аграрной производственной системе землепользования. В качестве наиболее перспективного направления выбрана динамическая устойчивость, трактуемая нами как устойчивость развития, т.е. понятие устойчивости функционирования дополнено обязательностью «сбалансированного решения социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природоохранного потенциала» [6].

Устойчивость аграрного землепользования относится к числу сложных экономических явлений, поэтому его состояние определяется значительным количеством факторов. В результате систематизации факторов устойчивости установлено, что для рассматриваемой аграрной производственной системы наиболее актуальна классификация внешних (макроэкономических и природных) и внутренних (микроэкономических) факторов. Сложные экономические системы изучаются с применением комплексного, или системного, подхода на основе функционального, структурного и информационного описания [4]. Целесообразно для всех внутренних регулируемых факторов – финансовых; производственно-технологических; маркетинговых и кадровых – разработать комплекс организационно-экономических мер, направленных на повышение устойчивости функционирования системы, связанных с функциональной, структурной и информационной составляющей фактора. Предлагаемая матрица «внутренний фактор устойчивости – компонент системного подхода» позволяет анализировать слабые места в функционировании системы и комплексно воздействовать на алгоритм её развития.

В качестве методологической основы исследования организационно-экономических аспектов функционирования и развития экономической системы сельхозпроизводства предлагается эволюционный подход, основанный на идее прогрессивных изменений, характеризующийся хроноцелостным (непрерывным) возрастанием качества и эффективности [1].

Анализ статистических данных показывает, что до 1990-го года в мелиоративной подотрасли Российского АПК выполнялось условие сохранения развития, но затем, в связи с переходом государства к рыночной экономике, произошла ситуация прекращения роста и развития. Снижение площади орошаемых земель, на которых, согласно исследованиям [7], рентабельно возделывание кормовых культур, овощей, риса, не могло не отразиться на общем состоянии динамики производства и потребления продуктов питания российскими гражданами.

Хроноцелостный процесс применительно к аграрному природопользованию, по нашему мнению, должен характеризоваться непрерывным наращиванием эффективности и объемов сельскохозяйственного производства при улучшении экологических характеристик основного средства производства – земельных ресурсов, а также продукции сельхозпроизводства, причем в условиях России этот процесс невозможен без использования мелиорации земель, и, в частности, орошения – эффективного инструмента повышения экономической отдачи аграрного землепользования.

Исследование основных механизмов экономической эволюции – механизмов роста, развития, ускорения развития, конкурентной борьбы и инноваций – применительно к экономической системе аграрного природопользования позволяет сделать следующие выводы.

1. Новой потребностью, запускающей эволюционный механизм роста, можно считать потребность в экологически чистой продукции, которая ранее не была четко сформирована. Производство экологически чистой продукции может быть организовано на орошаемых землях, причем здесь Россия является потенциально конкурентоспособной.

2. Конкурентоспособность России в производстве экологически чистой продукции обусловлена следующими причинами: во-первых, наличие земельных ресурсов мирового значения и уникальных запасов пресноводных ресурсов, большая экологическая емкость территорий; во-вторых, имеется большая производственная база гидромелиоративных систем (ГМС), которая при соответствующем управлении может функционировать эффективно; в-третьих, в России нет большого опыта применения «экологически грязных» технологий, в частности, не организовано массовое производство генно-модифицированной продукции и нет необходимости в ней, так как увеличение эффективности использования земельных и водных ресурсов позволит полностью удовлетворить потребность населения России в высококачественной сельхозпродукции.
3. Механизм роста, запущенный в действие новой потребностью, обеспеченной платежеспособным спросом, фактически является социально-экономическим заказом общества на ее удовлетворение. Применение орошения позволяет диверсифицировать ассортимент сельскохозяйственной продукции (выполняется условие роста разнообразия продуктов) в условиях фактического роста количества агентов – производителей сельхозпродукции на орошении: кроме коллективных форм производства появилось большое количество производителей-фермеров, арендаторов, личных подсобных хозяйств и других субъектов малого агробизнеса.
4. С ростом производства увеличивается количество вовлекаемого в его процесс ресурсов – проявляется эффект мультипликатора: так, например, развитие орошаемого земледелия влечет за собой значительные количественные и качественные изменения материально-технической базы, особенно производственного назначения; мелиорированные земли с увеличением продуктивности растений требуют значительного притока трудовых ресурсов для обслуживания земель, для уборки и переработки дополнительного урожая, что является импульсом к развитию перерабатывающей промышленности и системы реализации сельхозпродукции; увеличение трудовых ресурсов в свою очередь требует создания соответствующей социальной инфраструктуры.
5. Непременным условием эволюции любой экономической системы является реализация инновационных идей и внедрение новых технологий. Для аграрной производственной системы такими инновациями являются строгое соблюдение комплексности, адаптивности к природным ландшафтам, выполнение требований экологичности, экономической целесообразности мелиорации земель, применение определенного научного потенциала и исследовательского задела, созданного в предыдущие годы в направлении развития водосберегающих технологий орошения сельхозкультур, модернизации поливной техники и конструкций водозаборных и водорегулирующих сооружений, технологий сокращения прямых потерь воды при транспортировке по каналам к месту использования и других прогрессивных технологий [8,5 и др.] Внедрение новых ресурсосберегающих технологий пополняет информационное содержание процесса производства, снижает расход ресурсов и позволяет вовлекать в производство ранее полученные отходы. Тем самым создаются предпосылки для перехода к новому этапу развития сложных производственных систем, к которым относится аграрная производственная система.
6. При эволюции экономических систем сохраняют развитие те, которые своей деятельностью увеличивают эффективность использования входных потоков за счет увеличения коэффициента полезного действия (КПД) системы, например, путем совершенствования технологии производства, или изменения спектра потребляемых ресурсов. В основу определения коэффициента полезного действия экономического агента, и, в частности, аграрной производственной системы предлагается положить стоимость бизнеса. КПД аграрной производственной системы может быть определен как отношение фактической стоимости бизнеса к максимально возможной потенциальной стоимости бизнеса. Предложенный алгоритм определения фактической стоимости бизнеса заключается в интеграции оценок, полученных на основе затратного, доходного и сравнительного подхода с использованием внутренней информации предприятия.

7. Эволюция по пути увеличения КПД агентов приводит последовательно к усложнению и специализации их структур. В качестве примеров можно привести разделение труда, аутсорсинг: использование гидромелиоративных систем требует привлечения инженеров-мелиораторов, высококвалифицированных рабочих, занятых в сфере обслуживания элементов гидромелиоративных систем, насосных станций, средств водоучета и т.д. Повышается значение информационно-управляющих механизмов их сбалансированной регуляции с окружающей средой (примеры – использование автоматизированных информационно-советующих систем управления поливами и программированием урожаев, автоматизация сбора данных со средств водоучета для контроля за поставками воды сельхозпроизводителям и т.д.).
8. Рассогласование в темпах роста отдельных агентов, что приводит к конкурентной борьбе за источники мощности и к смене одних агентов другими, например, конкуренция фермеров за доступ к воде из государственных ГМС, может служить мотивацией для решения вопросов платного водопользования и инвестирования в развитие мелиоративной отрасли.

Использование ГМС обеспечивает увеличение КПД функционирования аграрной производственной системы. Производителей сельскохозяйственной продукции, применяющих технологии орошения, можно считать более активными, лучше использующими энергию внешней среды, что является предпосылкой не только для «выживания» в конкурентной борьбе, но и для сохранения темпов устойчивого развития аграрного природопользования.

Новые технологии, являющиеся обязательным условием эволюции экономической системы, могут быть классифицированы следующим образом [1]:

- 1) Технологии замещения источников мощности на более эффективные.
- 2) Технологии повышения эффективности использования полной мощности, реализующие идеи новых машин, механизмов и технологических процессов с более высоким коэффициентом полезного действия.
- 3) Прорывные технологии управления, основанные на идеях о повышении качества управления, о более точном соответствии выполняемых работ общественным потребностям, о более совершенном механизме общественного устройства.

Рассмотрим перспективы реализации технологий устойчивого развития применительно к системе аграрного землепользования на мелиорируемых землях.

Так как в процессе производства продуктов питания и кормов принимают участие в большей мере природные факторы, альтернатива которым на современном этапе развития человечества отсутствует, то к технологиям замещения источников мощности на более эффективные можно отнести технологии использования информации, трактуя информацию, согласно [2], третьей компонентой окружающего мира, помимо энергии и материи. Информацию в таком контексте можно интерпретировать как альтернативу энергетической поддержки развития. Под технологиями замещения можно также понимать перспективу перехода сельскохозяйственной, и в частности, поливной техники на альтернативные виды топлива (источники мощности); использование альтернативных источников энергии для работы водозаборных сооружений, насосных станций – составных частей ГМС. В перспективе рассматриваются альтернативные технологии интенсификации сельхозпроизводства, такие, как органическое земледелие, нулевая обработка почвы, биологические методы борьбы с сорняками и сельскохозяйственными вредителями, объединяемые под общим названием «альтернативное сельское хозяйство».

Технологии повышения эффективности использования полной мощности – это технологии модернизации и создания новых дождевальных машин, механизмов, технологических ресурсосберегающих процессов транспортировки и полива, использования систем ландшафтного орошаемого земледелия (СЛОЗ), направленных на повышение биопродукции, необходимой для человека и улучшению ее качества, при сохранении или повышении почвенного плодородия и экологической устойчивости.

Развитие оросительных и других видов мелиорации должно сопровождаться совершенствованием техники полива, строительством гидромелиоративных систем нового поколения, обеспечивающих оптимизацию мелиоративных режимов при минимизации коллекторно-дренажного стока и объема сбросных вод. Наряду с дождеванием, следует ориентироваться

на применение наименее энергоемких способов орошения, в том числе механизированного поверхностного, а также применение водосберегающих способов: капельного, внутрипочвенного и аэрозольного.

К технологиям повышения эффективности использования полной мощности относятся также:

- научно обоснованное размещение сельскохозяйственных культур;
- использование достижений и поддержка элитного семеноводства;
- соблюдение рациональных, научно обоснованных севооборотов;
- соблюдение норм высева и сроков уборки урожая;
- применение научно обоснованных типов и норм минеральных удобрений.

Прорывные технологии управления подразумевают использование технологий, соответствующих современному уровню развития общества. Здесь целесообразно опираться на подход Ю.Я. Еленевой [3], заключающийся в том, что технологическое развитие производства обуславливало последовательную смену доминирующих концепций управления («управление простейшим производством» – «управление производством» – «управление предприятием» – «управление бизнесом» – «управление стоимостью»). Исследования показали, что управление большинством отечественных сельхозпредприятий соответствует уровню концепции управления предприятием с отдельными элементами управления бизнесом и весьма незначительными элементами управления стоимостью. Из этих результатов можно сделать вывод, что совершенствование управления в сельском хозяйстве России должно быть ориентировано на освоение методик, соответствующих концепции управления стоимостью и недостающих методик управления бизнесом. Кроме того, на смену доминированию концепции управления стоимостью в обозримом будущем придёт концепция управления эффективностью технологий, предусматривающая в качестве цели развития экономических систем использование предельно эффективных технологий. В этом случае под предельно эффективной понимается технология, обеспечивающая максимально возможный выход продукта. Современные технологии орошаемого земледелия могут рассматриваться как шаги в направлении достижения предельно эффективных технологий сельхозпроизводства.

Можно утверждать, что методология эволюционной экономики является наиболее приемлемой для создания экономического инструментария управления устойчивым развитием сельскохозяйственного производства на мелиорированных землях. В этом случае должен быть реализован антропосферный подход к моделированию аграрных производственных систем, а методики оценки экономической эффективности сельхозпроизводства должны учитывать социально-экологические принципы ресурсосберегающего землепользования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Большаков Б.Е., Берг Д.Б.* Введение в принципы устойчивого экономического развития // Сб. тр. 3-й Всерос. Интернет-конференции по проблемам эконофизики и эволюционной экономики. - Екатеринбург: Изд. УрГУ, 2005.
2. *Вальтух К.К.* Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. – М.: Янус-К, 2001.
3. *Еленева Ю.Я.* Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий. – М.: Янус-К, 2001.
4. *Зубанов Н.В., Пестриков С.В.* Анализ устойчивости функционирования экономических систем относительно поставленных целей. – Самара: Издательство Самарского государственного технического университета, 1999.
5. *Колганов А.В., Колбачев Е.Б., Щедрин В.Н.* Мелиорация и устойчивое развитие сельхозпроизводства в России. – М.: ЦНТИ «Мелиоводинформ», 1998.
6. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) – М.: Прогресс, 1989.
7. Программа повышения эффективности использования орошаемых земель Южного федерального округа. – Новочеркасск: Росс. НИИ проблем мелиорации, 2004. – 139 с.
8. *Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б.* Земельные ресурсы Ростовской области и их хозяйственное использование: Монография. – Ростов-н/Д: СКНЦ ВШ, 2005. – 200 с.

САВИНА М.В.**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ: ОСНОВА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Институциональный подход к объяснению сути человеческого капитала продуктивнее неоклассического мейнстрима. Он объясняет сущность человеческого капитала не просто как ценность, приносящую поток доходов, а как общественную ценность, использование которой задается институциональной системой.

С позиций экономической теории институты – это адаптированные обществом формальные и неформальные структуры и правила, влияющие и опосредующие работу надстройки экономической системы, а также упорядочение действий экономических субъектов. Роль общественных институтов в мировой экономике очень велика. Они оказывают эффективное содействие формированию и воспроизводству человеческого капитала. Пренебрежение совершенствованием общественных институтов лишает страну будущего эффективного развития.

Характеризуя свойства интеллектуальных ресурсов личности, Климов С.М., отмечает те, которые свойственны человеческому капиталу вообще: человеческий капитал неотчуждаем, неликвиден, нехраним, ибо время, в течение которого он не использовался, упущено навсегда. Интеллектуальные ресурсы являются ресурсами двойного назначения: используются не только в производственной (экономической) деятельности, но и в повседневном обиходе. Поэтому инвестиции в формирование интеллектуальных ресурсов, как и человеческого капитала вообще, неотделимы от расходов на потребление. Интеллектуальные ресурсы личности двойственны с точки зрения их рыночной стоимости: в понятиях «базовая стоимость человеческого капитала» и «потенциальная стоимость человеческого капитала». Базовая стоимость человеческого капитала рассматривается как дисконтированная рыночная стоимость будущего дохода, на которую ориентируется индивид, определяя целесообразность инвестиций в образование. Потенциальная стоимость человеческого капитала – это та стоимость, на которую ориентируется предприниматель, арендующий человеческий, в частности интеллектуальный, капитал. При формировании цены рабочей силы на рынке труда она зависит от доходности ресурса труда и издержек предпринимателя на его оплату. Особенности процесса приобретения и использования знания определяют связь индивидуума с организацией, интеллектуальный капитал которой он формирует. С одной стороны, работник нуждается в организации, особенно в силу продолжающейся специализации знания, которое может быть применено только в организации и через организацию. С другой стороны, работник квалифицированного труда, знания и умения которого образуют его уникальный капитал, значительно отличается от обычного промышленного рабочего. Его капитал (знания) и средства производства (интеллектуальные инструменты анализа, синтеза, моделирования и т. п.) ставят его в положение внутреннего предпринимателя. [2]

Российские социологи довольно низко оценивают профессиональный, образовательный, культурный и инновационный потенциал населения России, а возможность его эффективно применения в реальной экономике они оценивают в половину меньше.

Однако провозглашенная президентом России концепция инновационного развития нацелена на полное преобразование нашей страны на основе глобальной модернизации всех структур российского общества. Президент выразил намерение создать в России такие условия жизни для всех граждан, которые были бы даже комфортнее, чем европейские.

Достичь решения задач такого масштаба можно при эффективной модернизации всех институтов нашего общества и задействовав 100% человеческого потенциала: творческие возможности, предпринимательские способности всех сторонников преобразования страны.

Попробуем дать адекватную оценку современного состояния некоторых основных структурных образований и институтов, с эффективной работой которых и связан успех этого грандиозного мероприятия и оценить современное состояние человеческого капитала и трудового ресурса нашей страны.

Как показали результаты «Европейского социального исследования», проведенного по заказу ЕС в 2006–2007 гг., только 30% россиян являются профессионалами в своей области [1]. К сожалению, в России наблюдается массовая декавалификация. Уровень образования, особенно, если судить по максимальному числу лет обучения не самый высокий в Европе. (См. таблицу 1). Поскольку образовательная отрасль находится в состоянии реформирования, пока трудно дать оценку этим реформам, но сама неопределенность этого состояния уже сейчас наносит ущерб качеству.

Провозглашенный инновационный курс развития подразумевает необходимость непрерывного повышения образовательного и профессионального уровня работников. Общий темп развития будет сопровождаться ускорением процесса обесценивания знаний, значительным расширением масштабов межгосударственных взаимодействий в условиях глобализации, необходимостью переобучения в кратчайшие сроки огромного числа людей новым специальностям, трансформацией общественного сознания в плане поворота к нематериальным ценностям (в первую очередь – образованию) как неотъемлемым элементам стабильности и благополучия.

Уровень значимости интеллектуальной собственности по сравнению с материальной в нашей стране вообще крайне низок. Новые идеи, новые технологии, конечно, должны быть более капитализированы. Обороты нематериальных активов должны быть хотя бы сопоставимы с оборотами материальных.

Таблица 1

Уровень образования в европейских странах [1]

Страна	Среднее число лет обучения	Максимум
Россия	12	23
Страны восточной Европы		
Болгария	11	22
Эстония	12	24
Венгрия	11	30
Польша	11	24
Словения	11	26
Словакия	12	26
Страны западной Европы		
Бельгия	13	26
Швейцария	11	34
Кипр	13	25
Германия	13	36
Дания	13	30
Испания	11	25
Финляндия	12	33
Франция	12	30
Великобритания	13	56
Норвегия	13	28
Португалия	7	24
Швеция	12	31

Источник: «Европейское социальное исследование»

Еще одна серьезная реальная угроза – это миграция квалифицированных специалистов высокотехнологичных отраслей, творческой интеллигенции, прежде всего представителей науки, талантливых менеджеров, финансистов, то есть представителей креативного класса, за рубеж – угроза, связанная с национальной экономической безопасностью России. Она

приводит к серьезной утрате Россией ее интеллектуального потенциала и обрекает ее на развитие сырьевых капиталоемких отраслей. По оценкам экспертов, за период с начала рыночных преобразований страна потеряла примерно одну треть своего научного потенциала. Это следствие научно-технической политики государства, которая была направлена на минимальную поддержку системы образования и науки. Финансирование науки из средств федерального бюджета в РФ было явно недостаточно. Число созданных передовых производственных технологий за последние несколько лет существенно сократилось. Количество патентов за эти годы практически не изменялось. Если в 2003 г. эта цифра составляла 35190, то в 2006 г. 35542. Серьезным фактором утечки мозгов из России являются социально и технологически неадекватные условия труда ученых, уровень оплаты их труда по сравнению с западными коллегами.

Демографическая ситуация и тесно связанная с ней ситуация в здравоохранении в стране стали сейчас важнейшими темами для обсуждения на разных уровнях.

Концепция разгосударствления системы здравоохранения и свертывание бюджетного финансирования этой сферы, перевод ее на коммерческую основу снимает с государства ответственность за обеспечение доступными медицинскими услугами большинства населения страны. И, следовательно, все бремя оплаты медицинских услуг ложится непосредственно на население. Несмотря на сокращение численности населения, заболеваемость в Российской Федерации из года в год возрастает. Так, если в 1990 г. было зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни, в расчете на 1000 человек населения, – 651,2, то к 2003 г. эта цифра достигла уже 748,6 человек.

Справедливости ради надо признать, что государство пересматривает свое отношение к социальным проблемам. Национальный проект здравоохранения предусматривает системную модернизацию отрасли. Вот только некоторые направления, по которым намерено двигаться правительство страны: обеспечение подготовки более десятка тысяч участковых врачей и врачей общей практики, обновление автопарка «скорой помощи», приобретение реанимобилей, медоборудования и современных систем связи; обеспечение доступности высоких медицинских технологий в кардиохирургии, онкологии, травматологии, ряде других важнейших областей и прежде всего их использование при лечении детей, увеличение числа граждан, которым за счет федерального бюджета оказывается высокотехнологичная медицинская помощь, увеличение эффективности работы существующих и новых центров высоких медицинских технологий.

Осуществляя расширенное воспроизводство человеческого капитала, нельзя забывать о культурном уровне, досуге, спорте и др. Переход к рыночной системе хозяйствования предопределил перевод, практически, на стопроцентную оплату услуг организаций культуры, туризма, спорта, а также санаторно-оздоровительных организаций, в связи с чем реально сократились возможности проведения отдыха и культурного досуга для большинства наемных работников и членов их семей. Непомерно высокие цены на авиа и железнодорожные пассажирские перевозки, а в ряде случаев и услуги связи существенным образом повлияли на снижение возможностей людей, как отдыхать в других регионах страны и за рубежом, так и общаться со своими родственниками и друзьями.

Культурологи считают очень важным исследование культурных механизмов в жизни общества именно в критические периоды его развития. Для выхода из кризиса в ситуации несогласия между членами общества они предлагают реконструировать сегодняшнюю картину мира, обернувшись немного назад, ведь инвариант подлинного культурного бытия существует в единой цепи культурных связей. По выражению Степанова Ю.С., «...утрата исторической традиции, какой бы отчужденной она ни казалась в отношении к существующему положению вещей, оборачивается представлением о возможности абсолютного произвола по отношению к людям, к социальным институтам, к государству, к культуре в целом, результатом будет трагедия человека и трагедия общества, которое распадается на несогласованные фрагменты и теряет свои интегрирующие и координирующие функции».

Преодоление политики превращения нашей страны в сырьевую провинцию развитых стран, которая привела бы Россию в тупик, спасет и возродит другие ее активы: образование, науку, культуру, высокотехнологичный сектор экономики. Культурным дискурсом, связан-

ным с поиском национальной идеи, вполне могла бы стать современная практика общественной жизни, направленная на развитие всех общественных институтов и улучшение ситуации в стране, создание в стране климата согласия, общности и гуманизма. Для объединения на основе такой национальной идеи и взаимного доверия, отвечающей чаяниям и традициям нашего народа, власть должна проводить курс на благо интересам абсолютного большинства населения в условиях консолидации, демократии и самоуправления.

Итак, можно видеть, что и с точки зрения неоклассического подхода, и с точки зрения институционального в нашей стране не все благополучно с человеческим капиталом.

Теперь о других институтах.

Сегодняшнее состояние законодательства, связанное с защитой собственности, фактически уничтожает частный бизнес. Собственник совершенно не может быть уверенным в устойчивости своего положения. Конечно, нужны реформы судебной, налоговой систем, выстроенных в контексте будущей архитектуры экономики инновационного развития.

Защита собственности напрямую связана с еще одним малоразвитым институтом – малого и среднего бизнеса. Доля частного сектора в России одна из самых низких в Европе (см. таблицу 2): 95% – это наемные работники, на себя трудятся всего 4,2% россиян и только 0,8% работают в семейном бизнесе.

Таблица 2

Структура населения по положению на основной работе в 2006 г., % [1]

Страна	Наемный работник	Работает на себя, не по найму	Работает в семейном деле
Россия	95,0	4,2	0,8
Страны Восточной Европы	92,5	6,5	1,0
Болгария	93,0	4,5	2,5
Эстония	93,0	4,8	0,9
Венгрия	92,1	5,6	2,3
Польша	83,4	15,5	1,1
Словения	90,3	6,5	3,2
Словакия	90,8	8,8	0,4
Страны Западной Европы	87,2	11,4	1,4
Бельгия	85,5	12,8	1,7
Швейцария	83,8	13,7	2,5
Кипр	81,3	14,3	4,4
Германия	87,3	11,6	1,1
Дания	90,1	8,6	1,3
Испания	80,6	17,1	2,3
Финляндия	85,7	11,0	3,3
Франция	91,4	7,7	0,9
Великобритания	88,2	10,2	1,6
Норвегия	88,7	10,0	1,3
Португалия	84,4	14,9	0,7
Швеция	89,8	9,5	0,7

Источник: «Европейское социальное исследование»

Специалисты связывают это с бюрократическими препонами, коррупцией, несовершенной кредитной политикой, социальной апатией населения и неготовностью к ответственности за собственную жизнь.

Нельзя не отметить также слабость политических институтов. Больше половины россиян не интересуются политикой вовсе. Меньше 10% когда-либо участвовали в политических меро-

рия. Это прежде всего говорит о слабости и неразвитости гражданского общества в стране, тогда как именно оно призвано контролировать и уравнивать властные институты.

Еще один немаловажный общественный институт – институт семьи. С ним связано очень многое: здоровье, мотивация к труду, отношение к будущему и т.д. В нашей стране более половины жителей (52,5%) не состоят ни в официальных, ни в фактических отношениях. У россиянок из 35 лет репродуктивного возраста на совместную жизнь с мужьями или партнерами приходится всего 17,4 года. Преломить такое негативное отношение к браку очень важно для нас. Как важно преломить и другие негативные социальные показатели, по которым Россия находится едва ли не на последнем месте в Европе.

Переход России от сырьевой модели экономики к инновационной потребует от страны неимоверных усилий. Осуществить такой рывок можно только на основе обоюдного доверия государства и общества.

Безусловно, что такая высокая цель, связанная с улучшением жизни в стране, может быть достигнута при создании в стране обстановки согласия, и гуманизма. Причем обществу потребуется модернизация на всех уровнях: властные структуры должны создать равные возможности всем гражданам и стать ближе к народу, понять его чаяния и устремления, бизнес должен стать более социально ответственным, чем сейчас, население страны должно, наконец, стать гражданским обществом, взять на себя ответственность за собственную жизнь и осуществление контроля над государственными институтами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Евромерка для русской души // Газета. 31 марта 2008. – С. 7.
2. Климов С.М. (www.elitarium.ru)
3. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М: Логос, 2000.
4. Марцинкевич В.И. Национальная модель социально-экономического развития (концепция и структура). // Мировая экономика и международные отношения. № 1, 2001.
5. Мельянцева В.А. Информационная революция – феномен «новой экономики» // Мировая экономика и международные отношения. № 2, 2001.
6. Политэкономический словарь. Под ред. Е.Ф. Борисова и др. Изд. 2-е. – М.: Политиздат, 1972.
7. Попова Ю. Остров олимпийской утопии // Эксперт. № 40. 29 октября – 4 ноября 2007.
8. Роденков В.А. Развитие корпоративной системы повышения квалификации кадров. – М., 2007.
9. Савин Э.В. Был бы мальчик (Воспроизводство человеческого капитала в институциональной системе) // Российское предпринимательство. № 11, 2005. (http://www.creativeconomy.ru/mag_rp/index.php?str=38id=78)
10. Цылев Р. Метаморфозы индустриальной экономики. // Мировая экономика и международные отношения. № 2, 2001.

ГЛУЩЕНКО А.В.

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ АГРОХОЛДИНГА

Экономисты единодушны в признании бюджетирования технологией управления бизнесом на всех уровнях компании, обеспечивающей достижение ее стратегических целей с помощью бюджетов, на основе сбалансированных показателей.

Поэтому при постановке бюджетирования предстоит: сформулировать финансовые и нефинансовые цели; выявить, с помощью каких показателей можно контролировать достижение этих целей; определить задачи, которые могут быть решены с помощью бюджетирования.

Когда речь идет о главных целях фирмы, обычно принято оперировать таким понятием как миссия предприятия. Как правило, миссия формулируется в самом общем виде, в виде не финансовых целей или очень грубо очерченных финансовых целей. Одна из задач бюджетирования – переложить обобщенные формулировки миссии фирмы на язык конкретных финансовых показателей, которые четко можно рассчитать, а затем контролировать ход их выполнения [2].

В агрохолдинге бюджетирование необходимо для того, чтобы правильно оценить финансовое состояние не только интегрированной структуры как единого хозяйствующего организма, но и отдельных бизнес-единиц, направлений хозяйственной деятельности, для того чтобы точно распределить доходы, расходы и персонифицировать ответственность за соблюдение соответствующих показателей. Эффект от разработки бюджета состоит в повышении степени гибкости агрохолдинга, поскольку он дает возможность предвидеть результаты управленческих действий, определить базовые установки для каждого направления деятельности холдинга и рассчитать разные варианты, заранее подготавливая ответные действия на возможные изменения как во внешней, так и во внутренней среде.

Именно возможность предвидеть будущие изменения и тенденции развития и являются залогом успеха в условиях все возрастающей конкуренции на российском рынке [1].

Несмотря на явные преимущества, «бюджетное планирование до сих пор остается слабым местом управления бизнесом российских предприятий» [3].

Исследование практики показало, что система планирования финансово-хозяйственной деятельности в той или иной степени совершенства присутствует в агрохолдингах. Вместе с тем ни в одной из интегрированных структур не приходилось встречать систему планирования полностью соответствующую особенностям данного предприятия и полностью выполняющую возложенную на него задачи. Изучение существующих систем планирования агрохолдингов позволило нам выявить типичные недостатки и классифицировать их по следующим группам:

1. Методологические. Относятся к нерациональной технологии планирования, т.е. перечню используемых планов (бюджетов) и последовательности их составления, отсутствию методик прогнозирования, анализа, принятия решений.
2. Организационные. Выражаются в слабом взаимодействии между собой и отсутствии четко обозначенных задач каждого участника процесса планирования, как правило, эти недостатки являются следствием отсутствия внутренних нормативных документов, регламентирующих ведение планирования.
3. Технические. Проявляются в недостаточной обеспеченности участников процесса планирования техническими средствами и программными продуктами для накопления и обмена информацией, моделирования хозяйственных ситуаций, анализа, прогнозирования и собственно составления планов.

Для устранения выявленных недостатков и успешного решения задач, предписанных системам планирования, необходимы не только грамотное решение методологических проблем, вдумчивое осмысление нужного инструментария финансового планирования, но и разработка соответствующих организационных процедур, регламентирующих структуру бюджетов, состав статей, согласованность бюджетов между собой, все вопросы взаимоотношений отдельных структурных подразделений с руководством интегрированного формирования.

Особую актуальность регламентация процедуры бюджетирования приобретает для агрохолдингов – диверсифицированных или вертикально-интегрированных, выступая признаком качества процесса оперативного планирования. В агрохолдинге необходимо установление единого, стандартного для всех структурных единиц порядка составления, представления, согласования, консолидации, проведения план-факт анализа и оценки исполнения бюджетов различного вида и уровней.

Решение этой задачи мы видим в разработке системы внутренних документов (регламентов) по бюджетированию, которая не только уменьшит субъективизм в управлении финансами агрохолдинга, но и обеспечит возможность контролировать ход исполнения бюджетов различных видов и уровней управления, будет способствовать установлению финансовой дисциплины, устранению конфликтов между структурными подразделениями, превратит

бюджетирование в управленческую технологию, в действенный инструмент финансового контроля.

Ключевую роль в системе внутренней регламентации процесса бюджетирования играет рекомендуемое нами «Положение о планировании деятельности агрохолдинга». Оно содержит две основные части: методологическую, описывающую технологию процесса планирования и организационную, регламентирующую участие в процессе планирования различных субъектов (структурных единиц).

Однако на практике данное деление носит несколько условный характер, поскольку обозначить между двумя названными частями четкую грань бывает достаточно трудно.

Методологическая часть должна содержать следующую основную информацию:

1. *Цель планирования*, т.е. какой из планов (бюджетов) должен получиться «на выходе».

Цель определяет перечень используемых бюджетов. Цели планирования не являются едиными для всех предприятий и поэтому перечень бюджетов для них будет различным.

2. *Перечень* используемых в планировании основных и вспомогательных планов (бюджетов) с их краткой характеристикой. Например, в следующем виде.

Бюджет продаж показывает объем продаж по видам продукции в натуральных и стоимостных показателях на протяжении бюджетного периода. Производственный бюджет представляет план производства предприятия на предстоящий бюджетный период с указанием видов и количества выпускаемой продукции. Бюджет прямых материальных затрат содержит информацию о затратах в предстоящем бюджетном периоде сырья, материалов, комплектующих в натуральном и стоимостном выражении по видам продуктов и в целом по агрохолдингу. Бюджет затрат на оплату труда отражает затраты агрохолдинга в предстоящем отчетном периоде на оплату труда основного производственного персонала. Бюджет производственной себестоимости содержит информацию о затратах на производство в предстоящем бюджетном периоде по видам продукции, центрам ответственности и по агрохолдингу в целом. Бюджет коммерческих расходов отражает расходы на рекламу, комиссионные сбытовым посредникам, транспортные услуги и прочие расходы по реализации продукции бизнес-единицы или агрохолдинга в целом. Бюджет общехозяйственных расходов содержит информацию о расходах на заработную плату административно-управленческого, инженерно-технического и вспомогательного персонала в аппарате управления холдинга или хозяйства-участника, арендные платежи, коммунальные и командировочные расходы и другие расходы на протяжении бюджетного периода. Бюджет доходов и расходов (план прибылей и убытков) соответствует форме № 2 бухгалтерской отчетности и показывает структуру и величину доходов и расходов агрохолдинга в целом, отдельных центров ответственности или направлений деятельности холдинга на предстоящий бюджетный период. Бюджет инвестиций (план капитальных затрат) отражает инвестиции, необходимые холдингу на предстоящий бюджетный период с указанием их размера и направления использования. Бюджет движения денежных средств (план денежных потоков) содержит прогнозируемое поступление и выбытие денежных средств и других платежных инструментов в результате хозяйственной деятельности структурного подразделения в предстоящем бюджетном периоде. Прогнозный баланс (расчетный баланс) представляет собой планируемый баланс агрохолдинга на конец предстоящего бюджетного периода.

3. *Последовательность процедуры планирования*, т.е. последовательность составления бюджетов. Требования к информации, которая берется из одного бюджета и используется для составления другого.

Организационная часть в предложенном варианте регламента отражает следующие основные моменты:

1. *Описание организационно-финансовой структуры агрохолдинга.*

Структура агрохолдинга при этом рассматривается как совокупность так называемых центров финансовой ответственности (ЦФО). Под центрами финансовой ответственности понимаются структурные единицы:

- для которых формируются планы;
- которые отчитываются за результаты выполнения планов.

«Перечень центров финансовой отчетности», выделяемых в агрохолдинге, целесообразно вынести в приложение к «Положению о планировании деятельности».

2. *Описание закрепления основных и вспомогательных планов (бюджетов) за центрами финансовой ответственности* – какие центры финансовой ответственности какие бюджеты составляют.

Закрепление за каждым ЦФО определенного набора бюджетов определяется, в первую очередь, статусом соответствующих центров ответственности. Под статусом, в данном случае, понимается совокупность показателей, отражающих характер ответственности структурной единицы.

3. *Описание форматов бюджетов*, т.е. какую информацию они должны отображать, набор показателей для каждого бюджета, степень их детализации. В качестве приложения к «Положению о планировании деятельности» целесообразно подготовить «Альбом форм», используемых для составления планов.

4. *Определение бюджетного периода*, т.е. временного горизонта планирования.

5. *Определение участников* процесса планирования, *задач, полномочий, ответственности* участников процесса планирования; участники могут входить в структурную единицу (центр финансовой ответственности) или не входить. На практике часть планов (или часть показателей планов) для центра финансовой ответственности может готовиться работниками данной структурной единицы (т.е. специалистами и службами данного подразделения), часть – внешними участниками (например – службами управления).

6. *Описание регламента разработки, предоставления, согласования и утверждения* планов (бюджетов) участниками процесса планирования.

Описание регламента должно отражать: последовательность операций (действий) по составлению бюджетов; исполнителей каждой операции; требования к необходимым для выполнения операций ресурсам; результаты операций; потоки информации, движение документов и ряд других необходимых реквизитов.

7. *Описание регламента оценки исполнения планов, анализа причин отклонений фактических и плановых величин.*

В предложенном варианте Положения о планировании (бюджетировании) мы отразили перечень важнейших вопросов, которые необходимо раскрыть, но подходы к формированию данного документа могут быть различными. Они зависят от особенностей производственной, организационной и финансовой структуры каждого агрохолдинга.

Наиболее целесообразным видится следующий подход. Система внутренней регламентации процесса бюджетирования агрохолдинга представляет собой группу (совокупность) документов, включающую:

I. «Положение о планировании деятельности агрохолдинга». Данный регламент:

1. Определяет единую, стандартную технологию планирования деятельности для всех предприятий, входящих в агрохолдинг (как структурную единицу) – технологию консолидации или разукрупнения плановых показателей (в зависимости от того, какой принцип планирования используется – «снизу вверх» или «сверху вниз»).
2. Формулирует общие для всех входящих в агрохолдинг предприятий принципы планирования деятельности, перечень используемых бюджетов, последовательность их формирования, требования к организации процесса планирования и т.д.
3. Содержит перечень типовых (насколько это возможно) форм планов.

II. Группу положений «О планировании деятельности» для входящих в агрохолдинг предприятий. В данных документах конкретизируются, с учетом особенностей хозяйственной деятельности, сформулированные в «Положении о планировании деятельности агрохолдинга» общие принципы планирования.

В свою очередь, «Положение о планировании» для каждого предприятия также может быть выстроено с использованием древовидной структуры. Дальнейшее деление может быть произведено: по направлениям деятельности, производствам, бригадам, службам предприятия; по видам бюджетов. В этом случае могут быть подготовлены отдельные положения например, по «Плану потребностей в материалах (кормах, семенах, удобрениях)», «Плану налоговых выплат», «Плану инвестиционной деятельности» и т.д. Описанный «иерархический принцип» построения системы регламентации бюджетирования агрохолдинга представлен на рис. Пре-

имущество предложенной системы проявляется еще и в универсальности, многократности использования отдельных документов для различных аспектов управления предприятием.



Рис. 1. Система регламентации бюджетирования агрохолдинга.

Представляется, что данный подход позволит: учесть сложившуюся на предприятиях агрохолдинга положительную практику бюджетирования; с минимальными затратами повысить эффективность существующей системы бюджетирования; обеспечить связь системы бюджетирования с другими системами управления холдингом, поэтапное внедрение бюджетирования на предприятии любого масштаба, удобство использования внутренних нормативных документов; будет способствовать координации деятельности и взаимосвязи между интересами отдельных структурных единиц и агрохолдинга в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Керимов В.Э. Бюджетирование и внутрихозяйственный контроль в торговле: Учеб. пособие. М.: Эксмо, 2006.
2. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. М.: Дело и Сервис, 2005.

ИВАШИНЕНКО Л.О.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА И ОБЗОР ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЕГО МЕТОДА

Поскольку стратегический учет базируется на финансовом, управленческом и налоговом учете, целесообразно осуществить сравнительный анализ их принципов и элементов метода. Кроме того, следует отметить, что в настоящее время отсутствуют четко сформулированные принципы стратегического учета. Применяемые элементы его метода также не рассмотре-

ны в системном виде. Концептуальные положения стратегического управленческого учета представлены в работах К. Уорда, С.П. Суворовой.

Современный бухгалтерский финансовый учет основывается на выработанных теорией и практикой основных и базовых принципах. При этом базовые принципы называют допущениями, а основные, требующие выполнения принятых правил организации и ведения финансового учета – требованиями. Именно на основе допущений формируется учетная политика организации и ведение учета и составление финансовой (бухгалтерской) отчетности. В качестве теоретической основы выступают фундаментальные концепции (принципы), приведенные в таких документах как: Принципы подготовки и представления финансовой отчетности и МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». В ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» и Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России (1997 г.) определен перечень допущений и требований. Подробный перечень источников «общепринятых принципов» дан на сегодняшний день АИСПА [8].

В международной практике в качестве допущений используются такие как принцип начисления; соответствие доходов и расходов; осмотрительность экономического субъекта; наличие денежного измерения; периодичность обобщения экономических событий. При этом в экономической литературе большинство ученых выделяют два базовых принципа: непрерывности деятельности и метод начисления.

Как отмечает профессор Н.Н. Хахонова: «На основании приведенной выше информации можно сделать вывод, что принципы построения российского бухгалтерского учета значительно отличаются от международных. Требования к учетной политике организации, концепции бухгалтерского учета – иными словами, основы, на которых строится вся система бухгалтерского учета, практически дублируют положения международных стандартов, в то же время практика организации бухгалтерского учета в РФ показывает, что еще очень рано делать выводы о его соответствии международным требованиям» [1, с. 19].

Профессор Я.В. Соколов в теории бухгалтерского учета выделяет такие принципы как принцип целостности, принцип самостоятельности, принцип регистрации, принцип непрерывности, принцип идентификации, принцип квантифицируемости, принцип относительности, принцип дополнительности, принцип контроля (верифицируемости), принцип непротиворечивости, принцип ясности, принцип интерпретируемости, принцип коммуникации [7, с. 354]. Согласно М.И. Кутеру, существующие принципы бухгалтерского учета делятся на принципы-допущения, принципы-требования и принципы-правила [4, с. 78].

Стратегический финансовый учет целиком базируется на принципах финансового учета. К числу специфических принципов, относящихся исключительно к данному виду учета являются два основополагающих принципа. Принцип выбора варианта построения стратегического финансового учета заключается в необходимости выбора конкретного варианта и закрепление его в учетной политике. При этом возможна интеграция стратегического финансового и стратегического управленческого учета. Принцип построения стратегического финансового учета с использованием агрегатов резервной системы предполагает закрепление в учетной политике элементов, позволяющих создавать различные виды резервов.

Принципы налогового учета отличаются от принципов финансового учета и регламентированы Налоговым кодексом РФ: принцип денежного измерения, принцип имущественной обособленности, принцип непрерывности деятельности, принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности (принцип начисления), принцип последовательности применения норм и правил налогового учета, принцип равномерности признания доходов и расходов.

К основным принципам стратегического налогового учета следует отнести: принцип учета внешних факторов макросреды, принцип юридического соответствия, принцип конфиденциальности, принцип подконтрольности, принцип допустимого сочетания формы и содержания, принцип нейтралитета, принцип диверсификации, принцип автономности. Данные принципы используются также и в налоговом планировании [6].

В качестве основного принципа управленческого учета, выделяемого российскими учеными, следует назвать принцип «ориентации на удовлетворение информационных потребностей руководителей (менеджеров) разного уровня властных полномочий и ответственнос-

ти за принятие экономически обоснованных решений по управлению предприятием и его подразделениями» [3, с. 26]. Профессор М.А. Вахрушина называет данный принцип принципом полезности. [2]. При этом финансовые отчеты должны составляться в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета, определяющими качество отчетной информации [5, стр. 209–210].

По нашему мнению, информация, поступающая в систему стратегического управленческого учета, базируется как на принципах финансового, так и на принципах управленческого учета. Как показал обзор принципов, они практически не дублируются, а отражают отдельные нюансы формирования учетной информации. С.П. Суворова выделяет 5 основных принципа стратегического управленческого учета: принцип ответственности, принцип достоверности, принцип управляемости, принцип взаимозависимости, принцип релевантности. Нами рекомендуется использование 11 основополагающих принципов стратегического управленческого учета: 1) оценка и учет внешних факторов макросреды; 2) гибкость 3) прогрессивность; 4) преемственность; 5) изменение системы; 6) конкретность и адресность; 7) гласность; 8) креативность; 9) экономичность и рациональность; 10) принцип регламентации; 11) принцип оценки реализации стратегий на основе организации стратегического управленческого учета и контроля.

Предметом бухгалтерского учета является производственно-хозяйственная и финансовая деятельность экономического субъекта, оцененная в денежном выражении. Объектами бухгалтерского наблюдения являются обеспечивающие производственно-хозяйственную и финансовую деятельность активы и собственный капитал и обязательства экономического субъекта, а также составляющие производственно-хозяйственную и финансовую деятельность хозяйственные и финансовые процессы и финансовые результаты. [4]. Метод бухгалтерского учета представляет собой совокупность способов, при помощи которых отражается его предмет.

Предметом налогового учета является производственно-хозяйственная и финансовая деятельность экономического субъекта, оцененная в денежном выражении. Объекты налогового учета зависят от вида конкретного налога или сбора. Так, объектами налогового учета являются доходы, расходы, вмененный доход и т.д. Метод налогового учета представляет собой совокупность способов, при помощи которых отражается его предмет. К основным элементам его метода относятся: документация, налоговая отчетность. Методом управленческого учета является совокупность различных приемов и способов, посредством которых отражаются объекты управленческого учета в информационной системе коммерческой организации. Объектами управленческого учета являются доходы, расходы, финансовые результаты по сегментам бизнеса. Элементы метода управленческого учета включают в себя: документацию, оценку, инвентаризацию, группировку и обобщение, использование контрольных счетов, калькуляцию, счета и двойную запись, планирование, нормирование, лимитирование, анализ, балансовое обобщение и отчетность.

Если практически все элементы метода бухгалтерского (финансового) учета регламентируются законодательно, то в управленческом учете возможны различные варианты, числе и не предусмотренные действующим законодательством, позволяющие повысить релевантность формируемой информации. В современной литературе, посвященной стратегическому управленческому учету, не определены четко предмет и основные элементы его метода.

В качестве объекта она выделяет затраты и результаты, регистрируемые в процессе производственно-хозяйственной деятельности. По нашему мнению, объект стратегического управленческого учета тесно взаимосвязан с осуществляемой бизнес-стратегией и определяется информационными потребностями менеджеров. В качестве объекта могут выступать: затраты, финансовые результаты, человеческие ресурсы, инновации, денежные потоки, ответственность (активы) и др. Таким образом, объекты стратегического управленческого учета определяются руководством и менеджментом коммерческой организации в зависимости от особенностей реализуемых стратегии.

По нашему мнению, методом стратегического управленческого учета является совокупность различных приемов и способов, методик и концепций, на основе которых отражаются объекты стратегического управленческого учета в информационной системе коммерческой организации. К выделенным нами элементам метода стратегического управленческого уче-

та, отличным от указанных элементов метода финансового, и управленческого учета, являются: 1) стратегическое планирование; 2) стратегический анализ; 3) производные балансовые отчеты и другие формы отчетности; 4) стратегическое позиционирование; 5) сегментация и системный анализ конкурентного окружения; 6) стратегический аудит; 7) прогнозирование; 8) анализ ценностной цепочки; 9) стратегическая отчетность.

Опираясь на основополагающие принципы стратегического учета, понимание основных его функций и элементов его метода коммерческая организация должна выработать подходы к организации данного вида учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богатая И.Н. Бухгалтерский учет/И.Н. Богатая, Н.Н. Хахонова. Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: «Феникс», 2007. – 858 с.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. – М.: ИКФ – Омега – Л; Высш. шк., 2002. – 528 с.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов. – М.: Экономистъ, 2006. – 618 с.
4. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп./М.И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 640 с.: ил.
5. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета/М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера. Пер. с англ./Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с., стр. 209–210.
6. Сидорова Е.Ю. Налоговое планирование: курс лекций: учебное пособие для вузов/Е.Ю. Сидорова. – М.: Издательство «Экзамен», 2006. – 221 с.
7. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
8. American Institute of Certified Public Accountants (1975). Statement on Auditing Standards, No. 5. New York: AICPA

МЕЛЬНИК Т.П.

СТАНОВЛЕНИЕ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ) В XX ВЕКЕ

1. Период новой экономической политики. Первый этап развития отношений несостоятельности (банкротства) в России продолжался до 1917 г., в этот период многие экономико-правовые институты были утрачены, забыты дореволюционные традиции правового регулирования хозяйственной деятельности, поскольку не соответствовали установившемуся в тот период социально-экономическому устройству, а также не подлежали правовой защите в советских судах все отношения, возникшие до 7 ноября 1917 г., споры по таким отношениям не принимались и не рассматривались [5].

Советский период развития законодательства о несостоятельности (банкротстве) был совсем не продолжительным, условно можно очертить его периодом с 1921 г. по 1929 г.

Развитие института несостоятельности (банкротства) не могло существовать в первые годы советской власти. На этапе перехода к новой экономической политике возникла потребность вернуться к некоторым положениям, регулировавшим взаимоотношения «должник–кредиторы». В этот период возникли случаи неплатежа долгов, поэтому появилась потребность в правовом регулировании указанных явлений. Действовавший в указанный период Гражданский кодекс РСФСР 1922 года содержал, только упоминая о несостоятельности. Указанные упоминания содержались в статьях о юридических лицах, об отношениях поручений, займа и др., при этом не существовало понятия и механизма признания должников банкротами. В сложившихся условиях судебные органы, сталкиваясь со случаями несостоятельности, применяли Устав 1832 г. и другие дореволюционные законодательные акты. Это

вызвало возмущение советских ученых: «Практика вступила на путь рецепции дореволюционных правил о несостоятельности и чуть не воскрешения сданного в архив истории конкурсного права» [6]. Верховный Суд РСФСР рекомендовал судам пользоваться положениями ст. 266 ГПК РСФСР и назначать солидарно ответственных ликвидаторов в порядке ст. 309 ГК РСФСР применительно к товариществу, признанному несостоятельным по суду. При этом Верховный Суд просил законодателя ускорить принятие особого закона о несостоятельности, осознавая тем самым его значимость для экономики и практическую необходимость.

Для советского права вопрос о несостоятельности стал особенно актуальным в эпоху экономического кризиса 1923 года. Специального закона о несостоятельности в РСФСР не было, а то немногое, что имелось в действующем законодательстве по этому вопросу применительно к отдельным видам юридических лиц, касалось преимущественно порядка их ликвидации. Основную директиву действующего гражданского права в отношении распределения имущества несостоятельного должника выражала ст. 266 ГПК, согласно которой в случае, если поступившие к судебному исполнителю суммы были недостаточны для удовлетворения всех обращенных на должника взысканий, таковые распределялись в порядке, установленном ст. 101 ГК РСФСР.

Поскольку действующие акты носили общий характер и не могли с достаточной эффективностью урегулировать отношения, возникающие в связи с невозможностью должника исполнить обязательства перед кредиторами, в этот период было разработано несколько проектов специальных нормативных актов о несостоятельности.

Один из проектов общесоюзного закона о несостоятельности был разработан Комитетом внутренней торговли Совета Труда и Оборона СССР и касался «торговой» несостоятельности. Его основные положения базировались на следующих концепциях:

- правила закона могли применяться только к частным торговым предприятиям, а ликвидация государственных и кооперативных организаций вследствие их неспособности исполнить принятые на себя обязательства должна была осуществляться на основании особых законов;
- должник мог быть признан несостоятельным, если судом установлена его неспособность к оплате денежных требований кредиторов;
- инициировать возбуждение дела о несостоятельности могли как сам должник, так и его кредиторы;
- подавая заявление в суд, должник был обязан представить список своих кредиторов, их адреса, размер задолженности каждому, состав своего наличного и долгового имущества.

По образцу Устава 1832 года предусматривалось конкурсное управление, избираемое общим собранием кредиторов, деятельность которого должна была осуществляться под постоянным надзором суда. В функции конкурсного управления входило: управление имуществом должника; розыск имущества и долгов несостоятельного должника; оценка имущества и долгов, а также составление проекта плана удовлетворения интересов кредиторов.

Проект сохранял для случаев объявления должника несостоятельным полную силу статей 59, 60, 101 ГК РСФСР, то есть подтверждал преимущество вещных кредиторов. Из числа привилегированных кредиторов были исключены частноправовые претензии государственных органов, возникшие в силу долговых отношений. Эти претензии должны были удовлетворяться наравне с частными.

Кроме этого проекта законодательным учреждениям СССР были представлены еще два: один был подготовлен специальной комиссией Совета Труда и Оборона СССР, другой – разработан Высшим Советом Народного Хозяйства СССР.

Проект СТО СССР – «Правила разрешения дел о неплатежеспособности государственных предприятий общесоюзного значения» – признавал предприятие общесоюзного значения неплатежеспособным, когда его имущества было недостаточно для покрытия лежащих на предприятии долговых обязательств. Сама неплатежеспособность устанавливалась органом СТО СССР, который рассматривал данный вопрос: либо по заявлению кредиторов, имеющих претензии в общей сумме не менее 20 000 рублей, либо по заявлению государственных органов – наркомата или центрального управления. По результатам исследования всех обстоятельств дела могло быть принято одно из следующих решений:

- о признании предприятия неплатежеспособным;
- о признании предприятия временно неплатежеспособным;
- об отказе в признании предприятия неплатежеспособным.

При признании предприятия неплатежеспособным наркомат (центральное управление), в ведении которого оно находилось, не позднее 7 дней со дня постановления органа СТО должен был назначить ликвидационную комиссию, которая могла вступать во все дозволенные законом сделки, необходимые для ликвидации предприятия. В обязанности комиссии также входили розыск и оценка имущества предприятия, установление актива и пассива предприятия, взыскание долгов в пользу предприятия, проверка заявленных кредиторами претензий, выработка плана ликвидации предприятия и удовлетворения требований кредиторов.

Заметим, что ликвидационная комиссия являлась исполнительным органом того наркомата (центрального управления), в ведении которого находилось ликвидируемое предприятие. От наркомата (центрального управления) комиссия получала необходимые указания, и отчитывалось перед ним о своей деятельности.

Проект ВСНХ СССР – «О порядке ликвидации государственных промышленных предприятий, действующих на началах коммерческого расчета» – регулировал вопросы несостоятельности и ликвидации по этому основанию только трестов. Она наступала при наличии следующих условий:

- уменьшения уставного капитала на 2/3;
- недостаточности оборотных средств треста для покрытия долгов, предъявленных к взысканию;
- признания нецелесообразности дальнейшего существования треста.

Ликвидация трестов общесоюзного значения производилась по постановлению ВСНХ СССР, утвержденному СТО СССР, а трестов, подведомственных ВСНХ союзных республик, – по постановлению ВСНХ этих республик.

Особенностью двух последних проектов являлось то, что они из института несостоятельности исключали участие судебного органа. Сама процедура признания субъекта неплатежеспособным носила упрощенный, административно-командный характер.

В 1924 году предпринимается очередная попытка урегулировать вопросы несостоятельности в разработанном проекте Торгового Свода.

Проект Торгового Свода остался на бумаге, а развивающаяся экономика требовала появления специального закона о несостоятельности, поскольку в практике судов возникали подобные дела и число их неуклонно росло. В таких условиях появилась необходимость в разъяснениях Пленума Верховного Суда РСФСР, которые впредь до издания специального декрета выполняли функции соответствующего законодательного акта. Так, Пленум Верховного Суда РСФСР своим разъяснением от 29 июня 1925 года установил следующие процессуальные положения:

- для суда и судебного исполнителя значение могли иметь лишь те ликвидационные комиссии и ликвидаторы, которые действовали на основании судебного решения, вступившего в законную силу;
- ликвидационные комиссии и ликвидаторы осуществляли временное управление и ликвидацию имущества несостоятельного должника, заменяя его лишь в тех пределах, которые установлены в уставе или в законе, если того требовала быстрая и успешная ликвидация;
- во всем остальном объявленный несостоятельным должник сохранял права стороны в деле, а потому предъявление новых исков судом не преграждалось, приостанавливались только взыскания с поступившего в ликвидационную массу имущества;
- в случае спора между ликвидаторами распределение денежных средств, вырученных от продажи имущества несостоятельного должника, производилось судом.

Отсутствие специального закона о несостоятельности в государстве рабочих и крестьян способствовало поиску путей решения проблемы. Так, местные судебные органы пытались самостоятельно урегулировать отношения фактического банкротства, особенно в тех случаях, когда кредиторами являлись государственные и кооперативные организации, создавали ликвидационные комиссии, контролировали их деятельность, назначали сроки заявления претензий кредиторами. Когда неплатежи носили злостный характер, то дело обычно закан-

чивалось привлечением несостоятельного должника к уголовной ответственности за мошенничество.

Разумеется, подобные попытки создания местных правил о несостоятельности не могли в достаточной мере удовлетворить потребности торгового и промышленного оборота в четкой системе, охватывающей вопросы о признаках несостоятельности, порядке производства по делам этой категории, о последствиях объявления должника несостоятельным, о порядке удовлетворения требований кредиторов, наконец, о мировых сделках. Объективно требовался единый правовой механизм, который мог бы обеспечить управление предприятиями, оказавшимися несостоятельными, сохранить и восстановить их в интересах государства и трудящихся.

Вопрос о порядке рассмотрения дел о банкротстве был очень актуальным, поэтому 28 ноября 1927 г. декретом ВЦИК и СНК РСФСР Гражданский процессуальный кодекс был дополнен 37-й главой – «О несостоятельности частных лиц, физических и юридических».

Обсуждая теоретические положения этого документа, отмечались следующие его характерные черты:

- его нормы регулировали только вопросы несостоятельности частных физических и юридических лиц;
- ввиду особой социальной природы государственных и кооперативных предприятий и причин «неоплатности» ими своих долгов их несостоятельность должна была регламентироваться особыми законами;
- правила о несостоятельности, по сути, могли применяться лишь к крупным предприятиям.

При этом исходными точками декрета являлись:

- взгляд на несостоятельность как на известный ущерб, наносимый народному хозяйству;
- неплатежеспособность предприятия ставила перед вышестоящим органом и перед судом вопрос о его восстановлении путем отсрочки или рассрочки платежей по долгам или путем уменьшения размера требований кредиторов;
- инициатива принятия превентивных мер, а при их невозможности – ликвидация предприятия, производилась хозяйственными правительственными органами, которые назначали ликвидаторов;
- был введен институт ликвидаторов и упразднена ликвидационная комиссия;
- была учтена необходимость принятия мер против затягивания ликвидационного процесса;
- основанием возбуждения дела о несостоятельности являлось прекращение платежей, что должно было подтверждаться судом.

Согласно принятому закону условием для судебного объявления лица несостоятельным являлось наличие следующих фактов:

- прекращение должником платежей на сумму более 3000 рублей или неизбежность такого прекращения в будущем, исходя из экономического состояния дел должника;
- установление судом неспособности должника полностью удовлетворить денежные требования кредиторов;
- наличие не менее двух кредиторов.

При этом следует отметить, что советский закон имел в виду только торговую несостоятельность. По дореволюционному законодательству право требовать у суда объявления лица несостоятельным принадлежало кредиторам и самому должнику. Лишь в отношении кредитных учреждений соответствующее требование могло быть заявлено Министерством финансов. Тем самым закреплялись принципы диспозитивности, свободы сторон в распоряжении своим правом на возбуждение дела о несостоятельности. Акцент делался на преобладание в гражданских правоотношениях частноправовых начал, обязательный учет воли общего собрания кредиторов, а роль суда в конкурсном производстве носила вспомогательный характер. Совершенно иной подход обнаруживало законодательство о несостоятельности советского периода. Субъектами процесса, кроме кредиторов и должника, являлись суд и прокуратура. Также полноправным участником дела признавался тот государственный орган, к чьей компетенции относилось регулирование той отрасли народного хозяйства, в которой осуществляло свою деятельность предприятие должника. «Предоставление органам

государства права возбуждения дела об открытии несостоятельности есть результат общего проникновения в ГПК публично-правовых начал, так как государству далеко небезразлично, будут ли обеспечены интересы трудящихся, интересы фиска, интересы государственных учреждений. И для того, чтобы при ликвидации предприятия несостоятельного должника не пострадали указанные лица – для этого приходится решительно ограничить применение принципов диспозитивности и состязательности, для этого необходимы бдительность, инициатива, активность суда, прокурора и соответствующих госорганов, в ведении и под контролем которых находится ликвидируемое предприятие».

В этой ситуации оказался спорным вопрос о том, к какой категории следует относить дела о несостоятельности: к исковому производству, к делам особого производства или к исполнительному процессу. С точки зрения системы ГПК РСФСР глава 37 «О несостоятельности частных физических и юридических лиц» входила в состав 5-й части кодекса, которая имела своим предметом исполнение судебных постановлений и была посвящена вопросам, касающимся подлежащего продаже имущества и распределения претензий кредиторов. Однако существовавший порядок рассмотрения судом дел и последствия их разрешения не позволяли отнести их к исполнительному производству. В то же время ГПК не включал объявление должника несостоятельным в состав особых производств (ст. 191), поскольку характерные для них дела носили упрощенный характер, к которым, естественно, не могли относиться сложные и важные по последствиям дела о несостоятельности.

20 октября 1929 г. Гражданский процессуальный кодекс РСФСР был дополнен 38-й главой – «О несостоятельности кооперативных организаций». В соответствии с нормами указанных глав ГПК РСФСР дела о несостоятельности рассматривались в искомом порядке: не существовало разделения несостоятельности на торговую и неторговую; критерием банкротства была неоплатность; срок для рассмотрения судами дел этой категории не должен был превышать одного года. Данный срок мог быть продлен только в исключительных случаях. Однако следует заметить, что все нормы содержали более или менее ярко выраженную тенденцию к уменьшению срока конкурсного производства, иногда и за счет его качества, так, в случаях нехватки времени разрешалось не проводить анализ баланса должника. Дела о банкротстве возбуждались при наличии, как минимум, двух кредиторов и трех тысяч рублей долга.

Нормы советского законодательства о несостоятельности предоставляли преимущества государственным предприятиям и учреждениям по сравнению с частными. Яркой особенностью был отказ от диспозитивности при назначении должностных лиц конкурсного процесса, что квалифицировалось как естественная черта советского законодательства [9, 7, 2].

Кредиторы были устранены от участия в процессе, в том числе и от выбора управляющих. Такие вопросы решались конкретными чиновниками. Советские ученые считали такую ситуацию вполне естественной: «Этот путь более соответствует основным началам Советского гражданского права, так как разрешение дел о несостоятельности не может быть подчинено интересам кредиторов и потому невозможно построение ликвидации на принципах равенства, заинтересованности и самостоятельности кредиторов» [10]. Такое направление соответствовало общей идее: «Советский закон не может руководствоваться исключительно стремлением к удовлетворению законных интересов отдельных кредиторов, а должен иметь в виду, прежде всего, тот общий экономический результат, который является последствием того или иного способа ведения и разрешения производства по делу о несостоятельности. С этой задачей Декрет вполне справился» [8]. Следует отметить, что при обсуждении проекта декрета положение об устранении кредиторов не было принято безусловно. В.И. Вольфсон говорил о том, что «ведомственный порядок ликвидации таит в себе серьезные опасности бюрократизации»: А.Э. Вормс, С.И. Раевич, И.Г. Кобленц предлагали вместо полного устранения кредиторов установить компромисс, отведя им некоторую роль как наиболее активным и заинтересованным лицам.

Таким образом, законодательство о несостоятельности этого периода было несхоже с обычными отношениями несостоятельности (банкротства) потому, что защищало не законные интересы кредиторов и должника, а общий хозяйственный результат, что совершенно не свойственно нормальным отношениям несостоятельности (банкротства). По мере прекраще-

ния нэпа переставали применяться и те нормы, которые существовали. Постепенно они были изъяты из законов и учебников с формулировкой «за ненадобностью».

В советское время, в период плановой экономики и государственной собственности, отношения несостоятельности (банкротства) не могли существовать вообще, т.к. этот институт в отличие от некоторых других совершенно несовместим с плановой экономикой и не может к ней приспособиться.

Применение в гражданском обороте конца 20-х – начале 30-х годов института несостоятельности (банкротства) в широком диапазоне не представлялось возможным ввиду ликвидации последствий новой экономической политики, сокращения частного сектора экономики и расширения сферы административно-командного управления народным хозяйством. Проектируемые и прошедшие апробацию в научных учреждениях и на практике нормативные акты, касающиеся вопросов банкротства и конкурсного производства, были отвергнуты сложившейся системой экономических отношений. Поэтому возрождение его стало возможным только с переходом российской экономики к рыночным отношениям. Ученые отмечают, что «развитие рыночных отношений в России поставило на повестку дня вопрос о возрождении институтов права, регулирующих предпринимательскую деятельность. Одним из таких институтов является процедура банкротства» [1].

2. Период после принятия Основ гражданского законодательства и Гражданского кодекса РСФСР 1964 г. До начала 90-х годов XX века развитие института несостоятельности в российском праве было приостановлено. Принятый в 1964 году Гражданский кодекс РСФСР не содержал положений о несостоятельности. Также обходили молчанием этот вопрос Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик от 8 декабря 1961 г.

Исковое производство, регулируемое ГПК РСФСР 1964 г., также не содержало условий предъявления иска кредитором к должнику по основаниям, влекущим возникновение конкурсного производства. Существовавший в советскую пору порядок обращения взыскания на имущество государственных предприятий, учреждений и организаций не оставлял надежд кредиторам на возможность взыскания долгов в полном объеме. При отсутствии у таких должников денежных средств, достаточных для погашения задолженности, взыскание можно было обратить на «...принадлежащее должнику имущество, за исключением предприятий, зданий, сооружений, оборудования и другого имущества, относящегося к основным средствам, семенных и фуражных фондов, а также иных оборотных фондов в пределах, необходимых для нормальной деятельности государственных предприятий, учреждений и организаций» (ч. 1 ст. 411 ГПК РСФСР). Что касается предприятий, учреждений и организаций, не состоявших на государственном бюджете, то обращение взыскания на их имущество вообще не допускалось (ч. 2 ст. 411 ГПК РСФСР).

1) **Закон 1992 г.** С переходом России к новым механизмам хозяйствования и формированием рыночной экономики существенно изменилось отношение законодателя к ситуациям, в которых должник оказывался не в состоянии исполнить свои обязательства перед кредиторами в полном объеме.

Современный этап развития законодательства о несостоятельности (банкротстве) в России ведет свое начало с 1992г. Первыми официальными документами, возрождающими отношения, связанные с несостоятельностью (банкротством), стали Арбитражный процессуальный кодекс РФ принятый 5 марта 1992, который относил к подведомственности арбитражных судов дела о банкротстве и предусматривал возможность применения конкурсного соглашения, но не регулировал порядок его заключения, Указ Президента РФ от 14 июня 1992 г. № 623 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур». Указ очерчивал рамки своего действия – «...до принятия Закона Российской Федерации «О банкротстве» (п. 30). Этот документ также предусматривал комплекс специальных процедур по выводу предприятий из состояния неплатежеспособности, закреплял правовой механизм принятия решений о признании предприятия банкротом, допускал конкурсную продажу имущества предприятия – банкрота, его ликвидацию, но не упоминал о возможности заключения мирового соглашения между должником и его кредиторами.

Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» был принят 19 ноября 1992 г., он стал вехой в возрождении института банкротства в России, он создал правовую основу для принудительной или добровольной ликвидации несостоятельного предприятия, если проведение реорганизационных процедур экономически было нецелесообразно или они не давали должного результата.

Актуальность принятия этого закона трудно переоценить, т.к. с его помощью можно было реально осуществлять банкротство определенных субъектов. Однако, Закон страдал множеством недостатков. Ему не удалось создать систему, работающую как хорошо отлаженный механизм, не удалось достичь таких качественных характеристик как системность и комплексность. Несоответствие закона 1992 года системным требованиям проявлялась в том, что в одном случае он защищал интересы должника в ущерб кредиторам, а в другом – все наоборот [3]. Законодательство о несостоятельности должно иметь четкую внутреннюю логику для того, чтобы последствия правоприменения были адекватны поставленным целям.

Тем не менее, Закон о несостоятельности предприятий 1992 года сыграл позитивную роль в развитии цивилизованных рыночных отношений в России, поскольку с его принятием появилась реальная возможность признания несостоятельными нерентабельных хозяйствующих субъектов. Количество рассмотренных арбитражными судами дел увеличилось со 100 в 1993 году до 1035 в 1996 году. Вместе с тем практика применения Закона выявила его существенные недостатки, в связи с чем было весьма затруднительно достичь баланса интересов должника и кредиторов.

2) *Второй российский закон о несостоятельности и связанные с ним акты.* Практически сразу после принятия Закона 1992 г. началась законодательная работа по созданию нового закона. Эта работа завершилась 10 декабря 1997 г. принятием Государственной Думой Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», который вступил в силу с 1 марта 1998 г. При разработке этого Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» были проанализированы лучшие на сегодняшний день системы правового регулирования несостоятельности (Германский закон *Insolvenzordnung*, *Insolvency Act*, Закон Франции 95-78). Уделялось внимание тому, что новый Закон означал для самого банкрота возможность возобновления бизнеса, а для кредиторов – максимальное удовлетворение требований [4]; что он обеспечит баланс дел и интересов участников конкурсного процесса [11].

Еще одним шагом на пути совершенствования российского законодательства о несостоятельности стало принятие Федерального закона от 25 февраля 1999 «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», который был введен в действие с 4 марта 1999 года. Необходимость разработки и принятия специального закона, детально регламентирующего процедуры несостоятельности банков и кредитных организаций, диктовалась потребностью создания эффективной и устойчивой кредитной системы в РФ, призванной обеспечить рост инвестиций в экономику страны, а также спецификой создания и деятельности кредитных организаций.

Данный закон установил особенности оснований и процедур признания кредитных организаций несостоятельными, их ликвидации в порядке конкурсного производства. Например, ввёл специальную досудебную процедуру, предшествующую возбуждению дела о банкротстве кредитной организации в арбитражном суде (ст. 36). Нормы общего Закона о несостоятельности в данном случае к возникающим отношениям применяются subsidiarily при отсутствии специальных правил, установленных Законом о несостоятельности кредитных организаций. Следует отметить, что определенное значение в регулировании отношений несостоятельности кредитных организаций имеют нормативные акты Банка России, принимаемые в случаях, предусмотренных законом.

Еще одним специальным актом стал Федеральный закон от 24 июня 1999 года «Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса». Необходимость установления особых правил, регламентирующих вопросы банкротства субъектов естественных монополий, обусловлена их специфическим положением среди других участников имущественного оборота. Эти субъекты действуют в тех областях товарного рынка, где отсутствует конкуренция других товаропроизводителей. Данным законом регулируются отношения, связанные с несостоятельностью (банкротством)

должников в наиболее значимых сферах деятельности субъектов естественных монополий и объединяемых понятием «естественная монополия в топливно-энергетическом комплексе»: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировка газа по трубопроводам; услуги по передаче электрической и тепловой энергии.

Вместе с тем Закон об особенностях банкротства субъектов ТЭК выходит за рамки круга субъектов естественных монополий, определенные ст. 3, 4 Федерального закона от 17 августа 1995 года «О естественных монополиях», и распространяет свое действие на другие организации топливно-энергетического комплекса, при условии, что их основная деятельность связана с производством электрической, тепловой энергии и добычей природного газа, при осуществлении которой сумма выручки от реализации производимых товаров, работ, услуг превышает 70 процентов от общей суммы выручки. Другое обязательное условие – наличие у этих организаций имущества, обеспечивающего непрерывный производственный процесс снабжения потребителей топливно-энергетическими ресурсами. При этом применение каких-либо процедур банкротства в отношении атомных электростанций исключается.

Таким образом, в этот период развития законодательства о несостоятельности были подвergнуты изменению практически все основные положения, регламентирующие как критерии, внешние признаки несостоятельности и порядок рассмотрения дел о банкротстве, так и основания введения и порядок проведения каждой из процедур банкротства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Архипов И.В.* Конкурсный процесс в системе торгового права России XIX века // Правоведение 1999. № 1. С. 114.
2. *Бончковский Н.* Способы разрешения несостоятельности и наше право // ЕСЮ. 1924. № 43. С. 20.
3. *Витрянский В.В.* Реформа законодательства о несостоятельности (банкротстве) // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1998. Спец. прил. к № 2.
4. *Горбунцов Ю.* Вы банкрот, гражданин! // Российская газета. 10 марта 1998.
5. Гражданский кодекс РСФСР, М., 1931. С. 1.
6. *Клейман А.Ф.* О несостоятельности частных лиц по советскому процессуальному праву. Иркутск, 1929. С. 3.
7. *Прушицкий С.М.* Проект торгового свода и гражданский процесс // ЕСЮ. 1924. № 1. С. 15.
8. *Раевич С.И.* О проекте декрета о несостоятельности // Советское право. 1924. № 3. С. 86.
9. *Розенберг А.Е.* Несколько слов о несостоятельности // ЕСЮ. 1926. № 7. С. 198.
10. *Розенблюм Д.С.* Доклад об обсуждении основных положений Декрета о несостоятельности в секции хозяйственного права // ЕСЮ. 1927. № 20. С. 611.
11. *Титова Е.* Банкротство станет выгодным и должникам, и кредиторам // Финансовые известия. 26 февраля 1998.

СОЛОДОВНИКОВА Н.А.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ТУРИЗМЕ

Проведение маркетинговых исследований в туризме имеют свою специфику это связано, прежде всего, с тем, что туризм относится к сфере услуг. Следовательно, чтобы выявить особенности маркетинговых исследований туристических услуг необходимо определить что же такое услуга вообще и ее особенности в частности. Рынок туристских услуг является элементом более широкого понятия – рынок услуг. Несмотря на быстрое развитие этой сферы и усиление ее роли в экономике, до сих пор не выработано общепринятое определение понятия «услуги».

Услуги как вид экономической деятельности существуют давно. Однако дать определение услуге оказалось нелегкой задачей. К. Гренроос полагает, что только в 90-х экономисты неохотно остановились на одном из определений услуги [12]. До сих пор в экономической литературе можно найти различные определения услуги.

Интересно определение Р. Малери: «Услуги – нематериальные активы, производимые для целей сбыта» [5]. По определению, нематериальные активы (или неосязаемые ценности) – это ценности, не являющиеся физическими, вещественными объектами, но имеющие стоимостную, денежную оценку. Услуга – это процесс, ряд действий. Эти действия могут быть инструментом для производства ценности, они могут создать ценность, но сами не являются самостоятельной ценностью. Если некие действия полезны только для того, кто их производит (например, зарядка по утрам), то вряд ли они могут считаться услугой.

По мнению К. Гренрооса, услуга – процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуг. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги [12]. Данное определение достаточно точно описывает услугу, однако некоторые услуги (косметические, парикмахерские и т.п.) могут быть осязаемыми (это свойство будет описано ниже).

Другое определение услуги дает Ф. Котллер, «услуга – это любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой, это неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо» [6].

К. Маркс считал, что услуга представляет собой «ту потребительную стоимость, которую доставляет труд, подобно всякому другому товару, но особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название «услуги» потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности...» И далее: «Услуги – это широкая экономическая категория, они обладают самостоятельной экономической формой, обособленной как по отношению к производителю, так и по отношению к потребителю; способны сохранять свое существование в промежутке времени между производством и потреблением и, стало быть, могут обращаться в течение этого времени как пригодные для продажи товары» [8, с. 413].

То положение, что труд, оказывающий услугу, как правило, не воплощается в материальном предмете и определяет понятие «услуга». Полезная деятельность является материальным носителем услуги как определенной экономической категории, которая выражает отношения между людьми.

Из всех определений вытекает, что услуги несохраняемые и клиенту предлагается нечто, не имеющее материальной формы.

Таким образом, мы видим, что услуга по своей сущности кардинально отличается от общего понятия товара в его материально-вещественной форме. Она может быть результатом деятельности, мероприятием или выгодой, услуга в отличие от обычного товара (например, бытовой техники) не имеет материально-вещественной формы, но в тоже время услуга – это товар, который разрабатывается (предлагается) изготовителем (продавцом) покупателю по определенной цене для удовлетворения потребностей.

Большинство исследователей [4, 5, 7, 11] сходятся во мнении, что при всем разнообразии услуг все они имеют четыре общие характерные черты: неосязаемость; неразрывность производства и потребления; изменчивость качества; неспособность к хранению.

Таким образом, можно дать следующее авторское определение: услуга – это экономическая категория, отражающая конкретное неосязаемое действие по удовлетворению потребностей субъекта.

Проанализировав характеристики услуговой деятельности, мы можем сказать, что продукт туристского производства реализуется в форме услуги.

Во-первых, согласно классификации услуг по виду деятельности результатом функционирования туризма является услуга.

Во-вторых, результат туристской деятельности неосязаем, его невозможно накапливать и хранить, существует неразрывность производства и потребления, а также непостоянство качества, то есть туристский продукт обладает всеми свойствами услуг.

В то же время в туризме есть специфика, отличающая его не только от торговли товарами, но и от других форм торговли услугами. Здесь имеет место торговля как услугами, так и товарами (по оценкам специалистов, доля услуг в туризме составляет 75%, товаров – 25%), а также особый характер потребления туристских услуг и товаров в месте их производства, более того, в определенной ситуации.

Что такое турпродукт? Эта проблема требует глубокого анализа

По мнению А.П. Дурович, туристский продукт – «.. это любая услуга, удовлетворяющая потребности туристов во время путешествий и подлежащая оплате с их стороны» [4].

Федеральный закон РФ от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» определяет туристский продукт как « ... право на тур, предназначенное для реализации туристу» [10].

По мнению автора, туристский продукт в широком смысле – это комплекс услуг и товаров, в совокупности своей образующих туристскую поездку (тур) или имеющих к ней непосредственное отношение (например, туристическое снаряжение – это тоже турпродукт, хотя является товаром, а не услугой). В силу того, что спектр услуг туристской индустрии очень разнообразен, имеет смысл, по-видимому, говорить еще и о турпродукте в узком смысле применительно к каждому конкретному сектору индустрии туризма (например, турпродукт гостиничного предприятия, туроператора, турагента, предприятия по производству туристского снаряжения и т.д.).

Т.о. при всем многообразии определений туристического продукта и его составных элементов можно выделить ряд его важных особенностей. По нашему мнению, основными особенностями туристического продукта являются следующие:

- это комплекс услуг и товаров (материальных и нематериальных компонентов), который имеет сложную систему взаимосвязей между различными видами или компонентами турпродукта;
- туристские услуги нельзя складировать или хранить, их нельзя представить в виде товарных образцов. Для оценки турпродукта нет мерных величин таких как, например, размеры, вес, объем, мощность и др. Объективная оценка возможна лишь для отдельных компонентов услуг;
- потребитель, как правило, не может увидеть турпродукт до его потребления, а потребление в большинстве случаев осуществляется непосредственно на месте производства туристской услуги;
- покупатель преодолевает расстояние, отделяющее его от продукта и места потребления последнего, а не наоборот;
- турпродукт зависит от таких переменных, как время и пространство. Большое значение имеет фактор сезонности.

Таким образом, особенности рынка туристических услуг, специфические характеристики самих услуг и особенности восприятия их потребителями определяют специфику маркетинга в этой сфере. Главная задача маркетинга услуг – помочь клиенту оценить предприятие и его услуги.

Для уменьшения степени неопределенности и риска туристское предприятие должно располагать надежной, объемной и своевременной информацией. Получение же последней обеспечивается проведением маркетинговых исследований.

Существуют различные определения маркетинговых исследований.

Маркетинговое исследование – это систематический сбор, регистрация и анализ данных по проблемам, относящимся к маркетинговому управлению производства продукции [6].

Маркетинговое исследование – это систематическая подготовка и проведение различных обследований, анализ полученных данных и представление результатов и выводов в виде, соответствующем конкретной маркетинговой задаче, стоящей перед компанией [5].

Маркетинговые исследования – это функция, связывающая через информацию предприятие с рынками, потребителями, конкурентами и другими элементами среды его функционирования [7].

Маркетинговые исследования – это сбор, обработка и анализ данных с целью уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений [4].

Маркетинговые исследования – это деятельность, которая посредством информации связывает маркетологов с рынками, потребителями, конкурентами. Маркетинговые исследования соотносятся с принятием решений по всем аспектам маркетинговой деятельности. Они касаются всех элементов комплекса маркетинга и внешней среды и снижают уровень неопределённости по тем её компонентам, которые оказывают влияние на маркетинг определённого продукта на конкретном рынке.

Из всех определений следует одно общее свойство маркетинговых исследований. Маркетинговые исследования относятся к аналитической функции маркетинга. Принципиальная особенность, отличающая их от простого сбора и анализа внутренней и внешней текущей информации – целевая направленность на решение определённой проблемы или комплекса проблем. Данное свойство и превращает сбор и анализ информации в маркетинговое исследование.

Таким образом, по мнению автора, маркетинговые исследования – это процесс сбора и анализа данных по различным маркетинговым проблемам, с помощью основных методов и приемов маркетинга.

В маркетинговых исследованиях сферы услуг используются более сложные методы по сравнению с изучением товарного рынка. Это связано, во-первых, с субъективным отношением потребителя к услуге и ее качеству, что непременно сказывается на интерпретации результатов, во-вторых, с необходимостью оценки и анализа деятельности персонала, так как от его квалификации и мастерства зависит восприятие услуги и степень удовлетворения потребителя.

Вопросы теории и методологии маркетинговых исследований в сфере услуг достаточно освещены в работах российских и зарубежных авторов, но в тоже время лишь небольшое количество исследований посвящены туристическому маркетингу вообще и особенностям маркетинговых исследований в туризме в частности.

Основываясь на вышесказанном, можно выделить, следующие особенности туристического маркетинга.

1. Для маркетинга в туризме в меньшей степени важна задача стимулирования спроса. Спрос на туруслуги постоянно растет, и индустрия туризма в меньшей, чем многие другие отрасли степени зависит от колебаний экономической конъюнктуры. Для туристического маркетинга более важной является задача «направить спрос» в нужное русло.
2. Большое значение приобретает достоверная информационная политика в отношении клиента, особенно на этапе продажи услуг, а также тщательность в разработке турпродукта.
3. Учитывая особую роль субъективного фактора в процессе покупки именно туруслуг, турфирмам следует большое внимание уделять защите прав клиента – потребителя туруслуг.
4. Влияние фактора сезонности обуславливает необходимость диверсификации туруслуг или особого внимания к маркетинговым мероприятиям в межсезонный период, чтобы сделать фирму менее зависимой от временного фактора.
5. В процессе управления маркетингом следует учитывать в большей чем в других отраслях мере не только материальные аспекты, но и психологию, духовно-эмоциональное состояние и особенности потребителя.
6. В силу того, что турпродукт представляет собой, как правило, сложный комплекс материальных и идеальных компонентов, большое значение для достижения оптимального конечного эффекта маркетинговых мероприятий имеет координация маркетинга всех участников производства туруслуг, турцентров, государственных органов по регулированию туризма, общественных объединений.

Таким образом, из особенности туристического маркетинга следуют особенности проведения маркетинговых исследований в туризме: маркетинговое исследование должно быть направлено прежде всего на управление спросом, а с этой целью необходимо особое внимание уделять анализу потребительских предпочтений; при проведении маркетинговых исследований в туризме возникают трудности с получением достоверной информации о турпродукте, т.к. нет единого реестра данных, а мнение экспертов субъективно; необходимо учитывать сезонные колебания спроса в туризме при проведении маркетинговых

исследований; при проведении маркетинговых исследований в туризме центральная роль принадлежит психолого-поведенческим и социальным особенностям потребителя; необходимо уделять особое внимание не только туристическому продукту и его составляющим, но и, в первую очередь, инфраструктуре туристического рынка.

Ввиду того, что туризм – сложная система, симбиоз экономики, политики, социологии, экологии и культуры, для достижения положительного маркетингового эффекта здесь более чем где-либо необходима тесная координация маркетинга различных организаций и предприятий, работающих в этой сфере. Концепция маркетинга имеет здесь больше чем где-либо целостный и всеобъемлющий характер.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азар В.И. Турфирмы смотрят в зеркало // Туризм: практика, проблемы, перспективы. 2001. № 7.
2. Дайан А., Букерель Ф., Ланкер Р. и др. Академия рынка: маркетинг. М.: Экономика, 1993.
3. Велединский В. Туристский рынок сегодня: тенденции и перспективы // Туризм: практика, проблемы, перспективы. 2002. № 4.
4. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. Минск: Новое знание, 2001.
5. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. СПб.: Питер Ком, 1999.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Юнити, 1993.
7. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / Под ред. В.А. Алексунина. М.: Дашков и К, 2005.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. 1.
9. Менеджмент в туризме / Под ред. Новикова В.С. М.: Книгодел МАТГР, 2006.
10. Федеральный закон РФ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ // Российская газета. 03.12.1996.
11. Юрик Р.А. Маркетинг как необходимый инструмент управления турфирмой // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 2.
12. Gronross C. Marketing services: the case of missing product // Journal of Business & Industrial Marketing. 1998. Vol. 13. № 4/5.
13. Jeffries D.E. Defining the tourist and its importance in tourism marketing // Revue du Berne. 1971.
14. Krippendorf J. Marketing et tourisme. Berne: Herbert Lang, 1971.

ГРИГОРЯН Э.М.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ОЭЗ КАК ФАКТОР ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Особые экономические зоны (ОЭЗ) представляют в настоящее время весьма продвинутые по рыночным критериям экономико-территориальные образования, обладающие мощным предпринимательским потенциалом, способствующим повышению тонуса хозяйственной жизни регионов их базирования, рост занятости и доходов населения, решения приоритетных экономических и социальных задач.

Проблематика формирования условий и хозяйственного режима, обеспечивающего реальное развитие ОЭЗ на принципах предпринимательства, представляется весьма актуальной, ибо именно эти составляющие экономического механизма во многом определяют эффективность функционирования свободных экономических зон.

В современных условиях хозяйственный режим предпринимательской деятельности ОЭЗ должен отвечать следующим требованиям:

- геополитической стабильности;
- экономической устойчивости;
- обеспечения конкурентных преимуществ;

- репродуктивности природохозяйственного ресурсооборота;
- высокой мотивированности экономической активности предпринимателей-участников ОЭЗ и инвесторов;
- соответствия управленческой структуры уровню предпринимательской активности ОЭЗ.

Для определения возможностей формирования таких условий и хозяйственного режима для ОЭЗ России целесообразным представляется использование уже признанного методологического приема – изучение международной практики обеспечения благоприятствования развитию предпринимательского потенциала в особых экономических зонах других стран – и предложение вариантов развития российских ОЭЗ.

Типология особых экономических зон построена по критериям, представляющим наиболее значимыми, среди которых следующие:

- способ оформления границ зоны и режим её функционирования;
- влияние предпринимательского потенциала зоны на экономическое развитие регионов их базирования;
- вид деятельности, преобладающей на территории ОЭС.

При этом, наряду с собственно особыми экономическими зонами выделены оффшорные зоны как особый класс зон свободного предпринимательства.

Такая градация зон предпринята с целью выявления влияния их предпринимательского потенциала на экономику территорий, на которых они располагаются, а также в целом на экономическое развитие тех стран, в рамках которых они созданы.

Анализ действующих в мировой практике типов особых экономических зон показывает, что каждый из их типов характеризуется достаточно специфическим предпринимательским потенциалом, предопределяющим особенности развития регионов их базирования.

Так, предпринимательский потенциал в анклавных экономических зонах отличается, как правило, направленностью использования всех имеющихся финансовых, трудовых, сырьевых, информационных ресурсов на социально-экономическое развитие территории анклава через организацию производств, основанных на импортных материалах, полуфабрикатах и деталях. В таких зонах часто создают свои филиалы и дочерние компании, транснациональные корпорации, используя анклавные территории как экспортную базу для производства конкурентоспособной продукции с относительно низкими издержками.

Предприниматели, разворачивающие свой бизнес в анклавах, ориентируются на экспорт 90% и более производимой продукции и услуг, поскольку перед такими зонами ставится задача максимизации валютной выручки и решение за счет этого проблем трудоустройства местного населения, строительства жилья, благоустройства территории [6, с. 36].

Такого рода особая экономическая зона в течение ряда лет формируется в Калининградской области (ОЭЗ «Янтарь»). Для ее функционирования имеется ряд благоприятствующих условий: наличие достаточно развитого промышленного комплекса, производственной инфраструктуры (в частности, в сфере транспорта), существенного научно-технического и рекреационного потенциала, опыта областных структур во внешнеэкономической деятельности.

С другой стороны, очевидна необходимость подъема экономики и жизненного уровня населения этой анклавной территории, решения сложных социальных проблем, что особенно актуализируется в связи с геополитическим положением Калининградской области [4, с. 66].

В интеграционных же зонах, напротив, предпринимательский потенциал ориентирован на интеграцию в мировую экономику, усиление ее открытости.

В таких зонах устанавливается унифицированный в пределах страны экономический и правовой режим, а размер территории, отводимой для размещения свободной зоны, дифференцирован. Они могут занимать территорию от нескольких квадратных километров до нескольких тысяч квадратных километров. В зависимости от этого различают микрзоны (территории одного предприятия, порта, магазина дьюти-фри), а также зоны, размещающиеся на территории одного района, города, крупного региона страны.

В зависимости от того, территорию скольких стран охватывают интеграционные ОЭЗ, их можно подразделить на мононациональные, расположенные на территории одного государства и действующие по его законам, и интернациональные (международные), охватывающие территорию группы государств и действующие по общим для них правилам.

Предпринимательский потенциал в интеграционных зонах активизируется под влиянием ряда факторов:

- постепенная либерализация импорта с установлением графика (конкретных сроков и размеров) снижения пошлин во внутризональной торговле;
- распространение на товары, включенные в программу либерализации, национального режима при обложении их внутренними налогами;
- введение общего внешнего тарифа в отношении третьих стран, не входящих в интеграционную группировку, в первую очередь, по товарам, включенным в программу либерализации;
- неприменение к товарам, на которые распространяется политика либерализации импорта, мер по субсидированию их экспорта и недопущение экспорта таких товаров по демпинговым ценам;
- гарантирование права каждого участника группировки исключать из программы либерализации товары, особенно важные для экономики данной страны.

Интеграционные зоны к концу XX века представлены двумя группами: мононациональные (в рамках одной страны) и международные (включающие несколько стран). Предпринимательский потенциал этих зон различается, что во многом предопределяется экономическими интересами. В мононациональных зонах носителем интереса всегда выступает принимающая страна, ставящая своей целью нарастить экспорт, получить как можно больше свободно конвертируемой валюты, догнать, а также опередить наиболее развитые страны и войти в мировое хозяйство на более высоком уровне, чем это было до создания зоны.

Мощный предпринимательский потенциал в свободных экономических зонах интеграционного типа обусловлен тем, что международные СЭЗ так же, как и мононациональные, способны к диффузному расширению и постепенному их распространению на другие сферы (внутри зоны) и государства. Об этом свидетельствует мировой опыт эволюции СЭЗ в полный экономический союз, который в Европе, например, начинался с шести государств (ЕЭС, 1957 г.), а теперь насчитывает 25.

Такова специфика предпринимательского потенциала в СЭЗ в зависимости от способа оформления границ и режима функционирования зоны и его влияния на развитие территории базирования.

Для стран с переходной экономикой, в том числе и для России, в отличие от промышленно-развитых стран, при создании СЭЗ приоритетное значение для развития предпринимательства имеет ориентация на привлечение иностранного капитала и высоких технологий, модернизация национального производства, повышение уровня квалификации работников и превращение ранее отсталых районов в динамично развивающиеся. Следует подчеркнуть, что иностранный капитал в этих странах преследует свои интересы, связанные с максимизацией получаемой прибыли. Поэтому нахождение путей согласования интересов в сотрудничестве этих стран с капиталом экономически развитых является важным условием для их динамичного экономического развития.

Кроме того, для стран с переходной экономикой создание СЭЗ рассматривается как важное звено в реализации принципов открытости, катализатор развития. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности, так как в СЭЗ экономика имеет коммутативный характер, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций.

Правительство России с переменным успехом использует свободные экономические зоны различного типа как инструмент привлечения иностранных инвестиций, увеличения экспортного производства и на этой основе обеспечения поступления в страну иностранной валюты, активизации использования трудовых и природных ресурсов, расширения рынков потребления, международной торговли. Однако ряд исследователей, и с ними согласен автор, подчеркивает, что подход, которого придерживались в последние годы федеральные ведомства, нельзя не признать односторонним, излишне «зацикленным» на чисто фискальную сторону дела. Этот подход основан на переносе на российскую почву только наиболее простых образцов из мировой практики СЭЗ. Эти исследователи не учитывают тех возможностей, которые заключает в себе создание СЭЗ с точки зрения формирования наиболее благоприятных

условий для иностранных инвесторов на отдельных территориях, реализации сравнительных преимуществ отдельных регионов, налаживания сотрудничества со странами – ближайшими соседями России, формирования за счет сотрудничества с иностранным капиталом территориальных «полюсов экономического роста» [5, с. 51].

Важнейшим экономическим условием для создания и нормального функционирования российских СЭЗ является приток в них инвестиций.

Причем представляется необходимым выделять инвестиции, во-первых, на этапе их проектирования, создания и «запуска» и, во-вторых, для дальнейшего наращивания предпринимательского потенциала, роста, диверсификации деятельности и т.д.

В целом же, как на первом, так и на втором этапах источники финансирования создания и поддержания деятельности СЭЗ складываются из различных составляющих: государственного, регионального или же муниципального бюджетов. Но значительные средства поступают от иностранных и отечественных инвесторов.

Именно инвесторы, в частности, зарубежные, по существу, создали основы для ускоренного развития СЭЗ в Китае. Как подчеркивают китайские экономисты, к началу 90-х годов в Шэньчжэне, Чжухае, Шаньтоу, Сямыне и Хайнане было утверждено более 5700 проектов с участием иностранного капитала. Заключенные соглашения предусматривают объем иностранных капиталовложений на сумму 9,4 млрд долл. США, что составляло одну четвертую часть всех иностранных инвестиций в Китае [7, с. 43].

Существенную роль иностранные инвестиции играют и в экономике Японии, где они в последние годы направлялись преимущественно на реализацию программы «Технополис». Так, согласно данным Минфина Японии, прямые иностранные инвестиции, объем которых возрастал на протяжении 70-х годов в среднем на 200 млн долл. ежегодно, в 1985 г. увеличился до 930 млн долл., достигнув максимально высокого уровня 4,3 млрд долл. в 2000 г. Под воздействием роста курса йены и в связи с крахом «экономики мыльного пузыря» объем иностранных инвестиций сократился до 4,1 млрд долл. в 1992 г., 3,1 млрд долл. в 1993 г., но вновь вырос до 4 млрд долл. в 1994 г., а в 1998 г. составил 4,1 млрд долл. [3, с. 39].

Однако для этого необходимо поднимать статус свободных экономических зон, а также инвестиционную привлекательность регионов, в которых эти зоны сложились. Пока же ситуация в таких районах не отличается благоприятствованием: Калининградская область, например, общую стратегию которой во многом определяет СЭЗ «Янтарь», находится только на 35 месте среди субъектов Российской Федерации по благоприятствованию инвестиционного климата [1, с. 63].

Для повышения инвестиционной активности в отношении российских СЭЗ необходима реализация механизмов обеспечения притока инвестиций. Так, на макроуровне к числу таковых можно отнести:

1. Аккумуляция сбережений и их трансформация в инвестиции через частные банки. Весьма существенную роль в этом способны сыграть финансово-промышленные группы.
2. Инвестиционная поддержка реализации приоритетных проектов в СЭЗ через государственные инвестиционные банки, функционирующие через институты развития.
3. Обеспечение инвестиционной активности по отношению к свободным экономическим зонам через развитие фондового рынка. Преимущество данного механизма – прямая связь между инвестором и объектом инвестирования в СЭЗ, которая обеспечивается самоорганизацией рынка ценных бумаг. С одной стороны, это минимизирует для инвестора трансакционные издержки, а с другой – возлагает на него весь риск инвестиционного решения.

Однако наряду с общими подходами к активизации инвестиционного процесса СЭЗ по стране в целом непереносимыми являются меры по улучшению инвестиционного климата непосредственно в свободных зонах. К числу важнейших направлений повышения инвестиционной активности непосредственно в зонах и привлечения состоятельных инвесторов (в том числе зарубежных) относится использование финансовых инструментов фондового рынка, формирование системы страхования рисков, эффективной господдержки и др.

Для реализации указанных направлений весьма существенную роль должен сыграть механизм государственного регулирования инвестиционных процессов в СЭЗ.

Таким образом, проведенное изучение роли предпринимательского потенциала свободных экономических зон в стимулировании развития экономики их базирования и национального хозяйства в целом позволяет сделать ряд выводов.

Анализ системы современных СЭЗ дает основание для осуществления их типологии по ряду критериев, что позволяет в ходе дальнейшего исследования выявить особенности их инвестиционного климата, системы налогово-кредитных, таможенных и других льгот, основные черты их деятельности.

1. Финансово-хозяйственный механизм функционирования свободных экономических зон базируется на предоставлении им разнообразных преференций из инструментария экономической политики: налоговые льготы (на кредиты, на имущество, на контракты, на инвестиции и т.д.), освобождение от таможенных пошлин на импортируемое оборудование и технологии, предоставление разнообразных таможенных льгот, освобождение от налогов на доходы корпораций, налогов на акции и др., предоставление инвестиционных займов, субсидирование проектов, стимулирование занятости (кредитование под создание рабочих мест, обучение и переобучение и т.д.).
2. Особую роль свободные экономические зоны играют в развитии территорий их базирования. В разных странах для стимулирования предпринимательства, формирования мощного производственного и высококвалифицированного трудового потенциала, как правило, на депрессивных территориях создавались зоны свободного предпринимательства (США, Канада, Западная Европа), специальные экономические зоны (Китай), территории особого режима (Бразилия, Аргентина), особые экономические зоны (Россия). Эффективность создания таких зон выражается в восстановлении и модернизации промышленных производств на принципиально новой технической основе, массовом распространении инновационных технологий, создании значимого количества рабочих мест для жителей территорий, входящих в эту зону, повышении уровня жизни проживающего здесь населения, развитии кооперации с фирмами и структурами, расположенными в других районах страны, увеличении объема экспорта конкурентоспособной продукции, восстановлении имевшейся и создании новой производственной и социальной инфраструктуры, улучшении экологической ситуации и т.д. Все вышеперечисленное позволяет сделать вывод о весьма существенной роли предпринимательского потенциала СЭЗ, наряду с укреплением мирохозяйственных связей, в развитии территориальных ареалов национального хозяйства.
3. Имея в виду, что одна из центральных задач СЭЗ состоит в активизации предпринимательской инициативы и мобилизации внутренних и зарубежных инвестиционных ресурсов, необходима большая гибкость государственных органов в решении вопросов налогообложения, валютного и таможенного режима, системы оплаты труда, аренды земли и помещений. Речь идет о создании более дифференцированной налоговой системы и финансовых льгот с учетом региональной специфики и национальных приоритетов страны.
4. Для четкой организации управления и контроля каждой СЭЗ должна быть создана единая информационная сеть, на основе которой осуществлялся бы контроль за всеми видами деятельности каждой зоны (расходование бюджетных средств, вывоз стратегически важных сырьевых товаров, степень совершенства таможенного контроля, проверка деятельности вновь создаваемых предприятий и т.п.). Доступ к такой информации должны иметь аудиторские, таможенные, налоговые службы и комитеты по экономическим преступлениям на государственном, региональном и местном уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Верлин Е. Янтарная дыра // Эксперт. 2002. № 5. С. 63.
2. Глазьев С. Пути преодоления инвестиционного кризиса // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 17-10.
3. Иванов О. Государственная политика привлечения иностранного капитала в Японии // Внешняя торговля. 2000. № 4. С. 39.

4. Ивченко В. Развитие особой экономической зоны в Калининградской области. Калининград: Калининградский университет. – 2006. – С. 66.
5. Леонидов Б. Роль СЭЗ в привлечении иностранного капитала в Россию // Внешняя торговля. 2000. № 5-6. С. 51.
6. Семенов Г. Развитие особых экономических и оффшорных зон // Российский экономический журнал. – 2005. – № 11. – С. 36.
7. Сюй Цзы Це, Цай Жень Цюнь. Специальные экономические зоны Китая. Пер. с кит. Новосибирск: ВО Наука, Сибирская издательская фирма, 2003. С. 43.

СТАСЕВ М.А.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Российская Федерация находится в сложном историческом периоде трансформации социально-экономических отношений. Эта трансформация привела к серьезным кризисным явлениям в экономике страны. При переходе от одной модели хозяйствования к другой, отличающейся от предыдущей коренным образом, неизбежно возникновение кризисных явлений. Трансформация любой социальной системы всегда чревата возникновением кризиса, который при определенных условиях может поставить под угрозу ее существование. При трансформации экономической системы происходят качественные изменения и, следовательно, элементы экономической, политической и социальной систем теряют устойчивость, и связи между элементами нарушаются.

С самого начала преобразований в сфере экономики, политики, идеологии сложилась кризисная ситуация, заставляющая серьезно проанализировать возможности дальнейшего развития экономики. И действительно, сегодняшняя ситуация создает серьезную угрозу устойчивому функционированию социально-экономической системы. За время осуществления экономических реформ общий объем выпуска продукции промышленности в Российской Федерации сократился на 53% от уровня 1990 г., некоторые отрасли промышленности находятся в упадке. В машиностроении выпуск продукции сократился на 60%, электронной промышленности на 90%, спад производства в легкой промышленности составил более 80%. В этих условиях неизбежна постановка вопроса о безопасности данной социально-экономической системы.

И сразу же, принципиальным вопросом является то, что в научной литературе не выработано единого понятия экономической безопасности. Так, Л.И. Абалкин определяет экономическую безопасность как «совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию» [1, с. 5]. Е. Бухвальд, как «важнейшую качественную характеристику системы», В.А. Савин, как «систему защиты жизненно важных интересов», А. Илларионов как «сочетание политических, экономических и правовых условий». Все они в той или иной мере характеризуют исследуемую категорию, но по нашему мнению наиболее полно отражает суть экономической безопасности следующее определение – *это устойчивое состояние национального хозяйства, обеспечивающее защищенность от внутренних и внешних воздействий, соблюдение экономических интересов, осуществление экономического суверенитета и увеличение экономической силы в условиях требований, налагаемых участием в системе международных экономических отношений.*

Стержнем определения является термин «состояние». Очевидно, что экономическая безопасность связана с состоянием экономики не только данной конкретной страны, но и другой – той, с которой она вступает во взаимодействие. Поэтому в отношении экономической безопасности более точно следует утверждать, что она отражает баланс состояний экономик стран, вступивших во взаимодействие на мировом рынке. Иными словами, экономическая безопасность представляет собой соотношение своих и чужих сильных и слабых сторон. Такое

соотношение в конечном счете ведет к удовлетворительному (безопасному) или неудовлетворительному (опасному) состоянию экономики.

Безопасное «состояние» экономической системы достигается в результате соблюдения страной своих экономических интересов. Поэтому, системообразующим началом понятия национальная экономическая безопасность является категория национальный интерес. Между ними существует тесная связь. Для страны, элемента мирохозяйственных связей, экономическая безопасность выступает как соотношение собственных и чужих экономических интересов, ведь состояние хозяйства и является моментом процесса реализации этих интересов. Об этом свидетельствует и практика организации деятельности государственных органов зарубежных стран по принятию стратегических решений и их осуществлению. Например, в США проработка наиболее важных решений, связанных со стратегическими аспектами политического и экономического курса государства, осуществляется в рамках Совета национальной безопасности.

Формирование национальных интересов, среди которых безопасность занимает главное место, представляет собой не только сложный, многофакторный и многоэтапный, но и непрерывный процесс. Не существует безошибочных критериев истинности того или иного понимания национального интереса, поскольку и сами интересы модифицируются вместе с изменением внешних условий и внутренних факторов развития экономики [4, с. 15].

Экономические интересы после их анализа в государственных и общественных институтах формулируются в экономических целях развития страны. Эти цели в определенной степени служат индикаторами, которыми хозяйственные субъекты должны руководствоваться в своей деятельности. Подобные индикаторы принимают форму планов, программ, концепций, стратегий социально-экономического развития страны на определенный период, как правило, на несколько лет.

Так, основными нормативными документами в Российской Федерации на сегодняшний день являются: «Концепция национальной безопасности России», «Концепция экономической безопасности Российской Федерации» [3] и «Основные положения государственной стратегии в области обеспечения экономической безопасности Российской Федерации», в которых сделана попытка теоретико-методологического обоснования системы национальной безопасности, определения путей ее обеспечения, а также практических мер по реализации положений. Эти концепции были разработаны Экономической академией Минэкономики РФ и Научным Советом при Совете Безопасности РФ, а также Межведомственной комиссией Совета Безопасности РФ и знаменовали факт формирования рабочей парадигмы национальной экономической безопасности России.

Факт принятия нормативной концепции явился признанием необходимости обеспечить выживание экономики и всей страны, затем ее стабилизацию и в перспективе – развитие. Однако, приходится констатировать, что утвержденная Указом Президента РФ «Концепция экономической безопасности» не стала важной вехой в решении этих вопросов. Представляется, что взятая на вооружение нормативная концепция имеет ряд существенных недостатков, которые во многом предопределили результаты ее практического воплощения. Изучение содержания указанных документов позволяет заключить, что нормативная концепция:

- не имеет четких критериев, по которым можно было бы судить о состоянии экономики;
- не дает четкого представления об исходных принципах обеспечения экономической безопасности;
- не учитывает особенностей обеспечения экономической безопасности на различных уровнях;
- не формулирует задачи экономической политики, институциональных преобразований и необходимых механизмов, устраняющих или смягчающих действие угроз.

По нашему мнению, концепция экономической безопасности России в качестве отправного пункта должна иметь представление об экономической безопасности не только как о составной части национальной безопасности, но и как о естественно формирующейся целостной системе, объединяющей определенные функциональные блоки и развивающейся в объективно обусловленных направлениях.

В такие блоки можно включить различные аспекты хозяйствования: финансовую, внешнеэкономическую, продовольственную, отраслевую, региональную и др. составляющие. Это огромный взаимосвязанный комплекс макроэкономических проблем, где каждый элемент находится во взаимосвязи и внутреннем единстве с другими. Применительно к России экономическую безопасность необходимо рассматривать как функцию политики переходного периода с особенностями, отличающими этот переходный этап, который может еще продлиться 5–10 лет и означает сохранение многоукладности экономики (государственного, рыночного и смешанного секторов), в разной степени восприимчивых к методам конкурентной борьбы и требующих разных методов защиты экономических интересов и безопасности.

Сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей. Это такой ряд признаков, который и характеризует степень экономической безопасности. Для более точного выражения этого явления существуют определенные точки - пороговые значения, переход которых показывает, является ли состояние экономики страны опасным или безопасным для ее существования. Используя этот аналитический аппарат, можно выяснить, в каком направлении идет развитие страны, утверждается ли она на мировом рынке, или наоборот, вытесняется с него; в какой степени экономика данной страны может удовлетворять потребности и интересы общества (государства) в целом, какие для этого созданы условия, а также, существуют ли предпосылки для дальнейшего развития.

С точки зрения рыночных отношений, нарушение пороговых значений приводит к нарушению макроэкономического равновесия в национальной экономике. Это нарушение может привести к такому состоянию, когда экономика лишается возможности для нормального саморазвития, вступает в состояние экономического кризиса или попадает в зависимость от экономик других стран. Так, например, следствием снижения уровня жизни населения могут стать социальные потрясения, угрожающие самому существованию экономической и политической систем, а превышение определенного порога в импорте продовольствия в страну может лишить ее возможности проводить самостоятельную внешнюю политику и даже самой решать свою судьбу.

Экономическая безопасность государства может оцениваться удовлетворительно не только при условии соблюдения фиксированных пороговых значений. Экономика страны является самоприспосабливающейся системой, поэтому пороговые показатели носят динамичный характер. Могут ли количественные характеристики системы действительно определить момент, когда происходят качественные изменения в системе? Думаем, не всегда. Например, при принятии новых законодательных решений, влекущих качественные изменения в системе, показатели экономической динамики могут в течении длительного времени изменяться незначительно.

Важны не сами макроэкономические индикаторы, а их динамика. Лишь динамика отражает соотношение показателей и пороговых значений, указывая перемены развития системы. Мониторинг и анализ динамики могут способствовать прогнозированию направлений грядущего кризиса.

Разработка системы таких индикаторов – один из важнейших инструментов политики обеспечения экономической безопасности страны. Пожалуй, наиболее широкое распространение, в том числе и в официальных документах (в частности, в документах Совета Федерации РФ), получили показатели экономической безопасности, подготовленные С.Ю. Глазьевым [2, с. 164–165]. И хотя в последнее время как сами показатели, так и их пороговые значения подверглись серьезной, и на наш взгляд заслуженной критике [5, с. 35–58], альтернативных разработок до сих пор нет.

В последнее время высказывается мнение, что целесообразно использовать трехуровневую систему показателей экономической безопасности. Первый уровень служит ориентиром при проведении экономической политики для достижения экономического роста. Эти показатели наиболее важны для экономики страны, но их достижение ориентировано на долгосрочную перспективу. Поэтому данные показатели в настоящий момент не могут являться пороговыми показателями в российской экономике, их целесообразно использовать в экономиках развитых стран мира, где имеется стабильный рост.

Второй уровень показателей экономической безопасности – критериальные величины, при которых экономическая система может существовать в условиях спада. Ухудшение реальных показателей по сравнению с показателями второго уровня может привести к дальнейшему усилению кризиса, однако изменение качественных характеристик системы маловероятно. Примером качественных изменений могут служить: девальвация национальной валюты, изменение условий обслуживания рынка государственных заимствований, изменение режима внешней торговли, налоговая реформа и т.п. Именно показатели второго уровня целесообразно использовать для анализа экономической безопасности в переходной экономике.

Третьим уровнем экономической безопасности являются показатели, достижение которых может привести экономическую систему к серьезному структурному кризису. Использование этих показателей, наряду с показателями экономической безопасности второго уровня, позволили бы спрогнозировать, например, кризис обслуживания долга и разрушение финансовой системы страны. Данные показатели являются актуальными для российской экономики, поскольку они помогают определить наиболее слабый элемент экономической системы, ведущий к катастрофе. Для большинства переходных экономик при анализе экономической безопасности полезно ориентироваться на показатели второго уровня. При существенном ухудшении хотя бы одного из показателей второго уровня необходимо ориентироваться на соответствующее значение показателя третьего уровня.

Эту трехуровневую систему пороговых показателей экономической безопасности необходимо разрабатывать не только для государства, но и для региона, а также и на отраслевом уровне. В различных регионах (к примеру регионах-донорах и регионах-реципиентах) пороговые показатели будут отличаться. Показатели, предложенные С.Ю. Глазьевым, достаточно полно отражают картину на макроуровне. На наш взгляд, необходимо дополнить систему показателей экономической безопасности такими показателями, которые характеризуют уровень конкуренции в отраслях. Причем с учетом, российской специфики, экспортные отрасли (топливно-энергетический комплекс) должны отличаться монополизированной структурой, в то время как в отраслях внутренней экономики следует поощрять формирование конкурентной среды.

Таким образом, можно сделать ряд выводов. Во-первых, в данном вопросе существуют серьезные методологические пробелы, решение которых нельзя оставлять «на потом». Во-вторых, требует изменения нормативная часть: необходимо обновить базу концепций. В-третьих, еще недостаточно разработана элементная база экономической безопасности, хотя и имеются основные количественные характеристики. В этом смысле, основное направление воздействия экономической науки, по нашему мнению, должно быть направлено на исследование и разработку количественных сторон индикаторов. Что касается трудностей, то их действительно нельзя недооценивать. Но если бы общество, сталкиваясь с ними, всегда искало обходные пути, то его прогресс был бы просто невозможен. Да и способы преодоления подобных трудностей хорошо известны – это научные исследования, экспертиза предлагаемых решений, обобщение и осмысление мирового опыта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики, 1994. № 12.
2. Глазьев С.Ю. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. М., 1997.
3. Концепция экономической безопасности Российской Федерации. Основные положения. М., 1994.
4. Экономическая безопасность России. /Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело 2005.
5. Экономическая безопасность хозяйственных систем. / Под ред. А.В. Колосова М.: РАГС 2001.

ХОДАРЕВ А.С.**ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

Социально-экономические преобразования, происходящие в Российской Федерации, кардинальным образом изменили подходы к решению жилищной проблемы, экономические и организационные основы жилищного и коммунального обслуживания. Несмотря на то, что многолетние усилия по формированию правовых и экономических условий перехода к рыночным методам регулирования дали определенные результаты, в настоящее время все более наглядно проявляется ряд проблем, связанных с особенностями периода реформирования в этом социально значимом секторе.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – одна из самых неэффективных и в то же время значимых отраслей экономики России. На дотации в сфере ЖКХ государство тратит в настоящее время около 10% ВВП, износ инженерных сетей в ЖКХ России составляет 50%, а канализации – 30% [7]. Около 20% городского жилищного фонда еще не благоустроено, а в малых городах каждый второй дом не имеет полного инженерного обеспечения. В целом в России в неблагоустроенных квартирах проживает около 40 млн человек. Из года в год увеличивается подлежащий сносу ветхий и аварийный жилищный фонд с износом более 70 процентов. Если в 1995 году таковой составлял 37,7 млн кв. м, то в настоящее время он насчитывает 88,7 млн кв. метров или 3,1% от всего жилищного фонда, в котором проживает около 5,0 млн человек (3,4% населения страны) [10].

В то же время, на жилищно-коммунальное хозяйство приходится третья часть основных фондов и потребляемых энергоресурсов России. В составе ЖКХ насчитывается более 30 отраслей и видов деятельности. На его долю приходится примерно 3/4 основных фондов городского хозяйства. Предприятия ЖКХ предоставляют работ, услуг на сумму более 1 трлн рублей в год, стоимость основных фондов достигает почти 8 трлн рублей. В отрасли функционируют более 55 тыс. предприятий различных форм собственности, на которых работают более 4 млн. человек или 5,9% от общей численности населения, занятого в экономике страны [3].

Таким образом, задача повышения эффективности функционирования сферы ЖКХ и ее отдельных подотраслей продиктована как экономическими, так и социальными предпосылками и является актуальной до настоящего времени. Характерные особенности проблем жилищно-коммунального хозяйства связаны во многом с ушедшей в прошлое экономической системой, в условиях которой отрасль имела глубоко социальный аспект деятельности, основанный на практически бесплатном оказании жилищно-коммунальных услуг и централизованном бюджетном финансировании, фактически выступая демпфером между властью и населением. Механизм управления жилищно-коммунальным хозяйством отражал господствующие методологические принципы, утверждающие, что первичные потребности, в том числе услуги жилищно-коммунального хозяйства, должны финансироваться из общественных фондов потребления, в сфере потребления должны господствовать распределительные отношения, а доходы населения должны регулироваться государством [11].

Переход отрасли к новым рыночным условиям хозяйствования был достаточно долгим и не закончен к настоящему моменту. Можно сказать, что ЖКХ на протяжении последних десятилетий находится в постоянном процессе реформирования. Реформа ЖКХ, как и всякая другая экономическая реформа – это специально организованные и на законных основаниях проводимые органами самоуправления преобразования общественных отношений и материально-технической базы в этой сфере. Необходимый и достаточный набор признаков реформы включает: специальную организацию, подготовку и продуманность, обеспечение и сопровождение всех мероприятий, проведение властными органами сверху, легитимность,

наличие запасных вариантов и способов сохранения прежнего порядка, если реформа столкнулась с непреодолимыми препятствиями.

Анализ эффективности реформ, осуществляемых в отрасли ЖКХ, на наш взгляд, требует выделения и рассмотрения различных его этапов. В различных публикациях по вопросам проведения реформы жилищно-коммунального хозяйства отмечаются различные точки зрения относительно момента отсчета проводимых преобразований [1, 2, 4, 19]. На наш взгляд, следует согласиться с периодизацией, отраженной в работе Никоновой Н.П. [11], скорректированной в соответствии с современными изменениями. В данном исследовании выделяются следующие три временных этапа:

1. 1991–1996 гг. – принятие законов «О приватизации жилищного фонда в РФ» [8] и «Об основах федеральной жилищной политики» [9], что позволило провести разграничение собственности, в результате которого основная часть объектов жилищно-коммунальной сферы перешла в муниципальную собственность. Это положило начало децентрализации управления отраслью, собственно потребовав пересмотра управляющих структур, их целей и задач, форм и методов управления. Принимаемые в этот период указы Президента и постановления Правительства создали условия для решения многих проблем отрасли: сформировали правовые основы для создания товариществ собственников жилья, что способствовало формированию «осознанного» потребителя [20, 16, 17]; стимулировали жилищное строительство, предложив новые формы инвестирования жилищной сферы [18]; заложили общие принципы оплаты жилья и коммунальных услуг, предусматривающие постепенный переход на полное возмещение затрат потребителями [21, 12, 13].

2. 1997–1999 гг. – опыт проведения реформ показал, что принятые решения не всегда были увязаны с общенациональной политикой в области цен на энергоносители, динамикой доходов населения, что привело созданию принципиально новых документов. В первую очередь, заслуживает внимания Указ Президента РФ «О реформе жилищно-коммунального хозяйства в РФ» от 28.04.97 г. № 425. Главной целью реформы ЖКХ был переход отрасли к самофинансированию в условиях социальной защищенности населения, целями второго порядка были определены: улучшение условий проживания; сокращение издержек и тарифов при сохранении качества; смягчение процесса адаптации населения к реформе.

В целях реализации концепции реформирования были утверждены нормативно-методические материалы. Принципиальным мероприятием стала разработка федеральных стандартов, обозначивших количественные критерии достижения целей: повышение качества оказываемых услуг и социальная защищенность населения. Кризис 1998 г. не позволил выдержать временные рамки, заданные в концепции реформы 1997 г. Требовалась либо «шоковая терапия», что несомненно сказалось бы на социальной ситуации, либо «растягивание» реформы во времени.

3. 2000–2007 гг. – внесены изменения в основополагающие документы реформы. Так, с 1 марта 2005 г. введен в действие новый Жилищный кодекс РФ, принятый Государственной Думой РФ 22 декабря 2004 г. [5], отражающий рыночные принципы регулирования жилищных правоотношений. Новый жилищный кодекс признает равенство участников регулируемых жилищным законодательством отношений по владению, использованию и распоряжению жилыми помещениями и классифицирует жилищный фонд по двум критериям: в зависимости от форм собственности (частный, государственный и муниципальный жилищный фонд) и от целей использования (социального использования, специализированный жилищный фонд, индивидуальный и коммерческого использования). Кроме того, в новом законодательстве определена структура платы за жилье и коммунальные услуги [15], определены механизмы контроля за качеством и соответствием коммунальных услуг, введена система субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг [14], определены порядок применения цен и тарифов и расчёт размеров платы.

В этот период разрабатывается и активно реализуется комплекс федеральных целевых программ и национальных проектов, затрагивающих проблемы развития ЖКХ, поскольку опыт предыдущих лет реформирования показал низкую эффективность «точечных» мер и необходимость масштабной перестройки целого комплекса взаимосвязанных между собой сфер и отраслей национальной экономики.

В 2001 г. была утверждена ФЦП «Жилище» на 2002–2010 гг., имеющая в качестве одной из подпрограмм «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации». По отчетам о реализации первого этапа в рамках данной подпрограммы за счет всех источников финансирования удалось построить и провести реконструкцию 8975 км сетей водоснабжения и канализации; ввести в эксплуатацию отопительные котельные общей мощностью 22220 Гкал/ч; построить и сдать в эксплуатацию водоочистные сооружения, станции очистки сточных вод общей производительностью 4938 тыс. куб. м в сутки. Проводились работы по созданию автоматизированных систем управления технологическими процессами городского коммунального хозяйства. В подпрограмме участвовало 54 субъекта Российской Федерации. С привлечением средств федерального бюджета в рамках подпрограммы осуществлялось финансирование 186 объектов.

Реформирование жилищно-коммунального комплекса осуществлялось в направлении создания эффективного механизма управления и снижения издержек по предоставлению услуг. Повышение эффективности работы жилищно-коммунального комплекса, в первую очередь, было связано с постепенным переводом этого сектора экономики на режим безубыточного функционирования с переориентацией бюджетных субсидий от дотирования производителей жилищно-коммунальных услуг к адресному субсидированию малоимущих семей. Доля получателей субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в 2004 году составила более 13 процентов семей, общая сумма начисленных субсидий – 35 млрд рублей.

Большое значение для развития жилищно-коммунального комплекса имело начало реализации Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Развитие рыночной среды в жилищной и коммунальной сферах объективно подтверждается приходом в этот сектор экономики крупного частного бизнеса, существенных внебюджетных инвестиций.

В общественном сознании реформа в первую очередь ассоциируется с ростом стоимости жилищно-коммунальных услуг. Рост стоимости жилищно-коммунальных услуг был неизбежен в условиях отложенной инфляции, замороженных в 90-е годы тарифов. Если в начале реформ население оплачивало лишь около 4% стоимости жилищно-коммунальных услуг, то в 2006 г. – уже 85% их стоимости. Рост тарифов по оплате жилищно-коммунальных услуг для населения в значительной степени был вызван объективными причинами, связанными с переходом к полной оплате услуг населением, инфляционными процессами и необходимостью компенсации накопившегося недоремонта жилья и инфраструктуры.

Таким образом, за прошедший период произошли существенные преобразования в рамках реформы строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства: тарифы приблизились к реальной стоимости услуг, сформирована основа договорных отношений, акционируются предприятия ЖКХ. Идет поиск рационального сочетания рыночных и административных методов, компромисса между социальной справедливостью и экономической целесообразностью.

Из положительных результатов данного этапа реформирования ЖКХ РФ можно отметить следующие (табл. 1).

Важным аспектом реформирования является совершенствование системы управления ЖКХ, включающее в себя несколько основных направлений, в первую очередь – формирование многообразия собственников жилищной сферы и демополизацию обслуживания муниципального жилого фонда и формирование рынка услуг, с учетом опыта развитых стран. Для достижения демополизации жилищно-коммунального хозяйства и формирования рынка услуг предусматривается разделение функций заказчика и подрядчика на предоставление услуг, а также внедрение конкурсного отбора подрядных организаций во все сферы жилищно-коммунального хозяйства.

Однако, не смотря на принимаемые меры, состояние отрасли с годами только ухудшается. Реальной рыночной среды в сфере управления жильем сформировать не удалось. За редким исключением, это сфера полного административного контроля и ответственности местных властей. Муниципальные власти практически монопольно формируют спрос на жилищные услуги, хотя более половины жилья находится в частной собственности. Монопольный спрос удовлетворяется за счет монопольного предложения в виде муниципальных служб заказчика.

Таблица 1

**Основные положительные результаты реформирования
жилищно-коммунального хозяйства РФ¹**

<i>Результат</i>	<i>Содержание</i>
1. Введение федеральных стандартов оплаты жилья и коммунальных услуг	В первые годы реформ цены и тарифы на одни и те же жилищные или коммунальные услуги отличались в десятки раз у соседних регионов с одинаковыми климатическими и экономическими условиями. В связи с чем для обеспечения прозрачности и адекватности процессов ценообразования они регулировались федеральными стандартами оплаты жилья и коммунальных услуг, что привело к выравниванию ситуации.
2. Отмена перекрестного субсидирования тарифов	В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 21.08.01 № 609 «О мерах по ликвидации системы перекрестного субсидирования потребителей услуг по водоснабжению, водоотведению, теплоснабжению, а также уничтожению, утилизации и захоронению твердых бытовых отходов» в большинстве регионов (74%) приняты соответствующие решения, предусматривающие поэтапное прекращение системы перекрестного субсидирования. В 16 субъектах Российской Федерации указанное субсидирование ликвидировано полностью по услугам водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения, а также захоронения ТБО.
3. Развитие частной инициативы и конкуренции в управлении и обслуживании жилищного фонда	Осуществлен перевод на договорные отношения организаций ЖКХ с поставщиками ресурсов и производителями работ. Во всех муниципальных образованиях с численностью населения свыше 50 тыс. чел. созданы службы заказчика (управляющие организации) и таким образом разделены функции «заказчика» и «подрядчика». Расширяется практика конкурсных отборов подрядных организаций для обслуживания жилья. По отдельным видам услуг и работ стоимость формируются на конкурентной основе. По мере сближения предъявляемых потребителям цен с экономически обоснованной стоимостью процессы расширения присутствия частного бизнеса в коммунальном и жилищном секторах активизировались (ОАО «РКС», ООО «МРКК», Евразийское водное партнерство).

Степень износа основных фондов предприятий ЖКХ растет (табл. 2), финансовый результат деятельности предприятий «стабильно отрицательный» (табл. 3), что делает их непривлекательными как для крупного, так и для малого частного инвестора (табл. 4).

Таблица 2

**Наличие и состояние основных фондов организаций видов
экономической деятельности, относящихся к жилищно-коммунальному
хозяйству и бытовому обслуживанию населения²**

<i>Показатель/год</i>	2003	2004	2005	2006
Наличие основных фондов (на конец года; по полной учётной стоимости), млрд руб.	17088,9	18445,2	22680,7	25972,3
Степень износа основных фондов (на конец года), %	34,7	-	35,8	36,0
Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов в процентах от наличия основных фондов на конец года; в фактических ценах)	-	-	9,8	9,8
Коэффициент выбытия ликвидация основных фондов, в процентах от наличия основных фондов на начало года; в фактических ценах)	-	-	0,57	0,71
Удельный вес полностью изношенных основных фондов, процентов	-	-	7,94	8,3

Качество содержания жилищного фонда и коммунальных услуг находится на неудовлетворительном уровне и не соответствует не только потребностям и ожиданиям населения, но и общему объёму финансовых ресурсов, направляемых в этот сектор экономики.

¹ Составлена автором.

² Рассчитано автором по: [6, с. 158–164].

Финансовый результат деятельности предприятий ЖКХ РФ, млн руб.¹

Показатель/год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн руб.	-5243	-3291	-8053	-9479	-13830	-13595	-4582
Сумма прибыли, млн руб.	15916	21449	19303	20595	2912	3488	7497
Удельный вес прибыльных организаций в общем числе организаций, %	38,9	40,9	39,2	38,9	34,4	42,1	44,9
Сумма убытка, млн руб.	21159	24740	27356	30074	16742	17083	12079
Удельный вес убыточных организаций в общем числе организаций, %	61,1	59,1	60,8	61,1	65,6	57,9	55,1

Основная причина неэффективности жилищно-коммунального хозяйства – сохранение нерыночных принципов функционирования в секторе, где могут и должны нормально развиваться рыночные отношения. В результате практически отсутствуют стимулы для рационального ведения хозяйства, роста производительности труда, ослаблены мотивации энергосбережения, внедрения новых технологий в производство, инвестиций в его модернизацию.

Жилищно-коммунальное хозяйство в сегодняшнем его состоянии характеризуется низкой инвестиционной привлекательностью (табл. 4) и требует привлечения больших инвестиций для модернизации и развития.

Таблица 4

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности, относящимся к коммунальному хозяйству и бытовому обслуживанию населения
(в фактически действовавших ценах; миллионов рублей) [6, с. 170]

	2004	2005	2006
Распределение газообразного топлива	...	49551,9	35972,5
Распределение пара и горячей воды (тепловой энергии)	...	10681,3	18304,1
Распределение воды	...	18350,3	25492,0
Удаление сточных вод, отходов и аналогичная деятельность	19569,8	25966,6	32671,2
Деятельность гостиниц	4124,8	4327,8	7532,2
Предоставление персональных услуг	4391,0	8589,8	7537,6

Проблема усугубляется наличием большой задолженности в отрасли, образовавшейся в первую очередь в результате невыполнения своих обязательств бюджетами всех уровней. Объем дебиторской задолженности предприятий жилищно-коммунального хозяйства составил на конец 2004 года 268,1 млрд рублей, в то же время объем их кредиторской задолженности превысил 307,5 млрд рублей.

Таким образом, изменившиеся социально-экономические условия в очередной раз требуют уточнения приоритетов развития жилищно-коммунального хозяйства. Завершение реформы жилищно-коммунального хозяйства должно обеспечить проведение его технологической и управленческой модернизации с привлечением частного бизнеса и частных инвестиций, что позволит повысить эффективность функционирования предприятий ЖКХ и обеспечить доступность и высокое качество их услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бычковский И.В. Реформа ЖКХ: проблемы и задачи нынешнего этапа // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. 2000. № 6.

¹ Составлена по: [6, с. 167].

2. *Галямов Ю.Ю., Попов В.К., Шушарин А.Л.* Реформирование системы регулирования ЖКХ города в условиях рынка. Томск: Красное знамя, 1998.
3. Доклад главы Агентства по ЖКХ Правительству РФ. 2006.
4. *Дронов А.А.* Перспективы развития реформы ЖКХ // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. 1999. № 12.
5. Жилищная реформа в Российской Федерации: сборник нормативной документации и комментариев / Авт.-сост.: Павленко В.В., Таранцова Е.И. Ростов н/Д.: Феникс, 2006.
6. Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России. 2007: Стат. сб. М.: Росстат, 2007.
7. ЖКХ в цифрах и фактах // Портал поддержки малого предпринимательства в жилищно-коммунальном хозяйстве (http://www.comhoz.ru/content/document_r_CA5916BE-9775-4B1D-B294-C8E2D190EF67.html).
8. Закон РФ «О приватизации жилищного фонда в РФ» от 04.07.1991 г. № 1541-1.
9. Закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики» от 24.12.1992 г. № 4218-1.
10. История ЖКХ и современная практика. Информационно-аналитическая справка о жилищном фонде РФ // Портал поддержки малого предпринимательства в жилищно-коммунальном хозяйстве (http://www.comhoz.ru/content/document_r_F5765910-BD6A-470F-89F0-FAF5F4E1F504.html).
11. *Никонова Н.П.* Управленческий учёт в системе коммунального теплоснабжения [Электронный ресурс]: Дисс. ... канд. экон. наук. 08.00.12. М.: РГБ, 2003 (Из фондов Российской государственной библиотеки).
12. Постановление Правительства РФ «О государственном регулировании цен на энергоресурсы, другие виды продукции и услуги» от 18.05.1992 г. № 318.
13. Постановление Правительства РФ «О переходе на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг и порядке предоставления гражданам компенсаций (субсидий) при оплате жилья и коммунальных услуг» от 23.09.1993 г. № 935.
14. Постановление Правительства РФ «О предоставлении субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг» от 30.08.2004 г. № 444 // Жилищная реформа в Российской Федерации: сборник нормативной документации и комментариев / Авт.-сост.: Павленко В.В., Таранцова Е.И. Ростов н/Д.: Феникс, 2006.
15. Постановление Правительства РФ «Правила оплаты гражданами жилья и коммунальных услуг» от 30.07.2004 г. № 392.
16. Приказ Минстроя России «Методические рекомендации по формированию цен на жилищно-коммунальные услуги в службе «Заказчика» от 07.10.1994 г. № 7.
17. Приказ Минстроя России «Об утверждении положения о формировании договорных отношений в ЖКХ» от 20.08.1996 г. № 17-113.
18. Указ Президента РФ «О дополнительных мерах по развитию ипотечного кредитования» от 28.02.1996 г. № 293.
19. *Фаерман Е.Ю., Хачатрян С.Р., Локтионов В.М.* и др. Дифференцированный подход к реформе ЖКХ. М.: ЦЭМИ/РАН, 1997.
20. Федеральный закон РФ «О товариществах собственников жилья» от 15.06.1996 г. № 72-ФЗ.
21. Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» от 28.08.1995 г. № 154-ФЗ.

КАРАКАЕВА Е.У.

СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Несмотря на некоторые положительные тенденции в экономическом развитии 2000–2007 гг., можно констатировать, что сегодня в России все так же остро стоит проблема научно-тех-

нического и промышленного развития. Итогом десятилетних реформ, носивших для страны революционный характер, явилось беспрецедентное снижение экономической активности, сокращение производства, дезинтеграция экономики. Практически все процессы, связанные с технологическими сдвигами, приобрели выраженный регрессионный характер, наиболее остро проявившийся в самых современных производствах и приведший к «откату» страны примерно на 15 лет по уровню развития.

Ситуация, наблюдающаяся в России, кардинальным образом отличается от классической формы депрессии по всем показателям. Сокращение производства в высокотехнологичных отраслях оказалось намного больше, чем в среднем по промышленности, наблюдается аномальная тенденция, заключающаяся в том, что темпы спада производства увеличиваются по шкале технического уровня.

Одним из главных факторов, приведших к подобному положению, как считает автор, явилось отсутствие государственной научно-технической политики как следствие переоценки роли рыночных механизмов.

Отсутствие государственной инновационной политики на протяжении всего переходного периода всячески способствовало усилению имеющихся дисбалансов и диспропорций, созданных еще ранее административно-командной системой (отсутствие конкурентоспособных товаров, сырьевая ориентация экспорта, слабое развитие сельского хозяйства и т.д.). В результате в экономике произошли еще большие деформационные процессы, усиливающиеся с каждым годом.

Существенному торможению научно-технического развития промышленности также способствовала непродуманная широкая монополизация и приватизация народного хозяйства, приведшая в большинстве случаев к неоправданному разделению технологически взаимосвязанных производств.

Ставка на то, что малые научные предприятия смогут стать солидной научно-технической базой, себя не оправдала, поскольку они не в состоянии осуществлять разработку базовых, наукоемких инноваций, требующих привлечения крупных инвестиций. Мировой и отечественный опыт доказал, что наилучшие результаты по НИОКР и внедрению научных разработок могут наблюдаться только на наиболее крупных промышленных предприятиях. Однако главной проблемой является то, что подобных эффективно функционирующих структур в стране недостаточно из-за непродуманной, искусственно форсированной приватизации и монополизации взаимосвязанных производств, лишения их совместной научно-производственной деятельности.

Выходом из создавшейся ситуации, по мнению автора, должно стать ширококомасштабное развитие инновационной деятельности, в особенности, в базовых отраслях промышленности, способной обеспечить конкурентные преимущества национальной экономики на мировом рынке. Особую актуальность данная проблема приобретает накануне вступления России во Всемирную торговую организацию, поскольку страна активно участвует в мировых рыночных отношениях, пытается построить эффективную внутреннюю рыночную систему, однако не имеет для этого необходимой конъюнктуры, связанной, в первую очередь, с наличием факторов, обеспечивающих конкурентоспособность продукции отраслей отечественной промышленности на международных рынках.

Отечественные экономисты [1, с. 67] считают, что несмотря на колоссальные разрушения, российская экономика, в целом, еще не утратила научно-технического потенциала, достаточного для преодоления кризисной ситуации за счет эффективного использования и мобилизации внутренних возможностей и конкурентных преимуществ. Главным вопросом остается актуализация этих возможностей, формирование механизмов, реализующих их в системе конкретных мер по повышению конкурентоспособности экономики и выходу на устойчивые показатели социально-экономического развития. В основе данных преобразований должна лежать государственная инновационная политика.

Расчеты показывают [2, с. 15], что имеющиеся ресурсы при грамотной государственной политике позволяют обеспечить выход из кризиса и переход к устойчивому росту с годовым темпом не менее 7% путем увеличения инвестиционной и инновационной активности, модернизации производства за счет активного использования достижений НТП, повышения

эффективности государственного регулирования и восстановления управляемости социально-экономическими процессами.

В создавшейся ситуации активная реализация четко продуманной государственной научно-технической политики на основе стимулирования инновационного развития базовых отраслей промышленности, являющихся приоритетными для России, позволит решать основные проблемы инновационной деятельности.

К числу основных проблем инновационной деятельности в России, как считает автор, можно отнести следующие:

1. Отсутствие адекватной рыночным механизмам инновационной инфраструктуры.
2. Отсутствие эффективной системы инвестирования инновационной деятельности.
3. Отсутствие системы венчурного финансирования инновационной деятельности.
4. Несовершенство законодательной базы, регулирующей вопросы инновационной деятельности.
5. Отсутствие необходимой государственной поддержки научно-технической сферы в области финансирования, регулирования, создания принципиально новой схемы взаимодействия субъектов инновационной деятельности (в частности, недостаток внимания к вопросам взаимодействия высшей школы, научно-исследовательского и промышленного сектора экономики).
6. Утрата части научного потенциала страны, так называемая «утечка мозгов», проявляющаяся как в экспорте интеллектуальных ресурсов за границу, так и в активном их использовании на родине иностранными компаниями.
7. Автономное существование науки и наличие серьезного разрыва с экономикой.
8. Нехватка высококвалифицированного управленческого персонала, способного управлять проектами научно-технического, инновационного значения.
9. Наличие феномена сопротивления инновациям.

В результате нерешенности этих проблем в российской экономике ее социально-экономическое развитие осуществляется, главным образом, на основе сырьевого сектора за счет повышения ценовых факторов как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Выходом из сложившейся ситуации является активный перевод страны на инновационный путь развития.

В современных условиях одной из главных задач российской экономики является обеспечение конкурентоспособности на основе реализации инновационной политики. В этой связи, в первую очередь, необходимо иметь четкое понимание, как инновации влияют на формирование национальной конкурентоспособности.

Сегодня, в условиях процесса глобализации конкурентоспособность за счет инноваций приобретает особое значение. Прежде всего, вследствие роста взаимозависимости национальных экономик, отмены или снижения внешнеторговых барьеры, мировой рынок все больше превращается в единую арену конкурентной борьбы не только стран, но и отдельных компаний. Развитие новых информационно-коммуникационных технологий, возникновение электронной торговли способствует стиранию национальных границ в торговле, особенно в торговле результатами интеллектуальной деятельности (и их институционализированной формой – интеллектуальной собственностью [3, с. 53].

К основным направлениям государственной инновационной политики Российской Федерации на сегодняшний день можно отнести следующие:

1. Разработка и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования, системы институциональных преобразований, защиты интеллектуальной собственности в инновационной сфере и введение ее в хозяйственный оборот. В частности, в соответствии с основными положениями проекта Федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике», разработанного коллективом Научного центра совершенствования управления экономикой Института микроэкономики совместно со специалистами Международного Фонда Н.Д. Кондратьева, нормативно-правовое обеспечение должно охватывать следующие важнейшие направления:
 - формирование эффективного механизма правового взаимодействия субъектов инновационной деятельности с органами государственной власти Российской

- Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере государственного регулирования инновационной деятельности;
- регулирование деятельности научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций, предприятий и других хозяйствующих субъектов, участвующих в реализации инновационных программ и проектов, включая порядок и условия лицензирования, предоставления преимуществ и льгот по видам инновационной деятельности, а также применение норм антимонопольного регулирования;
 - правовое регулирование хозяйственных взаимосвязей и договорных отношений участников инновационной деятельности на всех этапах разработки и реализации наукоемкой продукции (наука – производство – потребление);
 - развитие организационно-экономических форм государственной поддержки инновационных проектов, включая правовое обеспечение создания бюджетных и внебюджетных фондов, оказывающих финансовое содействие проведению НИОКР и быстрейшему внедрению результатов инновационной деятельности;
 - правовое регулирование отношений, связанных с созданием, использованием и защитой интеллектуальной собственности, предусматривающее применение режима исключительных прав к объектам, являющимся результатом творческой интеллектуальной деятельности.
2. Создание системы комплексной поддержки инновационной деятельности, развития производства, повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции. В процессе активизации инновационной деятельности необходимо участие не только государства, коммерческих структур, но и общественных организаций на федеральном и региональном уровнях.
 3. Развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, систему экспертизы, финансово-экономическую систему, производственно-технологическую поддержку, систему сертификации и продвижения разработок, систему подготовки и переподготовки кадров.
 4. Формирование национальной инновационной системы, требующей:
 - развития инфраструктуры для малого, среднего и крупного инновационного предпринимательства в экономике страны;
 - совершенствования системы управления инновациями;
 - развития механизмов, адаптирующих мировой опыт организации и финансирования высокорисковых проектов применительно к российским условиям;
 - протекционизма инноваций через механизмы таможенных тарифов, налогов, кредитов, страхования, тендеров на закупку для государственных нужд;
 - развития сети информационных услуг, инжиниринга, стандартизации, сертификации технологических процессов, товаров, услуг.
 5. Реализация критических технологий и приоритетных направлений, способных вывести страну из научно-технического кризиса и преобразовать соответствующие отрасли экономики. Перечень критических технологий до 2010 г. составляют направления, в числе которых: искусственный интеллект; элементная база микроэлектроники, наноэлектроники и квантовых компьютеров; металлы и сплавы со специальными свойствами; технологии биоинженерии; генодиагностика и генотерапия; технологии иммунокоррекции; системы жизнеобеспечения и защиты человека; синтез лекарственных средств и пищевых добавок; авиационная и ракетно-космическая техника; космические технологии; энергосберегающие технологии; поиск, добыча, переработка и трубопроводный транспорт нефти и газа; безопасность атомной энергетики; обращение с радиоактивными отходами и облученным ядерным топливом; нетрадиционные возобновляемые источники энергии и новые методы ее преобразования и аккумулирования; добыча и переработка угля; снижение риска и уменьшение последствий природных и техногенных катастроф; мониторинг окружающей среды; оценка, комплексное освоение месторождений и глубокая переработка стратегически важного сырья; информационная интеграция и системная поддержка жизненного цикла продукции (CALS-технологии, CAD-CAM, CAE); технологии глубокой переработки отечественного сырья и материалов в легкой

промышленности, технологии на основе сверхпроводимости; базовые и критические военные и специальные технологии и т.д.

6. Сохранение и активизация имеющегося научно-технического потенциала.
7. Поддержка системы образования, в частности, подготовка высококвалифицированных научных и управленческих кадров.
8. Содействие повышению инвестиционной активности, в том числе, развитие системы венчурного финансирования.
9. Разработка важнейших инновационных проектов государственного значения как одного из важнейших механизмов соприкосновения науки и предпринимательства.
10. Восстановление управляемости развитием экономики.

Все вышеперечисленные направления государственной инновационной политики должны быть неотъемлемой частью социально-экономического развития страны. Для этого необходимо осуществлять индикативное планирование развития национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисов Ю.Д., Соколов А.В. Технологическое прогнозирование и научно-технические приоритеты в индустриально-развитых стран. – М.: ЦИСН, 1998. – 293 с.
2. Иванова Н., Национальные инновационные системы//Вопросы экономики. – 2001. – № 7.
3. Николаева И.Г. Регулирование системы интеллектуальной собственности: международный опыт и российская практика. – М.: Научная книга, 2003. – 270 с.

ИВАШИНЕНКО Л.О.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА

В настоящее время можно говорить о возрастающей роли стратегического учета в деятельности предприятий. Американские ученые, авторы книги «Революция в корпоративной отчетности: как разговаривать с рынком капитала на языке стоимости, а не прибыли» констатируют: «нынешняя система бухгалтерского учета и отчетности не обеспечивает надлежащей прозрачности и распространения качественной и опережающей информации, которая имеет решающее значение для оценки деятельности (компаний), а также перспектив, ожидающих акционеров, инвесторов, кредиторов и других [цит. по 3, с. 122].

Важным моментом при постановке стратегического учета является организационный аспект, который напрямую связан с организацией и функционированием системы внутреннего контроля. Эффективность системы стратегического учета (СУ) во многом зависит от функционирования данной системы. В коммерческой организации должны быть установлены правила сбора, группировки и предоставления заинтересованным пользователям информации, на базе которой будут приниматься управленческие решения. При этом целесообразно использовать стандартизацию деятельности коммерческой организации, предполагающую разработку организационно-распорядительных документов различных уровней.

По нашему мнению, при постановке системы СУ следует выделить основные уровни его внутрифирменного регулирования. Нами выделено пять уровней.

Первый уровень (концептуальные основы системы), регламентирующими документами являются: положение о системе СУ в коммерческой организации, глоссарий, содержащий перечень терминов, применяемых в Положении и документах более низких уровней.

Второй уровень, содержащий общие документы: положение об отделе внутреннего аудита, положение о бухгалтерии, положение об отделе управленческого учета, должностные инструкции сотрудников.

Третий уровень, включающий рабочие документы: Бюджетный кодекс, положение об учетной политике для целей стратегического учета, регламент проведения анализа на основе системы сбалансированных показателей, регламент проведения стратегического аудита и т.д.

Четвертый уровень, включающий документы по отчетности, формируемой в рамках СУ: регламенты составления и предоставления стратегической отчетности.

Пятый уровень, включающий специализированные стандарты: стандарты, регламентирующие применение АВС-методики либо РРС-методики и т.д.

В коммерческой организации, ведущей СУ, следует разработать внутренний нормативный документ, который является основой для формирования учетных данных и осуществления последующего контроля и регламентирующий учетную политику для целей ведения данного вида учета. Как и в традиционном приказе (положении) об учетной политике целесообразно выделять три аспекта: организационный, технический, методический. Профессор М.И. Кутер рассматривает учетную политику в широком смысле слова как «средство реализации учетных целей путем выбора адекватных им моделей бухгалтерского отражения» [1, с. 543].

Большое количество работ посвящено вопросам формирования учетной политики для целей финансового учета, а также учетной политики для целей налогового учета (Николаева С.А., Соколов Я.В., Кутер М.И., Захарьин В.Р., Кизилов А.Н., Хахонова Н.Н. и др.).

Учетная политика для целей финансового и налогового учета коммерческой организации базируется на национальной (государственной) учетной политике. Возникновение и развитие различных видов учета делает необходимым осуществление выбора альтернативных методов и способов учета, а также отражение организационного, технического и методического аспектов в соответствующих организационно-распорядительных документах коммерческой организации. Для качественного осуществления основных функций управления на базе стратегического учета важно закрепить в учетной политике коммерческой организации организационный, технический и методический аспект. При формировании положения по учетной политике необходимо учитывать следующие моменты:

1. Закрепляемая в положении об учетной политике модель СУ должна быть ориентирована на качественное выполнение основных функций управления.
2. В учетной политике необходимо прописать методы и методики, применяемые для учета внешних факторов макросреды. Кроме того, целесообразно иметь внутренний документ, регламентирующий процесс сбора и регистрации информации о внешних факторах макросреды, рисках различных видов.
3. При формировании системы мониторинга факторов внешней макросреды их целесообразно разделить на контролируемые и неконтролируемые коммерческой организацией. Контролируемые факторы внешней среды могут отражаться в стратегическом производном балансовом отчете и связаны с учетом рисков различных видов. В то время как неконтролируемые факторы связаны с ситуацией неопределенности.
4. Оценка эффективности реализуемой стратегии на базе данных стратегического учета может осуществляться как на базе системы сбалансированных показателей, так и системы производных балансовых отчетов, в частности иммунизационного производного балансового отчета, стратегического производного балансового отчета.
5. Используемые в рамках системы сбалансированных показателей финансовые и нефинансовые показатели целесообразно закрепить в приказе по учетной политике для целей СУ.
6. Система СУ должна строиться на основе классификации, применяемых коммерческой организацией стратегий.
7. В рамках СУ целесообразно использовать методику составления нулевых производных балансовых отчетов, позволяющей с помощью нулевых бухгалтерских проводок оценить влияние внешних факторов на деятельность коммерческой организации и на такие показатели, характеризующие ее собственность как нулевая стоимость чистых активов, нулевая стоимость чистых пассивов.

В разделе, регламентирующем организационный аспект учетной политики, необходимо осветить организацию службы, осуществляющей ведение СУ, уровень ее централизации, структуру, организацию внутрипроизводственного контроля и т.д.

Так, СУ может осуществляться бухгалтерской службой, специализированной организацией или бухгалтером-специалистом на договорных началах, либо самостоятельной службой. При этом учет может быть централизован, либо могут иметься соответствующие отделы

в филиалах. Структура бухгалтерской службы может быть двухуровневой, трехуровневой. Внутрипроизводственный контроль может осуществляться контрольно-ревизионной комиссией. Может иметься подразделение внутреннего контроля, осуществляющее в том числе и стратегический аудит. При использовании аутсорсинга стратегический аудит может проводиться специализированной организацией или специалистом.

Разные подходы могут использоваться при использовании бюджетирования, программирования и планировании. Данные функции могут выполняться непосредственно бухгалтерией либо планово-экономической службой коммерческой организации. Система мониторинга внешней макросреды и внутренней микросреды также может функционировать в рамках бухгалтерской службы либо планово-экономической службы.

Важное значение имеет четкое взаимодействие между используемыми коммерческой организацией видами учета. Так в организации может быть использован исключительно стратегический финансовый учет. Такой подход характерен, как правило, для малых предприятий. На средних предприятиях стратегический учет может функционировать на базе финансового, налогового и управленческого учета. На крупных предприятиях может быть организован стратегический управленческий учет, осуществляемый на базе финансового, налогового и управленческого учета. Наиболее системный подход заключается в создании системы СУ, включающего в себя три основных вида учета стратегический финансовый, стратегический управленческий и стратегический налоговый.

Технический аспект учетной политики предусматривает раскрытие таких моментов как порядок отражения информации, применяемый план счетов, приоритетные объекты учета, используемые методики учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, работ, услуг, выделяемые объекты контроля, используемые подходы к сегментации при формировании информации и стратегической отчетности.

Порядок отражения информации предусматривает указание на применяемую форму бухгалтерского учета, а также особенности применяемой информационной системы, на основе которой осуществляется ведение учета. В приказе также должны быть оговорены основные объекты стратегического учета, а также применяемые методики учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг и выделяемые объекты внутреннего контроля.

Кроме того, должны быть избраны методические подходы к сегментации при формировании информации. Так, сегментация может осуществляться: 1) по операционным сегментам; 2) по географическим сегментам; 3) в разрезе центров ответственности; 4) по покупателям; 5) по фазам жизненного цикла коммерческой организации; 6) по стадиям фазового оперативного цикла и стадиям капитального фазового цикла; 7) по видам продукции, работ, услуг; 8) по бизнес-процессам; 9) по звеньям цепочки ценностей.

Методологический аспект включает в себя: варианты учета факторов внешней среды, методы, используемые для учета факторов внешней среды, использование системы производных балансовых отчетов, перечень стратегических показателей, использование метода добавленной стоимости, методы стратегического анализа и его основные направления, используемые модели стратегических управленческих решений.

Учет факторов внешней макросреды может осуществляться в системе бюджетирования, программирования и планирования либо частично в системе стратегического финансового учета, а также в системе бюджетирования, программирования и планирования с использованием системы мониторинга.

В системе СУ могут использоваться различные виды производных балансовых отчетов. Конкретные виды данных отчетов, которые будут использоваться в коммерческой организации необходимо закрепить в приказе об учетной политике. Кроме того, следует установить перечень стратегических показателей, которые в последующем станут объектом анализа, контроля и регулирования. Данные показатели могут быть установлены в рамках сбалансированной системы показателей. В рамках СУ необходимо оговорить использование модели добавленной стоимости, используемые методы стратегического анализа и его основные направления, а также используемые модели стратегических управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп./М.И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 640 с.: ил., с. 543.
2. Уорд К. Стратегический управленческий учет/Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.
3. Company Law Review Steering Committee. Modern Company Law for Competitive Economy: Developing the Framework. 2000/ March/ Paragraph 5.74/.

ЛИПИНСКАЯ Д.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ: КЛАССИЧЕСКИЙ И НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Логическая интерпретация вопроса обуславливает целесообразность исследования экономико-исторических аспектов становления современных земельных отношений, поскольку «в научном наследии классиков есть нетленные положения, методологические подходы, теоретические выводы», которые представляются «надежным ключом в руках современного специалиста» [8, с. 5]. «Экологическая и, прежде всего, природно-ресурсная проблематика, – справедливо указывает в этой связи Н.В. Пахомова, – не является чем-то абсолютно новым для экономической науки. Исторически данные вопросы стали изучаться в контексте анализа экономического роста и его ограничителей» [9, с. 173].

Теоретико-методологической основой эволюции экономических знаний в контексте задачи оптимального потребления и охраны земельно-ресурсных благ признаны научные исследования представителей классической экономической школы и, прежде всего, Т. Мальтуса и Д. Рикардо, важнейшие работы которых – «Опыт о законе народонаселения» и «Начала политической экономии и налогового обложения» – посвящены анализу действия фактора ограниченности природных (в том числе и сельскохозяйственных) ресурсов и закона убывающей отдачи вложения капитала в процессе их хозяйственного освоения.

В научном наследии Т. Мальтуса акцентировано внимание на несостоятельности представлений о беспредельных возможностях экономического прогресса человечества. Иллюзорность подобных убеждений аргументирована диссонансом двух альтернативных тенденций – возрастающей в геометрической прогрессии численностью народонаселения и ограниченной арифметической прогрессией продуктивной способностью аграрных угодий. Закономерным результатом такого рода экономического противостояния явится усугубляющийся дефицит продовольственных ресурсов, в конечном счете, лимитирующий демографический процесс и, как следствие, исключающий саму возможность беспрепятственного развития человечества.

Мальтузианская теория до настоящего времени вызывает весьма широкий научный резонанс. Наиболее непримиримым ее критиком выступил К. Маркс, утверждавший, что «научные выводы Мальтуса построены в интересах господствующих классов вообще, и реакционных элементов этих господствующих классов в особенности: иными словами, ради этих интересов он подделывает науку» [4, с. 318].

Разделяя научный радикализм К. Маркса, Ф. Энгельс трактовал постулаты мальтузианства как «самый сильный экономический аргумент в пользу социального преобразования, ибо даже если бы Мальтус был безусловно прав, то все же было бы необходимо немедленно предпринять это преобразование, так как лишь просвещение масс, осуществимое благодаря этому преобразованию, сделало бы возможным моральное ограничение инстинкта размножения». «При посредстве этой теории, – констатирует далее Ф. Энгельс, – мы стали понимать глубочайшее унижение человечества» [5, с. 567].

Поддерживая принципиальные основы теории Т. Мальтуса относительно ограниченной возможности экономического роста, Д. Рикардо представил несколько иную имитационную

модель экономической динамики, в качестве основных переменных предусмотрев в ней численность наемных работников, оплату их труда, валовой продукт, прибыль и рентные платежи. Итогом взаимовлияния вышеозначенных компонентов, согласно мнению Д. Рикардо, явится достижение некоего стационарного положения, при котором последующие капиталовложения будут не в состоянии адекватно окупиться приростом валового продукта и, таким образом, пагубные последствия закона убывающей экономической отдачи проявят себя в полной мере.

Несомненный научным достижением Д. Рикардо возможно признать формирование принципиальных основ математического инструментария, соизмеряющего эколого-экономические закономерности и использующего в этих целях расчет и анализ предельных величин. Полученные результаты были в дальнейшем апробированы учеными в процессе работы над методологическими положениями теории дифференциальной земельной ренты.

Рикардианская модель экономической динамики предполагала в качестве ограниченных лишь высокоплодородные земельные угодья, и, как следствие, под вопрос было поставлено положение об «абсолютной исчерпаемости» земельных ресурсов. Подобные научные убеждения позволили Д. Рикардо утверждать, что «ничего не платится за включение природных агентов, поскольку они неисчерпаемы и доступны всем» [12, с. 434].

Такого рода точка зрения была полностью разделена последователями рикардианской школы А. Майлзом, Р. Стилбергом и С. Сэйем, заявившим: «Земельные богатства неисчерпаемы, поскольку в противном случае мы бы не получали их даром. Поскольку они не могут быть ни увеличены, ни исчерпаны, они не представляют собой объекта экономической науки» [13, с. 26-29].

В свою очередь основываясь на исследованиях этих ученых, С.Г. Кара-Мурза формулирует вывод о том, что «в политэкономии представление о бесконечности мира преломилось о постулат о неисчерпаемости земельных ресурсов. Уже поэтому они были исключены из рассмотрения классической политэкономией как некая «бесплатная» мировая константа, экономически нейтральный фон хозяйственной деятельности» [3, с. 355].

Диаметрально противоположной научной платформы придерживался Т. Титенберг, отмечавший, что именно благодаря идеям Т. Мальтуса и Д. Рикардо «современные экологи обращают внимание на следующее обстоятельство: природная среда обладает уникальной способностью обеспечивать жизнь человека, и если эта способность превышает, то следствием будет повсеместное разрушение экологической среды с катастрофическими последствиями для человечества.

В данном контексте актуальность и научная значимость теоретико-методологического наследия классической экономической школы – постулаты об ограниченности природных благ (в том числе и земельно-ресурсного потенциала) и действии закона убывающей экономической отдачи капиталовложений в среду обитания – сомнению не подлежат.

Не менее значимы концептуальные положения предложенные другим представителем классической политической экономии – Д.Ст. Миллем, благодаря исследованиям которого внимание научной общественности было впервые привлечено к одному из приоритетных аспектов современного экологического экономикса – необратимым природодестабилизирующим последствиям функционирования индустриальной модели экономики. Д.Ст. Милль интерпретировал проблему экономического антагонизма между необходимостью дальнейшего роста благосостояния человечества, достигаемого посредством интенсификации научно-технического прогресса, и его социально-экологическими последствиями [7, с. 23-37].

Подобные соображения в последствии были полностью разделены представителями неоклассической экономической школы: Т. Титенберг трактовал благосостояние как вариативное понятие, синтезирующее как материально-денежный, так и социально-экологический, духовно-нравственный и иные аспекты; в научных исследованиях Д. Пирса и К. Тернера акцентировано внимание на необходимости сочетания традиционных экономических и природно-хозяйственных критериев современного природопользования и подвергнуты исчерпывающей аналитике вопросы рационального землепользования и защиты земельно-ресурсных благ; Ст. Гарлетт обосновывает потребность бескомпромиссного отказа от «индустриально агрессивных приоритетов развития современных аграрных отношений» с одновременным признанием их «социально-экологической прерогативы».

Подвергая научной аналитике специфику функционирования института частной собственности на земельные ресурсы, Д.Ст. Милль формулирует вывод об общественной целесообразности присвоения земель, изначально представляющих собой неотъемлемый компонент благосостояния общества.

Научная платформа Д.Ст. Милля согласована с методологическими представлениями Г. Джорджа – одного из классиков политической экономии, обосновавшего причину цикличности экономических кризисов приватизацией земельной ренты и спекулятивными операциями, связанными с торговлей земельно-ресурсными благами. Бедность, согласно учению Г. Джорджа, является закономерностью «неравного распределения собственности, на основании чего следует заключение: «Все люди имеют равное право на владение и пользование теми элементами, которые предоставляет природа».

Исходя из принципа социальной справедливости и руководствуясь теми соображениями, что «стоимость земельного участка владельцем не заработана, а носит случайный характер», Д.Ст. Милль и Г. Джордж фактически соприкасаются с проблемой, получившей в экономике природопользования название «менеджмент рационального природопользования, оптимального потребления ресурсно-сырьевых благ и охраны окружающей среды» и формулируют один из парадигмальных принципов современного социально-эколого-экономического регулирования земельных отношений общества.

В дальнейшем постулат о принадлежности земельно-ресурсных благ к общественным был исчерпывающим образом интерпретирован в научных исследованиях А. Бразерса, К. Триггерра и И. Миллса.

Парадигма общественного развития, предложенная классиками политической экономии – А. Смитом и Д. Рикардо – и провозглашавшая «человек богат или беден, смотря по количеству предметов насущной необходимости и роскоши, находящихся в его распоряжении», подверглись критическому переосмыслению в теории трудовой стоимости К. Маркса. Полагая, что классическая экономическая школа не сумела найти истинный ответ относительно перспектив капиталистического способа производства, К. Маркс именно действием закона прибавочной стоимости аргументировал социально-экономический диссонанс капиталистического общества и стремление к беспощадной эксплуатации земельно-ресурсного потенциала.

Экстремально обостренная конкурентная борьба и имманентно присущее частнособственническим интересам хозяйствующих индивидов «стремление к максимизации личных выгод» позволили К. Марксу утверждать, что «воззрение на природу, складывающееся при господстве частной собственности и денег, есть действительное презрение к природе» [6, с. 410].

Частная собственность, как доминирующий принцип капиталистического способа производства, порождает беспрецедентный техногенный прессинг, основное бремя которого возложено на наемных работников и является губительным для человечества и среды его обитания. Впоследствии А. Маршалл также обращал внимание на тот факт, что безвозмездные дары природы, характеризующиеся Д. Рикардо как «неотделимые» и «неистребимые», в результате хозяйственной деятельности претерпевают необратимые изменения. Вопреки весьма распространенному в то время в научных кругах мнению о неограниченных возможностях технического прогресса, способного восполнить потери естественно-природного потенциала рукотворным, А. Маршалл аргументировал положение о невозможности адекватного замещения истощенных земельно-ресурсных благ.

Научные предвидения К. Маркса и А. Маршалла в полной мере сбылись спустя столетие. «Первым результатом стремительного экономического роста в первой четверти XX века явилось все большее потребление энергетических ресурсов, – считает Т. Бакинова, – нехватка которых стала ощущаться уже в тот период. Вторым результатом можно считать вырубку лесов и уничтожение части живой природы и, как следствие, возникновение экологических проблем: эрозии почв, пыльных бурь и др.» [1, с. 51].

Весьма тесно коррелирует с проблемой ресурсорасточительного отношения к среде обитания вопрос собственности на естественно-экологические блага, в широком понимании слова, и их почвенно-земельный компонент, в частности, научный вклад К.Маркса в решение которого в современном эквайронментальном экономиксе признан основополагающим.

Теория земельно-ресурсной собственности получила сильнейший научный резонанс и была в последующем подвергнута аналитике представителями неоклассического экономи-

ческого направления А. Пигу, М. Доббом, А. Шмидом, Т. Титенбергом, Н. Георгеши-Ройгеном, Н. Пахомовой и др.

Вводя в научный обиход дефиниции «общественный уровень безопасности» и «качество окружающей среды», А. Пигу не только обогатил понятийно-категориальный аппарат неоклассического экономикса, но и одновременно вскрыл экономическую мотивацию эгоистичных предпочтений «рационально мыслящих» хозяйствующих субъектов, обусловив при этом необходимость «зачастую принудительной корректировки их поведения со стороны государства» [11, с. 239] и сформулировав, тем самым, один из императивных постулатов регулирования аграрных отношений общества.

Несомненным научным достижением А. Пигу признана разработка теории внешних эффектов. Методологические истоки концепции экстерналий в экономической науке ассоциированы с именем А. Маршалла, впервые высказавшего мысль о «внешней экономии», которая в дальнейшем была развита в работе А. Пигу «Экономическая теория благосостояния». Именно пигувианской научной школе, согласно мнению К. Тисдела, неоклассическая теория обязана признанием справедливости выводов в пользу государственного регулирования хозяйственной деятельности индивидов, приобретающего несомненную социально-эколого-экономическую актуальность в сфере агропромышленного производства и современных земельных отношений.

«Существование внешних эффектов, – констатирует Н.В. Пахомова, – является аргументом в пользу государственного присутствия, обеспечивающего эффективную аллокацию ограниченных ресурсов и достижение общественного равновесия [10, с. 177]. Именно государство, упоминая в этой связи В.С. Голубев, посредством «системы природоохранных налогов регулирует земельные отношения общества и реализует собственную агропродовольственную политику» [2, с. 6-7].

Экономические дискуссии подобного содержания были аккумулированы теориями благосостояния и имущественных прав – парадигмальными направлениями неинституциональной экономической теории, имеющей важнейшее научно-практическое значение в условиях обострения экологического кризиса, когда рыночный механизм демонстрирует собственное бессилие и демаркация прав на земельно-ресурсные блага представляется императивным условием развития сельскохозяйственных отношений.

Сложность и многокритериальность форм проявления социально-эколого-экономической проблематики в аграрном сегменте обуславливает применение обширного теоретико-эмпирического инструментария. В этой связи неоклассической экономической теорией активно генерируются новейшие аналитические идеи и концепции, позволяющие адекватно интерпретировать возникающие в области земельных отношений природно-хозяйственные реалии.

Традиционный вариант экономикса, принимая к рассмотрению специфику формирования рыночных трансакций, индифферентен к социально-эколого-экономическим проблемам сельскохозяйственного производства, в частности, к таким из них, как невосполнимый дефицит земельно-ресурсных благ и угроза необратимой утраты почвенного потенциала аграрных угодий.

В данном контексте необходимо упомянуть тот факт, что основоположниками энвайронментальной науки явились В.И. Вернадский и П. Тейяр де Шарден, концептуально-методологические работы которых – «Химическое строение биосферы Земли и ее окружения» и «Феномен человека» – посвящены исследованию специфики взаимодействия биосоциальных факторов и разработке природно-хозяйственной доктрины будущего.

Их теоретическое наследие получило дальнейшее развитие в научных инновациях Римского Клуба, в частности, используя динамические компьютерные модели и анализируя социально-эколого-экономическую информацию мегауровня – существующие и предполагаемые демографические тенденции, продуктивность аграрно-индустриальных отраслей, динамику потребления природно-ресурсных (в том числе и почвенно-земельных) благ и деградиационные процессы аграрных экосистем – авторский коллектив, возглавляемый Д. Медоузом, публикует первый научный доклад «Пределы роста». Результаты именно этого исследования, положившего начало летоисчислению глобалистики, получили название концепции «нулевого роста», поскольку декларировали неизбежность достижения «равновесного природно-

хозяйственного состояния», при котором капитал активно инвестируется лишь в аграрную сферу, а промышленный сектор экономики финансируется в той мере, в какой это необходимо для возмещения фондового износа.

Последующие доклады Римскому Клубу – «Человечество на перепутье» М. Месаровича и Э. Пестеля, «Пересмотр международного порядка» Я. Тинбергена и «За пределом века расточительства» Д. Габора – обнародовали результаты анализа ресурсно-сырьевого потенциала природной среды, исследовали его почвенно-земельную компоненту, позволили определиться в выборе действий, ориентированных на экономически сбалансированное аграрно-индустриальное развитие государств мирового сообщества и, таким образом, непосредственно соприкоснулись с изучением вопросов экологически устойчивого агропромышленного прогресса человечества.

Впоследствии было издано свыше 20 докладов, наибольшее признание из числа которых получили «Замыкающийся круг» (Б. Коммонер), «Цели человечества» (Э. Ласло), «Глобальные ограничения и новый взгляд на развитие» (Я. Кайя) и др., отличающихся конструктивным научным поиском природно-хозяйственного консенсуса в аграрных и индустриальных сферах современной экономики и свидетельствующих, согласно мнению Н. Пахомовой, о сопричастности идейно-мировоззренческих представлений Римского Клуба и доктрины устойчивого развития.

Теоретическое наследие Римского Клуба способствовало активизации научных дискуссий по вопросам рационального землепользования, хозяйственного освоения земельно-ресурсных благ, защиты почвенного потенциала аграрных угодий, в процессе которых оказались генерированы концептуально-методологические основы стратегии устойчивого социально-эколого-экономического развития современного агропромышленного производства.

На настоящий момент времени экономическая теория располагает более чем шестьюдесятью дефинициями устойчивого развития, которое возможно интерпретировать посредством вариативных природно-хозяйственных ракурсов: «развитие, которое не возлагает дополнительных затрат на последующие поколения», «развитие, которое обеспечивает постоянное и/или расширенное воспроизводство природно-земельного потенциала», «развитие, при котором человечество осуществляет аграрно-индустриальную деятельность, не затрагивая самого природного капитала».

В контексте сказанного необходимо также отметить тот факт, что минувшее десятилетие ознаменовало себя активизацией российской научной мысли, поскольку отечественная экономическая наука сосредоточила усилия на целенаправленном поиске альтернативных вариантов экологически устойчивого развития национальной экономики в целом и ее сельскохозяйственного сегмента в частности. Представителями российской экономической школы оказались подвергнуты исследованию весьма разнородные аспекты современной стратегии экоразвития: проблема совершенствования микро- и макроэкономической политики в сфере потребления и защиты земельно-ресурсных благ (А. Аверченков, Э. Гирусов, В. Грошев, Б. Иткин, И. Куприянов, В. Морев, Ю. Тарасов, Т. Ушмаева); разработка коэволюционной концепции взаимоотношений аграрной экономики со средой ее обитания (О. Друбич, Н. Милованов, Н. Моисеев, Е. Ступина, Н. Тихомиров); идея детерминированности антропоэкологических факторов (Ю. Волков, А. Дадаев, Г. Худяков); анализ специфики функционирования аграрного хозяйствующего субъекта ноосферного типа (М. Гузев, Ю. Осипов, В. Полатинский, П. Струмилин, И. Шабунина и др.). Научному обоснованию наиболее приемлемой в условиях российской действительности модели устойчивого агропромышленного развития национальной экономики посвящены исследования плеяды ученых: Л. Абалкина, Т. Акимовой, О. Белокрыловой, А. Бузгалина, В. Голубева, М. Гузева, В. Данилова-Данильяна, А. Дружинина, В. Игнатова, Н. Кетовой, Ю. Колесникова, К. Лосева, В. Овчинникова, Н. Пахомовой, Н. Реймерса, Е. Рюминой, А. Суэтина, С. Тяглова, А. Урсула и др.

На настоящий момент времени российская экономическая школа предложила свыше тридцати интерпретаций понятия «устойчивое развитие», акцентирующих внимание на разноименных аспектах проблемы. Согласно научной платформе авторов работы, *экоразвитие национального сельского хозяйства России и сферы его земельных отношений представляет создание условий социально-эколого-экономического прогресса отечественного АПК, основанного на экологически оптимальных ограничениях техногенеза и*

ориентированного на сохранение и воспроизводство земельно-ресурсных благ, торжество идеи разумной достаточности в процессе хозяйственного освоения почвенно-земельного потенциала, а также направленного на достижение всесферного социально-эколого-экономического альянса российского агропромышленного комплекса и окружающей природной среды.

Произведенный анализ теоретико-эмпирических аспектов национальной аграрной экономики России и ее полиморфных природно-хозяйственных проблем, а также исследование отечественного и зарубежного опыта хозяйственного освоения и защиты земельно-ресурсных благ позволяют, в наиболее общем виде, сформулировать научно-методологические положения и выводы, имеющие важнейшее значение на современном этапе рыночно-институционального реформирования российского сельского хозяйства:

Первый вывод аргументирует социально-эколого-экономическую несостоятельность сугубо индустриальной парадигмы развития аграрных отношений российского государства, выступающей в качестве первопричины экстремального пролонгированного природно-хозяйственного кризиса и предполагающей, как следствие, необходимость кардинальной трансформации господствующих в отечественной аграрной сфере идейно-мировоззренческих представлений и социально-экономических ориентиров.

Второй вывод. Современная неблагоприятная природно-хозяйственная ситуация, сложившаяся в области сельскохозяйственного производства как российского государства, так и иных стран мирового сообщества, оказалась во многом predetermined недостаточной степенью изученности экономической теорией обширного спектра основополагающих теоретико-эмпирических вопросов развития аграрных (и в том числе земельных) отношений общества.

Классические (Т. Мальтус, Д. Рикардо, Д. Ст. Милль, Г. Джордж, А. Маршалл, К. Маркс) и неоклассические (А. Пигу, В. Баумоль, В. Оутц, Т. Титенберг, Д. Пирс, Р. Тернер и др.) направления анализа социально-эколого-экономической проблематики развития сельскохозяйственного сегмента экономики акцентировали внимание на весьма разноименных природно-хозяйственных критериях, зачастую предлагая и аргументируя диаметрально противоположные методологические концепции и версии.

Однако в результате активной научной полемики представителей различных школ в рамках экономической теории оказались генерированы относительно автономные направления научной мысли, изучившие полиморфные аспекты функционирования современного АПК: теория имущественных прав, пояснявшая основную причину нынешнего социально-эколого-экономического кризиса сельского хозяйства отсутствием законодательно закреплённой, согласованной с точки зрения политико-правовых интересов имущественной демаркации прав на земельно-ресурсные блага; теория общественного выбора, рассматривавшая процедуры выявления и агрегирования общественных (в том числе и аграрных) предпочтений общества; теория благосостояния, ставившая целью аллокацию ограниченного почвенно-земельного потенциала, основанную на духовно-нравственных принципах равенства и социальной справедливости.

Третий вывод заключается в пояснении специфики как рыночно-инновационных, так и административно-правовых методов регулирования сельскохозяйственных отношений, в той или иной мере препятствующих поступательному социально-экономическому прогрессу агропромышленного производства и провоцирующего наступление национального экоцида. Наиболее показательна в данном контексте сельскохозяйственная практика Российской Федерации, беспрецедентная депрессия которой в равной степени обусловлена эколого-дестабилизирующими режимами освоения почвенно-земельных благ как недавнего прошлого, так и настоящего времени.

Четвертый вывод состоит в констатации того факта, что созидательный потенциал реализуемых рыночно-экономических преобразований России, в особенности в контексте радикальной, зачастую конъюнктурно-политической реорганизации аграрного сегмента национальной экономики, оказался несопоставим с разрушительной силой природно-хозяйственных потрясений: социально-эколого-экономическое благополучие россиян в процессе тотального реформирования многократно ухудшилось.

Деградация российского общества выступает в качестве репрезентативного индикатора ошибочности избранной идеологии «рыночной терапии», несостоятельности предпринимаемых преобразований, кризиса «экономически ориентированного агропромышленного производства».

Пятый вывод, согласно представлениям автора, наиважнейший, заключается в признании доктрины устойчивого экологически ориентированного социально-экономического прогресса отечественного агропромышленного производства парадигмальным направлением развития национальной экономики России. В настоящее время Российской Федерацией провозглашено намерение следовать по пути устойчивого экоразвития, однако поиск решения наиболее эффективных вариантов его воплощения в действительность начал осуществляться относительно недавно, и достигнутого недостаточно для того, чтобы возможно было с уверенностью говорить о создании единой научной концепции экологизации экономики государства.

Иными словами, используя теоретико-эмпирический потенциал отечественных и зарубежных экономических школ, российской аграрной науке предстоит не только предложить собственный национальный механизм реорганизации АПК на рыночно-инновационной основе, но и разработать прогрессивную стратегию его последующего функционирования согласно принципам устойчивого социально-эколого-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бакинова Т.И. Эколого-экономические проблемы аграрного землепользования в аридной зоне (на примере Республики Калмыкия): Дисс. докт. экон. наук. – Ростов н/Д, 2000.
2. Голубев В., Шаповалова Н. Что же такое устойчивое развитие? // Свободная мысль. – 1993. – № 5.
3. Кара-Мурза С.Г. Политэкономика: разрыв между экономикой и экологией// Экономическая теория на пороге XXI века/ Под ред. Ю.М. Осипова и др. – М., 1998. – Т. 2.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 17.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 1.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 25.
7. Милль Д.Ст. Основы политической экономии и некоторые аспекты ее применения к социальной философии. – Новосибирск: Издательский дом «Сибирь», 1993.
8. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России. – М.: Экономика, 1995.
9. Пахомова Н.В. Эколого-экономические императивы развития общества. – СПб.: Изд-во С-Петербургского университета, 1998.
10. Пахомова Н.В. Экологический императив и развитие экономической теории // Экономическая теория на пороге XXI века/ Под ред. Ю.М. Осипова и др. – Т. 2. – М., 1998.
11. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985.
12. Риккардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения// Риккардо Д. Сочинения. – М.: Наука, 1998. – Т. 1.
13. Сэй С. Природные ресурсы как объект экономической теории/ Пер. с англ.// Экологические проблемы современности: история экономических учений/ Под ред. Н.А.Тихонова. – М.: Русь, 2000.

МОЛОЧНИКОВ Н.Р., ФИЛИППОВСКИЙ М.Л.

ИННОВАЦИОННЫЙ ГЕНЕЗИС ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Современный этап развития есть не что иное, как реформация «классического капитализма», предшествующая появлению новой общественно-экономической формации (ОЭФ). Чтобы осознать содержание этой, весьма сложной реформации, необходимо, на наш взгляд, вернуться к всестороннему рассмотрению особенностей механизма развития ОЭФ с учетом достаточно известных в данном направлении подходов.

Марксистская концепция исторического процесса утверждает, что ОЭФ – это общество, находящееся на определенной ступени исторического развития. В основе каждой ОЭФ лежит определенный способ производства, производственные отношения образуют ее сущность; вместе с тем она охватывает соответствующую надстройку, тип семьи, быт и др. Говоря иными словами, история общества представляет собой процесс развития сменяющих друг друга в результате социальной революции первобытно-общинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической и коммунистической формаций [1; 3].

В специальной литературе какие-либо другие подходы относительно развития (смены) ОЭФ практически отсутствуют, за исключением стохастических (случайных) процессов. В этой связи, как нам представляется, инновационный генезис факторов производства можно рассматривать в качестве основной причины развития (смены) ОЭФ, что подтверждается разработанной нами сетевой моделью развития ОЭФ (рис. 1). Перечень процессов развития ОЭФ представлен в таблице 1.

В соответствии с этой моделью каждый фактор производства инновационно проявляется и переходит от одной ОЭФ к последующей, уступая при этом новым инновациям.

Так, например, использование земли, как фактора производства, в первобытности проявляется в дислокациях обитания, пастбищах, которые дополняют такие новые инновационные качества по этому фактору относительно рабовладения и феодализма, как культовое и жилищное строительство, ирригация, домашнее хозяйство и др. Капитализм, в свою очередь, характеризуется индустриальным строительством, дорогами, использованием недр и др. При этом все предыдущие качества дополняют данную ОЭФ.

Смена экономических формаций обусловлена не столько социальными революциями и изменениями характера и уровня производительных сил, сколько накоплением новых качественных изменений в инновационности непосредственно самих факторов производства и совершенствованием технологий обмена результатами воспроизводства.

Сетевая модель состоит из циклически повторяющихся на очередном новом уровне графов, каждый из которых включает: использование факторов производства – труда, земли, капитала, энергии, информации (с указанием доминирующего, выделенного на рис. 1 жирными линиями); создание предпосылок к формированию собственности (личной, на чужой труд, на землю, на средства производства); феномены (от натурального обмена до современных финансов, а также непосредственно процессы окончательного формирования соответствующей каждой ОЭФ формы собственности); формирование конкретной ОЭФ. При этом феномены рассматриваются нами как совокупность межсистемных событий, происходящих в результате взаимодействия инноваций, а использование энергии отнесено нами (как и капитал) к современным средствам производства. В сетевой модели также показаны и типы общества: доиндустриальный с доминированием сельского хозяйства, индустриальный с доминированием промышленности и постиндустриальный с доминированием информационно-сервисного элемента.

Современная реформация «классического капитализма» продолжается; социализм, с общественной собственностью на средства производства, возник и постепенно исчезает. Общественная собственность оказалась не эффективной в результате происшедшего отчуждения труда участниками производства. «В конечном итоге объективные и субъективные предпосылки оказались слишком слабы; бюрократизм... слишком силен. Тоталитарно-бюрократическая «конструкция» устала и рухнула под собственной тяжестью как экономически мало эффективная и социально несправедливая система» [2, с. 86]. В использовании факторов производства начинают доминировать энергия и информация. Идет процесс тотального создания предпосылок формирования собственности на средства производства с возникновением новых феноменов – современных финансов и накоплением доминирующих факторов производства. Все это, в конечном итоге, должно привести к формированию очередной экономической формации, складывающейся на настоящем этапе в условиях глобализации и межгосударственных интеграционных процессов.

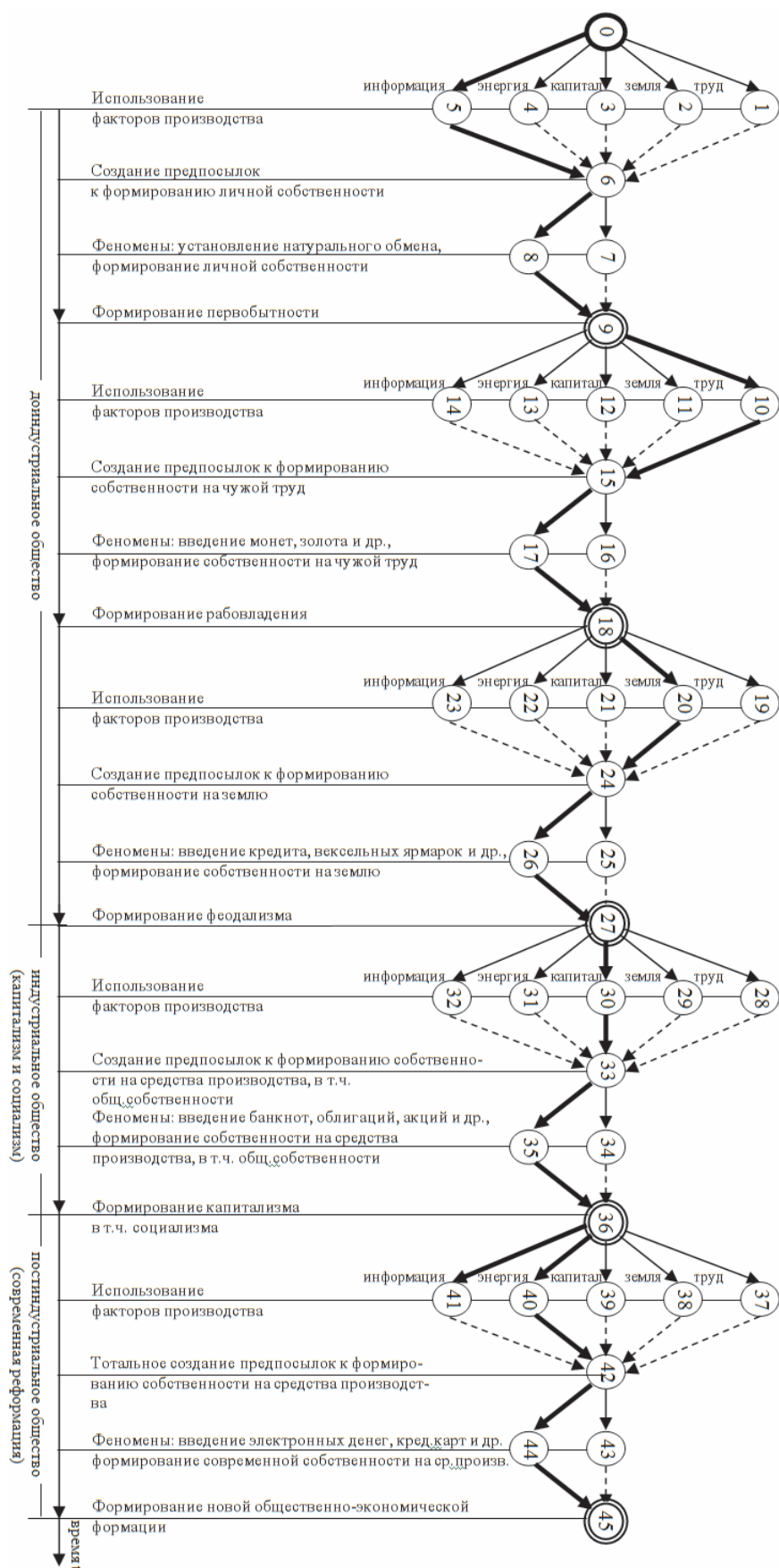


Рис. 1. Сетевая модель развития общественно-экономических формаций.

Таблица 1

Процессы развития ОЭФ

<i>Код процессов</i>	<i>Наименование процесса</i>
0 – 1	Использование труда
0 – 2	Использование земли
0 – 3	Использование капитала
0 – 4	Использование энергии
0 – 5	Использование информации
5 – 6	Создание предпосылок к формированию личной собственности
6 – 7	Установление натурального обмена
6 – 8	Формирование личной собственности
8 – 9	Формирование первобытности
9 – 10	Использование труда
9 – 11	Использование земли
9 – 12	Использование капитала
9 – 13	Использование энергии
9 – 14	Использование информации
10 – 15	Создание предпосылок к формированию собственности на чужой труд
15 – 16	Введение монет, золота и др.
15 – 17	Формирование собственности на чужой труд
17 – 18	Формирование рабовладения
18 – 19	Использование труда
18 – 20	Использование земли
18 – 21	Использование капитала
18 – 22	Использование энергии
18 – 23	Использование информации
20 – 24	Создание предпосылок к формированию собственности на землю
24 – 25	Введение кредита, вексельных ярмарок и др.
24 – 26	Формирование собственности на землю
26 – 27	Формирование феодализма
27 – 28	Использование труда
27 – 29	Использование земли
27 – 30	Использование капитала
27 – 31	Использование энергии
27 – 32	Использование информации
30 – 33	Создание предпосылок к формированию собственности на средства производства, в т.ч. общественной собственности
33 – 34	Введение банкнот, облигаций, акций и др.
33 – 35	Формирование собственности на средства производства, в т.ч. общественной собственности
33 – 36	Формирование капитализма, в т.ч. социализма
36 – 37	Использование труда
36 – 38	Использование земли
36 – 39	Использование капитала
36 – 40	Использование энергии
36 – 41	Использование информации
40 – 42	Тотальное создание предпосылок к формированию собственности на средства производства
42 – 43	Введение электронных денег, кредитных карт и др.
42 – 44	Формирование современной собственности на средства производства
44 – 45	Формирование новой ОЭФ

Таким образом, приведенная нами сетевая модель отражает инновационный генезис факторов производства и процессы трансформации ОЭФ, а также раскрывает содержание современной реформации «классического капитализма», идущей в направлении формирования новой ОЭФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой Российский энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2005.
2. Бузгалин А. Будущее коммунизма. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 1996.
3. Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007.

НИКОГОСЯН В.М.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономические механизмы предполагают внедрение системы платежей за загрязнение, экологических налогов, субсидий, а также использование других стимулов, чтобы заинтересовать предпринимателя в рациональном природопользовании.

Так, среди всех этих экономических стимулов основное место занимают платежи и налоги за загрязнение. Они представляют собой косвенные рычаги воздействия и выражаются в установлении платы за выбросы. Их применение дает несомненный плюс – а именно то, что эта система предоставляет максимальную свободу загрязнителю в выборе своей стратегии сочетания степени очистки и платы за остаточный выброс.

Платёж за загрязнение – это плата за право пользования ассимиляционным потенциалом природной среды. Пользователь этого ресурса платит за него так же, как он платит за приобретаемое сырье, материалы, электроэнергию. Согласно Закону РФ «Об охране окружающей природной среды», экономический механизм охраны окружающей природной среды рассматривает среди своих задач установление нормативов платы и размеров платежей и сбросов загрязняющих веществ в окружающую природную среду.

Укажем, что платежи уплачиваются по двум ставкам. По одной ставке оплачиваются выбросы в пределах установленного норматива, а по другой, повышенной, предприятие платит за превышение выбросов над нормативом. Как правило, ставка платежа за сверхнормативные выбросы в 5 раз превышает базовую. При этом региональные экономические комитеты могут корректировать базовую ставку, приводя ее в соответствие с региональными особенностями.

На представленной ниже таблице отражены объёмы экологических платежей предприятиями Ростовской области в динамике за 5 лет.

Таблица 1

Экологические платежи, осуществляемые предприятиями Ростовской области (тыс. руб.) [2]

Виды платежей	2002	2003	2004	2005	2006
Плата за допустимые выбросы	47513,8	19525,1	56446,5	73145,1	107137,6
Плата за сверхнормативные выбросы	4393,1	1520,2	7156,9	17441,2	38279,9
Иски и штрафы	3874,9	232,1	132,6	537	1106,8

Представленная ниже диаграмма также свидетельствует об увеличении экологических платежей всех видов на протяжении последних четырех лет. Так, плата за допустимые выбросы возросла по сравнению с 2003 годом в 5,5 раз, за сверхнормативные – в 25 раз, иски и штрафные санкции увеличились в 4,7 раза.

Данная тенденция проявляется, по-нашему мнению, во-первых, в связи с увеличением числа предприятий, осуществляющих выбросы в атмосферу, во-вторых, в связи с ростом ВРП, в-третьих, с ужесточением мер государственного контроля и административного воздействия в сфере природопользования.

Нами установлено, что региональные комитеты охраны природы устанавливают для каждого предприятия допустимый уровень выбросов. Он фиксируется в лицензии на природопользование между предприятием-загрязнителем и региональным экологическим комитетом. Этот договор является юридическим документом и может быть представлен в суд.

Взаимоотношения плательщиков с природоохранными органами строятся на основе двух документов – договора и лицензии на комплексное природопользование.

В настоящее время используется система договоров. Такие договора являются юридическим основанием для взимания платежей. В договоре указываются размеры разрешенных выбросов (за них предприятие платит по обычной ставке), дается величина ставки платежа по каждому ингредиенту, присутствующему в выбросах, определяется порядок и периодичность внесения платежей.

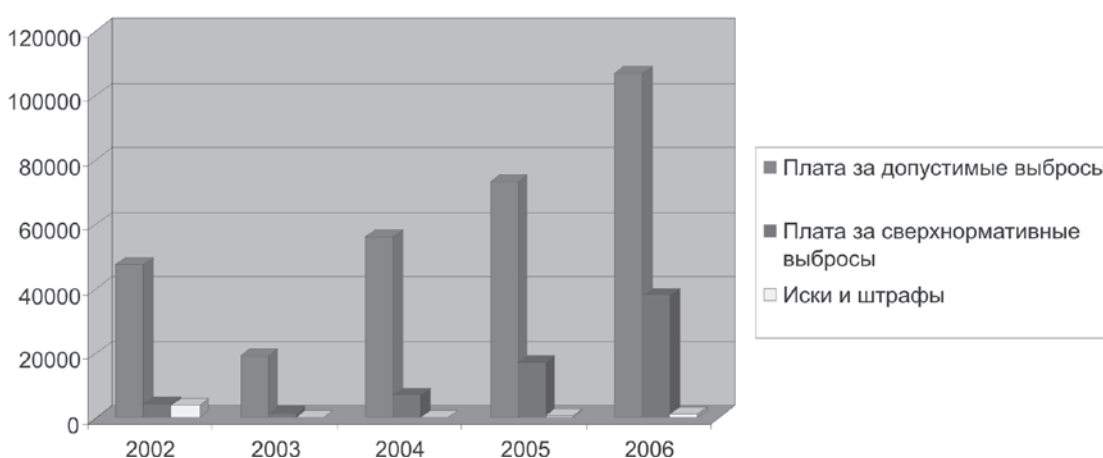


Рис. 1. Динамика экологических платежей по видам.

Основанием для введения платежей было Постановление Совета Министров России от 9 мая 1991 года № 13. В этом постановлении были приведены ставки платежей за каждый из контролируемых загрязнителей. Значения ставок платы приводились в таблице. Для выбросов в атмосферу были установлены платежи для 211 веществ. Эти ставки считались базовыми, а для того, чтобы определить конкретное значение платежа, они умножались на поправочные коэффициенты.

Плата за загрязнение представляет собой форму возмещения экономического ущерба от выбросов вредных веществ в атмосферу.

Подчеркнем, что платежи на покрытие административных расходов – это плата за получение разрешения или лицензии, своего рода лицензионный сбор. Этот платеж не имеет самостоятельного значения.

Также широко распространены субсидии, как специальные выплаты фирмам-загрязнителям за сокращение выбросов. Среди них наиболее часто встречаются инвестиционные налоговые кредиты, займы с уменьшенной ставкой процента, обеспечение ускоренной амортизации природоохранного оборудования, средства на регулирование цен первичных ресурсов и конечной продукции.

Системы обязательной ответственности основаны на утверждении, что права собственности на окружающую среду принадлежат всему обществу в целом, а следовательно, предприятия-загрязнители должны нести ответственность за причиненный ущерб. Иначе говоря, нанеся ущерб фирма обязана его либо каким-то образом компенсировать, либо провести очистку нарушенного природного объекта, либо выплатить компенсации пострадавшим и

т.д. Этот подход эффективен, если число загрязнителей и их жертв ограничено, а размер загрязнения и его состав легко отследить.

Создание рыночных отношений в сфере природопользования подразумевает формирование рынка для загрязнителей, разрешая предприятиям покупать, продавать, то есть перераспределять права на загрязнение. Также предполагается создание основных элементов рыночной инфраструктуры, обслуживающей сделки по торговле правами на выбросы. В то время как, под воздействием стандартов, фирмы просто определяют удовлетворяющую их с наименьшими затратами комбинацию первичных ресурсов, технологию и очистное оборудование, рынок прав на загрязнение дает дополнительные возможности варьировать затратами. Фирмы могут сильно снизить загрязнение, за что они получают компенсацию, обеспечив соблюдение стандарта частично использованием очистного оборудования, а частично покупая у других фирм права на выбросы.

В рамках создания рыночных отношений в сфере природопользования может применяться принцип «пузыря», который рассматривает все множество источников загрязнения на определенной территории как единую регулируемую систему. Объем выбросов устанавливается для целого региона, а находящиеся на его территории предприятия-загрязнители могут совместно найти наиболее выгодный для них способ обеспечить этот объем: если для очистного оборудования существует эффект экономии издержек при увеличении масштаба, то за счет больших предприятий можно достичь требуемого сокращения выбросов, которое будет финансироваться за счет других фирм, находящихся в «пузыре», не вкладывающих средств в собственное очистное оборудование. Например, если на одной территории расположены крупная электростанция и ряд мелких котельных, то бывает выгоднее улавливать окиси серы и азота именно на крупном источнике, а не пытаться бороться с выбросами от каждого мелкого источника. Принцип «пузыря» создает внешние рамки для торговли правами на загрязнение на уровне региона.

Разрешения на выбросы распределяются между отдельными предприятиями-загрязнителями. От каждого требуется выполнение стандарта либо через инвестиции в очистные технологии (проведение природоохранных мероприятий), либо приобретение разрешения у тех предприятий, которые достигли большего сокращения выбросов, чем это было предусмотрено после первоначального распределения разрешений.

В результате реализации этого подхода создаются следующие стимулы:

1. Для предприятий, предоставляющих права на загрязнение на продажу, выгодно использовать экономию от масштаба осуществления природоохранных инвестиций, получая компенсацию у других предприятий за сэкономленные права.
2. Предприятия, у которых издержки на сокращение выбросов очень велики, могут их минимизировать, покупая права на выбросы, а не делая дополнительные инвестиции в природоохранное оборудование.

Развитие торговли правами на загрязнение фактически создает рынок таких прав. Развитием этого подхода является создание банков прав на загрязнение. Предприятия, сокращая выбросы, экономят права на загрязнение. Они могут вкладывать их в специальный банк для будущего использования или продажи. Банк становится посредником, имеющим запас «прав», продающим или покупающим их. Эти банки выполняют и учетную функцию, обеспечивая процесс погашения израсходованных прав и не допуская их повторного использования.

При расширении рынка прав на загрязнение возникает необходимость в посреднических организациях типа бирж, где бы осуществлялись сделки по купле-продаже прав на выбросы.

Как уже отмечалось, до настоящего времени в России использовались административные рычаги регулирования качества окружающей среды. Для предприятия сначала устанавливаются нормативы воздействия на окружающую среду, затем на их основе определяются лимиты выбросов, которые положены в основу разрешений на комплексное природопользование, и договора на комплексное природопользование, заключаемого между предприятием-загрязнителем и природоохранными органами. В том же договоре устанавливаются размеры и порядок внесения предприятием платы за выбросы вредных веществ. Однако попытка внедрения системы экономических стимулов пока не дала стопроцентных результатов. Необходимо развитие экономических отношений в сфере природопользования – в

частности, стимулирование предприятий-загрязнителей как отрицательно, так и положительно. С одной стороны, это должно быть повышение размеров платежей, штрафов и налогов за загрязнение при ужесточении контроля за деятельностью предприятий, с другой стороны – введение системы льгот и субсидий для предприятий осуществляющих сокращение выбросов, в том числе добровольно. Необходимо также формирование рынка разрешений на загрязнение.

Система экономического регулирования природопользования в России сформирована Законом «Об охране окружающей среды». Основным в этой системе явилось следующее:

1. Наличие разрешений на выбросы, выдаваемых региональными природоохранными комитетами.
2. Наличие договора или лицензии на комплексное природопользование, в которых устанавливаются допустимые объёмы выбросов, планы природоохранных мероприятий, нормативы и порядок расчёта и внесения платежей за загрязнение окружающей среды.
3. Введение платежей за загрязнение.
4. Создание системы экологических фондов.
5. Создание системы налоговых льгот.

Основным инструментом регулирования природопользования стали платежи за загрязнение в экологические фонды.

Некоторое время имела место практика зачета осуществленных предприятием природоохранных инвестиций в счет уплаты платежей, на основании договора, в котором указывалось, какие именно инвестиции и в каком объеме могут быть зачтены предприятию в счёт платежей.

Отметим, что не менее важным вопросом взаимоотношений между загрязнителем и природоохранными органами является мониторинг. В большинстве случаев до сих пор используются формы статистической отчетности 2ТП воздух, а также балансы отходов. К сожалению, как правило, эти документы заполняются небрежно, и большинство содержащейся в них информации остается на совести предприятия-загрязнителя. Отсутствие адекватной технической базы и нехватка кадров не позволяют природоохранным органам наладить постоянный мониторинг. Лишь в крайних случаях, когда данные формы статистической отчетности сильно расходятся с тем, что происходит на самом деле, природоохранные органы прибегают к инспекторским проверкам.

Особо отметим следующее положение: основным инструментом административного контроля природопользования в России является плата за природные ресурсы. Она включает в себя три существенно различающиеся между собой части. Во-первых, это плата за право пользования природными ресурсами, в которой экономически реализуется право собственника ресурсов на получение части прибыли от эксплуатации каждого вида природных ресурсов. В этом виде платы реализуется абсолютная рента, которая в прошлом изымалась в федеральный бюджет, совершенно не заинтересовывая территории в эксплуатации природных ресурсов. Этот вид платежей должен быть независимым от финансово-хозяйственных показателей деятельности предприятия. Формироваться платеж должен из затрат на компенсацию потерь региона, вызываемых эксплуатацией ресурса или комплекса ресурсов, расположенных на соответствующей территории с учетом их качества, местоположения, а также затрат региона на создание инфраструктуры при пользовании природным ресурсом. При этом непосредственно абсолютная величина платежа может быть определена по итогам конкурса или увязана с уровнем банковского процента. Во-вторых, в плату входит дифференциальная рента, то есть стоимостная оценка различий в самих ресурсах, которая отражается на эффективности их эксплуатации. В основе практического применения этого принципа лежит экономическая оценка природных ресурсов, которая осуществляется по действующим оптовым ценам, а в ряде случаев – по замыкающим затратам. В целом рентные платежи должны формироваться на основе кадастровых оценок.

Мы полагаем, что применение указанных составляющих платы за природные ресурсы может существенно повысить экономическую заинтересованность предприятий в интенсификации использования природных ресурсов, внедрении новых, в том числе безотходных технологических схем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байбусинов Ш.Ш. Природные ресурсы как элемент национального богатства: проблемы экономической оценки // Вопросы статистики. 2003. № 10.
2. О финансировании деятельности по охране окружающей среды в 2006: Стат. бюллетень. Ростов н/Д.: Ростовстат, 2007.
3. Рыночные методы управления окружающей средой: Учеб. пособие / Под ред. А.А. Голуба. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2002.
4. Федеральный закон РФ «Об охране окружающей среды» от 09.05.2005 г. № 7-ФЗ.
5. Экономика окружающей среды и природных ресурсов. Вводный курс: Учеб. пособие / Под ред. Голуба А.А. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2003.
6. Экономическая статистика: Учебник / Под ред. Ю.Н. Иванова. М.: Инфра, 2005.

ЛЯСКОВСКАЯ Л.В., БЕСПАЛЬКО В.А.

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В хозяйственной практике России механизм стратегического менеджмента находится в стадии становления. При этом отечественные и международные аналитики считают, что российский рынок вступил в ту стадию, когда отсутствие разработанной стратегии мешает предприятиям на каждом шагу. Возрастает роль стратегического менеджмента для промышленного предприятия любых отраслей в условиях рыночной экономики как важнейшего инструмента управления потенциалом их бизнеса.

Представляется, что на промышленном предприятии стратегический менеджмент необходимо понимать и реализовать как интерактивный процесс [2, с. 76.].

Причем особое значение имеет то, что развитие предприятия, включая и общую его стратегическую ориентацию, и развитие отдельных стратегий – динамический процесс, который требует определения соответствующих приоритетов. Связанная с этим пошаговая проработка стратегических вопросов требует также расстановки специфических приоритетов с учетом знания и использования инструментария стратегического менеджмента.

На первом этапе надо привести систему управления в соответствии с требованиями, предъявляемыми новой миссией организации. Например, создав управляющий орган (центр стратегического развития), главная задача которого заключается в координации деятельности на стратегическом уровне и в общей структуризации отдельных направлений, а также в разработке стратегии в целом. Оперативная деятельность и разработка отдельных стратегий в свою очередь остается в компетенции бизнес-отделений. Одновременно следует разработать и внедрить концепцию периодического стратегического планирования (ПСП), при помощи которой на уровне предприятия в целом определяются стратегические позиции.

В этой связи широко используют инструментарий разработки сценариев развития, чтобы выявить возможные рамки действия и проверить стратегические цели и мероприятия. Это означает, что система стратегического планирования направлена на стимулирование дискуссий менеджеров по стратегическим вопросам и на ориентацию полей бизнеса относительно общих целей. В этом заключается первичная задача линейных менеджеров.

Изменившиеся условия бизнеса, например смена ценностных представлений, глобализация рынков при высокой интенсивности конкурентной борьбы и возможностях предложения новых производственных и информационных технологий, вынуждают в одинаковой степени почти все предприятия не только выбрасывать на рынок новые, следующие друг за другом модели своего товара и услуг через все более сокращающиеся промежутки времени, но и удовлетворять более широкий спектр потребностей клиентов за счет более глубокой дифференциации продуктов. Все это, однако, требует не только быстрее проводить НИОКР, но и

осуществлять другие мероприятия, обеспечивающие конкурентоспособность, что достигается исключительно оптимизацией работы всей цепочки создания новой стоимости.

Удовлетворять перечисленным выше требованиям, на наш взгляд может новая концепция управления, в основу которой заложена организационно-экономическая модель бизнеса, важнейшими элементами которой стали комплексный анализ целей, возможностей и организации бизнеса, непрерывное усовершенствование технологии введения бизнеса, информационной системы и мотивации, новые формы организации труда и более высокий уровень организационной культуры.

Полезный эффект от внедрения новой концепции стратегического менеджмента выражается прежде всего:

- в поддержке стратегического стиля мышления и поведения управленческих кадров и сотрудников;
- в создании по возможности однородных и гибких организационных структур, моделей нацеленных на согласование целей и возможностей участников бизнеса;
- в осознании качества работы и ответственности на всех уровнях;
- в оптимальной мотивации руководящих кадров и персонала;
- в усилении роли организационной культуры предприятия.

Реализация этой концепции обуславливает со всех точек зрения широкую децентрализацию задач, компетенции и ответственности. Это касается прежде всего создания самостоятельных структурных единиц: следует принимать во внимание по-прежнему актуальную задачу интеграции, решение которой позволит сориентировать все децентрализованные структуры на общий результат работы хозяйственной организации и интересов потребителей.

Исследования позволяют сделать вывод, что текущие трудности предприятий во многом связаны с неэффективным управлением, общим низким уровнем управленческой культуры, слабой системой мотивации, недостаточной информационной базой, отсутствием регламентов. Уменьшение возможностей получения доходов за счет использования факторов внешней среды обуславливает необходимость «поворота» системы управления к внутренним ресурсам, в частности, персоналу. Однако стратегический план развития персонала отсутствует на большинстве промышленных предприятий.

Сохранившаяся высокая концентрация полномочий по принятию решений у руководства сочетается в настоящее время в рядом специфических моментов: отсутствием долгосрочной стратегии; конфликтом внутри участников бизнеса; нежеланием допускать новых участников (инвесторов, поставщиков и др.) на предприятие [2].

В целом динамика управленческих преобразований неустойчива, во многом подчинена случайным и неэкономическим факторам.

На основании результатов проведенного анализа влияния изменений элементов бизнеса на уровень использования его потенциала выявлены проблемы управления потенциалом бизнеса, суть которых может быть сведена к тому, что в нефтяных полносистемных компаниях:

- 1) решения об изменении и установлении организационно-экономических отношений с действующими и новыми участниками бизнеса сводятся в основном к подготовке и оформлению документов, главным образом имеющих стандартные формы;
- 2) деятельность по приведению документации организационного механизма бизнеса в соответствие с требованиями изменяющихся условий его функционирования проводится бессистемно и с низким качеством;
- 3) нет системы планомерного развития профессиональных знаний, связанных с расширением сфер деятельности предприятия и освоением новых технологий, формированием высокого уровня организационной культуры;
- 4) отсутствует методика оценки использования и тенденций развития потенциала бизнеса;
- 5) отсутствует система выбора и комплексного контроля реализации намеченных целей;
- 6) руководители рассматривают стратегию только как внутренний документ, определяющий правила поведения на рынке и установления долгосрочных целей предприятия, и практически не используют ее функции подбора и объединения участников бизнеса;

- 7) отсутствует система формирования принципов, правил и регламентов видения бизнеса (90% исследуемых предприятий). В должностных инструкциях специалистов практически не отражены обязанности по развитию потенциала бизнеса.

Проведенный анализ решения основных проблем стратегического менеджмента и отдельно стратегического планирования на ряде крупных промышленных предприятий Краснодарского края, позволил сделать вывод о необходимости разработки каждой хозяйственной единицей прикладной модели, собственного подхода к развитию своего потенциала. В современных условиях хозяйствования необходимы качественные изменения системы управления российскими предприятиями, новых принципов руководства, изменений организационной культуры, смены всей системы ценностей предприятия, а не просто замена двух-трех элементов в организации управления и производства. По-нашему мнению, в каждой хозяйственной организации сегодня остро назрела необходимость разработки кодекса корпоративного поведения как механизма регулирования организационных отношений вне рамок законодательства, но в соответствии с принятой моделью развития бизнеса.

В результате были сформулированы следующие основные направления деятельности по созданию корпоративной культуры стратегического управления:

- выработать миссию фирмы не только в бизнесе, но и в хозяйственной организации, а также и обеспечить ее принятие всеми сотрудниками; разработать систему целей и ценностей, общую для всех участников бизнеса;
- разработать пути совмещения модели развития бизнеса, стратегии и культуры;
- поощрять высокое качество работы персонала; контролировать проявление корпоративной культуры во взаимоотношениях с внешней средой и внутри организации; разработать модели поведения сотрудников различных уровней и подразделений, в соответствии с принятой моделью бизнеса;
- сформировать идеальный имидж фирмы в соответствии с ее миссией и создать систему мотивации сотрудников к работе над его совершенствованием.

Чтобы потенциал бизнеса промышленного предприятия эффективно использовался и развивался необходимо целенаправленное воздействие на определяющие элементы бизнеса хозяйственной организации: цели участников бизнеса, возможности, структуру, правила и процедуры их взаимодействия [1]. Это воздействие должно осуществляться посредством решений высших руководителей хозяйственной организации, основанных на результатах работы их консультационного аппарата, принимающего и обрабатывающего информацию о состоянии внешней и внутренней среды хозяйственной организации. По сути, высшее руководство и его консультационный аппарат выполняют функцию регулятора системы управления бизнесом хозяйственной организации.

На основе вышеизложенного правомерен вывод о том, что управление потенциалом бизнеса полносистемного нефтяного предприятия – это деятельность высшего руководства хозяйственной организации в его консультационного аппарата, направленная на ликвидацию разобщенности и противоречий между возможностями и целями участников бизнеса, правилами и процедурами их взаимодействия. Управление потенциалом бизнеса хозяйственной организации осуществляется путем целенаправленного изменения целей, возможностей, структуры, правил и процедур взаимодействия участников бизнеса.

Проведенный анализ существующих организационно-экономических моделей, которые могут быть использованы в процессе решения проблем управления промышленными предприятиями, позволил сделать вывод о необходимости разработки новой теоретико-прикладной модели бизнеса, которая должна:

- основываться на требованиях действующего законодательства;
- быть пригодной к практическому применению для решения как узкоспециальных, так и общеорганизационных управленческих задач;
- способствовать быстрой и эффективной адаптации хозяйственных организаций к изменениям внешней и внутренней среды;
- опираться на объективные характеристики возможностей и целей бизнеса, правил и процедур их реализации и соответствующий уровень организационной культуры.

Бизнес любого промышленного предприятия находится под воздействием различных факторов, оказывающих влияние на развитие элементов его организационно-экономичес-

кой модели. Они могут быть сведены к трем группам: организационные, внутрифирменные и рыночные.

Все эти факторы связаны с мировым потоком событий и, как следствие, находятся в процессе постоянного преобразования, которое сопутствует разрыву или укреплению связей между элементами организационно-экономической модели бизнеса, что обуславливает изменение потенциала бизнеса и уровня его использования.

Все это привело к разработке процесса стратегического управления полносистемным нефтяным предприятием, который представляет собой цикл стадий и этапов принятия управленческих решений.

Основные особенности процесса разработки новой и совершенствования действующей модели:

- 1) строгая последовательность расположения этапов проектирования и совершенствования модели,
- 2) обязательный учет влияния организационных, внутрифирменных, рыночных факторов, отражающих специфику развития бизнеса хозяйственной организации. Изменения элементов модели, возникающие под воздействием этих факторов, определяют направления трансформирования модели бизнеса;
- 3) одновременное преобразование элементов блока выбора участников и блока организации бизнеса;
- 4) результаты изменения модели бизнеса практически реализуются в различных экономических, организационных и юридических документах, определяющих процесс функционирования бизнеса хозяйственной организации.

Учет факторов реализации поэтапного процесса регулирования организационно-экономической модели бизнеса дают возможность решать проблему эффективного стратегического управления потенциалом бизнеса. В частности в работе предложено сформировать систему стимулирования руководителей и специалистов с учетом особенностей каждого предприятия и уровня управления, механизм исследования и формирования управленческой и организационной культуры промышленного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Попов Р. Региональный менеджмент. Краснодар: Советская Кубань, 2000.
2. Хэгстром Р. Инвестирование: последнее свободное искусство. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.

ЦОКОВА В.А.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

НДС является одним из основных налогов, формирующих доходы бюджетной системы РФ, поэтому вопросы совершенствования практики его исчисления и взимания имеют первостепенное значение для формирования эффективной налоговой системы государства. В ситуации завершения налоговой реформы в нашей стране, которая должна облегчить бремя налогоплательщиков – юридических лиц, на первый план выходят вопросы совершенствования законодательной базы и системы администрирования НДС. Это становится более актуальным, если учесть неоднократные предложения Правительства РФ о снижении ставки налога (до 16%, либо до 13%), что по подсчетам экспертов, несмотря на планируемый отказ от льготной ставки, приведет к бюджетным потерям в 300 млрд руб. [2].

Целесообразно вести речь об установлении базовой ставки НДС на более высоком уровне – 16 процентов, поскольку по оценкам аналитиков, занимающихся анализом рынка нефти, с 2008 года вероятно плавное снижение цен на нефть [4]. Соответственно, доходы федерального бюджета будут сокращаться пропорционально снижению цен на энергоносители.

Со снижением ставки НДС снижение цен на товары или услуги не произойдет – скажется высокий уровень монополизации рынков. Напротив, увеличатся цены на социально значимые товары, которые сейчас облагаются НДС по ставке 10%. В результате увеличатся расходы малообеспеченных слоев населения. За «радикальными мерами» в очередной раз скрываются популистские шаги.

Высказываемая в экономической литературе точка зрения о замене НДС налогом с продаж в целях покрытия потерь бюджета автору кажется нереалистичной. Поступления от НДС в 2003 г. составляли 882,1 млрд руб., а в 2007 г. должны превысить 1,5 трлн руб., в то время как сумма поступлений от налога с продаж в 2003 году составляла примерно 64 млрд рублей [4].

Актуальность вопросов администрирования НДС определяется, прежде всего, несовершенством законодательной базы, связанным, главным образом, с искажением экономической сути исследуемого налога.

Это обусловлено тремя факторами: асимметрией вычетов и начислений НДС; отказом законодателя от использования понятия «добавленная стоимость»; использованием концепции «оплаченного налога».

Асимметрия между вычетами и начислениями выражается в том, что действующие юридические нормы не позволяют принимать уплаченные поставщиками суммы НДС. Положения главы 21 НК РФ подразумевают самостоятельные правовые режимы для исчисления вычетов предъявленного налога у покупателя и исчисления сумм того же самого предъявленного налога у поставщика [3]. В результате отсутствует фактическая «привязка» и вычетов и начислений к моментам образования объектов налогообложения.

Нарушение принципа симметрии между начислениями у поставщика и вычетами у покупателя породило явные противоречия между порядком определения налоговой базы у поставщика и порядком определения сумм налога, подлежащих вычету у покупателя. Помимо этого, не совпадают по времени моменты начисления налога к уплате у поставщика и моменты отнесения соответствующей суммы налога к вычету у покупателя. В результате «асимметрия» между вычетами и начислениями имеет место и во времени и по суммам, что порождает множественность учетных политик, применяемых для определения налоговой базы. Следует особо подчеркнуть, что ни одна из учетных политик не связывает момент исчисления налоговой базы с моментом образования объекта налогообложения, и это, бесспорно, противоречит сути налогообложения.

С введением гл. 21 НК РФ и отменой Закона «О налоге на добавленную стоимость» законодатель отказался от концепции налогообложения добавленной стоимости. Начисление налога требуется от налогоплательщика даже в условиях, когда его хозяйственная деятельность ни юридически, ни экономически не создает добавленной стоимости. Фактически это означает взимание НДС по более высокой эффективной ставке, нежели та, которая заявлена в законодательстве.

Отступление от принципа симметрии и отказ от концепции обложения добавленной стоимости привели к неправильному определению и искажению представлений об источниках уплаты налога. Посредством юридических норм ст. 170 и 172 НК РФ оказалась грубо искажена сама экономическая суть налога в части определения источников его уплаты. В результате оказались смешаны правила, по которым определяются источники уплаты налога при освобождении от НДС оборота отдельных видов товаров (или операций) и освобождении от налогообложения деятельности отдельных групп налогоплательщиков – субъектов, а также произошла нестыковка главы 21 НК РФ со специальными налоговыми режимами [3].

Если строго следовать экономической логике в определении источника уплаты НДС, то, по мнению автора, необходимо руководствоваться следующими правилами. У субъекта НДС входной налог должен:

- либо предъявляться к вычету (по товарам, используемым в дальнейшем для осуществления операций, облагаемых налогом);
- либо возвращаться (по товарам, используемым для осуществления операций с товарами, не облагаемыми этим налогом);
- либо включаться в стоимость (по товарам, используемым «на потребление», равно как и не принимаемым в целях исчисления налога на прибыль по причине того, что расходы не связаны с извлечением дохода).

В целях обеспечения стыковки со специальными налоговыми режимами следует установить правило, по которому у лица, которое не является субъектом НДС, предъявленный ему налог должен «перекладываться» на последующих субъектов налога в неизменном виде, если только приобретенные товары, работы или услуги не используются на потребление и не входят в состав льготированных оборотов.

Ошибочная концепция «оплаченного налога» порождала и порождает подавляющее большинство спорных моментов, касающихся вычетов и возмещений налога, и является перманентным источником конфликта между государством и плательщиками НДС. Представление о том, что сумма налога якобы уплачивается покупателем поставщику, является ошибочным. Налоговое отношение может развиваться только между налогоплательщиком и государством, на что и указывает ст. 8 НК РФ [3]. Между двумя налогоплательщиками никакой налог уплачиваться не может, и законодательство о налогах и сборах не вправе вмешиваться в условия предпринимательской деятельности налогоплательщиков.

Игнорирование экономической сути НДС, с точки зрения автора, рано или поздно разрушит финансы хозяйствующих субъектов. Поэтому настало время срочно внести изменения в законодательство об НДС, направленные на устранение всех проявлений «асимметрии» между вычетами и соответствующими начислениями налога.

В целях устранения механизмов, подрывающих финансы налогоплательщиков, должна быть отменена концепция «оплаченного налога». Следует вернуться к концепции, согласно которой объектом налогообложения является добавленная стоимость [1].

Это требует изменения законодательных норм ст. 170 НК РФ и др., определяющих источники для отнесения «входного» налога, а также исключения из законодательства всех норм, так или иначе изменяющих величину налоговой базы по сравнению со стоимостным выражением определенного законом объекта налогообложения. Отмене подлежат также и нормы, обязывающие начислять и уплачивать налог при отсутствии объекта обложения (НДС с авансовых платежей и др.). Кроме того, требуется четкая законодательная формулировка таких понятий как момент определения налоговой базы, момент реализации, имущественное право, раздельный учет операций, стоимость отгруженных товаров и др.

Необходимо отказаться от множественности учетных политик, в соответствии с которыми устанавливаются моменты определения налоговой базы, и от узкоспециальных норм, определяющих моменты оплаты, моменты определения налоговой базы, моменты признания вычета налога. Следует перейти на единую учетную политику (метод «начислений»), в соответствии с которой обязанность начисления налога связывается исключительно с образованием объекта налогообложения и не может обуславливаться ни фактами оплаты, ни иными обстоятельствами. Денежные платежи за товар, иные формы расчетов, а равно и другие способы прекращения обязательств по оплате не должны обуславливать образование юридической обязанности по начислению и уплате налога [4].

Единые правила должны применяться и к вычетам налога и к его начислению.

В целях предотвращения злоупотреблений типа «брошенная фирма с неуплаченными налогами» и «обналичивание денег» целесообразно внести изменения в УК РФ. Речь идет об установлении уголовной ответственности как руководителей, так и учредителей (единоличных и коллегиальных) тех организаций, которые без уважительных причин не предприняли никаких мер для создания у организации денежных источников с целью своевременной уплаты продекларированных налогов. При этом уголовная ответственность должна наступать даже при наличии неосторожной формы вины. Одновременно с этим необходимо внести изменения в законодательство о предпринимательской деятельности в части ужесточения процедуры государственной регистрации юридических лиц.

Одним из важных механизмов контроля над полнотой и правильностью исчисления и уплаты НДС является применение счетов-фактур. Однако ввиду несовершенства порядка их применения, отсутствия сбалансированности прав и обязанностей у покупателей и продавцов следует констатировать, что счета-фактуры не всегда выполняют те функции, которые на них возлагаются законом. Имеет место использование подложных счетов-фактур и счетов-фактур, выданных по вымышленным фактам реализации.

В этой связи целесообразны следующие меры по совершенствованию механизма применения счетов-фактур:

- установление административной ответственности налогоплательщиков – продавцов за несоблюдение порядка оформления и предъявления покупателям счетов-фактур;
- ужесточение требований к счету-фактуре как юридически значимому для обоснования вычетов документу: бланки счетов-фактур должны быть бланками строгой отчетности, изготовленными типографским способом и защищенными от подделки (с регистрацией в налоговых органах);
- совершенствование системы предварительной уплаты НДС в бюджет путем введения в оборот защищенных от подделки счетов-фактур специального вида (по принципу налоговой марки) применительно к обороту отдельных видов товаров (отдельные экспортные товарные группы, имеющие главное бюджетобразующее значение). Приобретение у государства специального бланка счета-фактуры должно юридически приравниваться к уплате соответствующих сумм налога.

Совершенствование системы администрирования НДС предполагает следующие меры:

- расширение сферы и временных рамок проведения камеральных проверок, совершенствование механизма проведения встречных проверок;
- развитие форм информационного взаимодействия между налоговыми, таможенными, финансовыми и правоохранительными органами, усиление роли последних в проведении мероприятий налогового контроля;
- введение специального порядка регистрации плательщиков НДС;
- создание единого информационного пространства с применением электронных счетов-фактур.

Построение эффективной системы функционирования НДС возможно только при реализации комплексного подхода к данной проблеме.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27.12.1991 г. № 2118-1.
2. Минаев Б.А. НДС в условиях реформирования налогового законодательства. М.: Налоговый вестник, 2005.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. I, II. М.: ЭКМОС, 2007.
4. Цибизова О.Ф., Чехарина З.А., Вихляева Е.Н., Хромова М.Н. О налоге на добавленную стоимость // Налоговый вестник. 2006. № 2.

СУКИАСЯН Д.А.

МАРКЕТИНГОВЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

С 2000 года отношения в цепях поставок розничных сетей изменились: значительная доля рыночной власти перешла от поставщиков, господствовавших на протяжении 90-х гг., к розничным продавцам. Произошло это, по мнению В. Радаева, потому, что, во-первых, резко усилился экономический вес розничных сетей, которые росли опережающими темпами. Работа с торговыми сетями стала выгодной для поставщиков с точки зрения объемов и устойчивости продаж. Во-вторых, розничные сети стремительно развивают современные торговые форматы, более эффективные с точки зрения управления поставками и более привлекательные для конечного потребителя [1]. В этих условиях само наличие товара в ведущих сетях сегодня играет принципиальную роль для его продвижения. В специальной литературе этот процесс назван переходом от цепей поставок, регулируемых производителями, к построению цепей поставок, регулируемых покупателем, где в качестве покупателя как раз и выступают розничные компании. Этот объективный процесс, наблюдаемый во множестве других стран, и послужил причиной волнений и законодательских инициатив.

Одной из характерных особенностей исследования стратегии сети является многовариантность путей и методов достижения результата. К одной и той же стратегии развития сети можно прийти посредством своевременного управленческого воздействия на различные составляющие среды. Но степень эффективности регулирования может быть различной. Поэтому необходимым условием исследования стратегии развития сети является использование принципа оптимальности, в соответствии с которым объектом исследования выступает не только качественный уровень стратегии, но и эффективность способов достижения результатов.

Любое управленческое воздействие, имеющее своей целью повышение уровня стратегии предприятия с точки зрения оптимальности регулирования, может быть оценено различными показателями: увеличением объема продаж, повышением качества продукции, улучшением финансовой деятельности [2].

Избранные с учетом одного из указанных параметров варианты управленческого воздействия могут оказаться нерациональными или даже неприемлемыми с точки зрения других. Принцип оптимальности предполагает комплексную оценку путей достижения определенных конкурентных позиций и с учетом прямых затрат, связанных с реализацией мероприятий по регулированию отдельных факторов внутренней и внешней среды, поддержанием новой стратегии развития предприятия.

Подходы к оценке результатов управленческого воздействия не могут ограничиваться только конкретным количественным результатом в определенный момент времени, так как практически любое регулирующее воздействие характеризуется не только множественностью, но и разновременностью получаемых результатов.

Принцип конструктивности в исследовании стратегии предприятия означает, что приходится определять не только достигнутый уровень стратегических решений, но и конкретные пути его повышения [3].

При функциональном подходе к стратегии предприятия оценка воздействия каждой составляющей среды одновременно предусматривает оценку соответствующих функций управления, которые в зависимости от условий внешней и внутренней среды предприятия в каждый конкретный промежуток времени могут быть основными, вспомогательными, полезными, вредными, бесполезными, нейтральными и излишними.

Институционально-сетевая транснационализация бизнеса – это процесс объективный, и, как всякий объективный процесс, он несет больше положительных моментов, чем отрицательных. Если бы не было международной экспансии, то, возможно, компании часть этих денег вкладывали бы в России. Вступление в ВТО, рассматривается в общем контексте транснационализации бизнеса, как очень полезный инструмент для того, чтобы многим нашим конкурентоспособным компаниям упрочить свои позиции на мировых рынках. При этом все большее число российских компаний отказываются от оффшорных схем владения бизнесом. В настоящее время многие государства, в том числе, и Россия, ужесточают требования к оффшорным компаниям. Планируется с помощью новых правил оформления налоговых деклараций, отслеживать связи российских компаний с оффшорами. Организации обяжут перечислять данные обо всех аффилированных иностранных фирмах.

Несмотря на то, что рынок организованной сетевой розничной торговли является одним из признаков развитой экономики, на сегодняшний день в Тбилиси функционирует всего 7 крупных и благоустроенных торговых центров. Поданным «Deloitte & Touche», общая площадь существующих на сегодняшний день в Тбилиси современных торговых центров составляет примерно 60–80 тыс. кв. м, причем среди них нет ни одного крупного международного торгового центра, т.к. на рынок еще не вошли известные международные операторы розничной торговли (Tesco, Wall-Mart и др.). Это обусловлено незначительной емкостью грузинского потребительского рынка, за счет чего Грузия не входит в список 30 наилучших развивающихся стран, являющихся привлекательными для международных операторов сети розничной торговли: среди стран постсоветского пространства консультационная компания «AT Kearny» ежегодно выделяет лишь Россию, Украину, Литву и Латвию.

На грузинском рынке полностью доминируют местные компании. Существующие в Тбилиси торговые площади можно разделить на три основные группы – несколько крупных

торговых центров, магазины, открытые рынки и ярмарки. Большая часть оборота розничной торговли приходится на ярмарки и магазины.

В отличие от крупных торговых центров в Тбилиси хорошо развита сеть магазинов розничной торговли. Например, число сети аптек фармацевтических компании «PSP» и «Avers» превышает 100 единиц. У компании по реализации бытовой техники «Beiko» и «Elit Electronics» в Тбилиси открыто около 20–30 магазинов. Самой большой сетью магазинов владеет компания «Попули» («Populi») – 30 магазинов.

В Тбилиси зарегистрировано около 110 открытых торговых мест, а число торговцев на данных объектах в 2007 году достигло 19 тыс. человек. По всей Грузии функционирует 310 открытых рынков общей площадью 1,8 млн кв. м. В Тбилиси общая площадь открытых рынков составляет 500–600 тыс. кв. м.

Проекты строительства современных торговых центров являются привлекательными для местных девелоперов с точки зрения вложения инвестиций. Вскоре в Тбилиси начнут функционировать несколько новых торговых центров, что существенно изменит баланс между спросом и предложением. В период с 2008 по 2010 гг. в Тбилиси откроется еще 8 современных торговых центров, общей площадью примерно в 150 тыс. кв. м. Кроме того, в Тбилиси осуществлены несколько крупных транзакций по продаже земельных участков и предполагается, что и эти участки будут использованы для строительства торговых центров.

Основной причиной повышения спроса на торговые центры и коммерческие площади является высокий темп роста торгового оборота. В период с 2003 по 2007 гг. оборот розничной торговли в Тбилиси увеличился почти в 4 раза. В будущем одним из существенных факторов повышения спроса на торговые/коммерческие площади должен стать рост ВВП и рост доходов населения, а так же преобразование старых ярмарок открытого типа в современные торговые центры.

На сегодняшний день коммерческие/торговые центры являются одним из наиболее дорогих видов недвижимого имущества в Грузии. Стоимость аренды коммерческой площади в торговых центрах, расположенных в престижных районах Тбилиси, в два раза превышает арендную плату за офисные центры класса «А», расположенных в тех же районах города.

Например, арендная плата за 1 кв. м коммерческой площади в торговом центре «GTC» составляет 90 евро в месяц, а в торговых центрах «Кидобани» и «Мегалайн» – 40–60 евро. При этом размер ежемесячной платы за аренду офисных площадей в центрах класса «А» колеблется в пределах 27–35 евро за 1 кв. м. В среднем арендная плата за 1 кв. м офисной площади в Тбилиси составляет 20 евро.

Коэффициент загрузки торговых центров составляет почти 100%. Практически все коммерческие площади торговых центров уже арендованы, а если площади высвобождаются, то ненадолго.

Что касается открытых ярмарок, ежегодная арендная плата составляет около 20 евро за 1 кв. м, что почти в 8–10 раз меньше арендная плата за коммерческие площади в современных торговых центрах. Коэффициент загрузки открытых ярмарок составляет примерно 75–80%.

Из-за недостатка информации по ценам продажи коммерческих площадей трудно установить точный процент доходности торговых центров. По предположительной оценке экспертов на сегодняшний день доходность тбилисских торговых центров составляет примерно 14–16% годовых.

Первой в нише мультиформатного сетевого ритейла в Грузии стала тбилисская сеть розничной торговли «Попули». Идея создания подобной сети появилась в 2001 г., после чего последовало открытие первого магазина. Целевой сегмент рынка сети – средний класс и покупатели с доходами выше среднего уровня. Средний чек в магазинах «Попули» в 2007 г. составлял 4,1 евро. Принципы работы сети ориентированы на качество продукции и широкий набор продуктовых линеек, формируемый в соответствии с предпочтениями потребителей.

Ритейлинговая торговая сеть «Попули» только в Тбилиси обслуживает более 100000 домохозяйств. Перед открытием каждого нового магазина сети, компания проводит анализ рынка с целью выявления уровня покупательной способности потенциальных клиентов, а так же товарных предпочтений местных потребителей.

Специфика экономической ситуации в Грузии во многом обусловила маркетинговую стратегию компании. Основным конкурентом организованной торговли в Грузии продолжают оставаться открытые рынки, что обусловлено традиционными формами взаимодействия на продовольственном рынке: низкая покупательная способность породила квазикредитование, когда покупатели берут товар у продавцов с отсрочкой оплаты.

Помимо этого, структура потребительских предпочтений демонстрирует лояльность покупателей к свежей, промышленно необработанной продукции. Поэтому одним из компонентов финансово-маркетинговой стратегии ритейлинговой торговой сети стало открытие кредитных карт в магазинах и включение региональных производителей в структуру поставщиков, что было широко освещено в рекламной компании. Результатом этой политики стала высокая узнаваемость брэнда, достигшая в 2007 г. 95%.

Наращивание масштаба торговой сети компании «Попули» идет высокими темпами. Так, в течение года, количество магазинов увеличилось на 43% (с 17 магазинов на 01.01.2007 до 30 магазинов на 01.01.2008). Инновационная для грузинского рынка стратегия развития сети базируется не только на удовлетворении текущих потребностей покупателей, но и на принципах форсайта – перспективного видения запросов рынка.

Система внешних коммуникаций торговой сети «Попули» построена на принципах прямых транзакций с внешними контрагентами. Так, сеть не работает с посредниками, а вся система формирования дистрибутивного ряда строится только через взаимодействие с непосредственными производителями посредством принадлежащего компании логистического департамента. Ритейлинговая торговая сеть «Попули» имеет современную организационную структуру, согласно которой все магазины подчинены департаменту дистрибуции. В сети занято более 1500 человек.

Финансовый эффект ритейлинговой торговой сети во многом обусловлен возможностью тиражирования технологий по сети. В частности, единые центры управления, корпоративный стиль, интерьер и экстерьер торговых площадей, база поставщиков и промоутерские акции для потребителей апробируются на базе одного из элементов торговой сети, а затем распространяются на требуемое число компонентов.

Магазины торговой сети «Попули» работают в режиме круглосуточной торговли. Среди продуктовых линеек сети представлены более 300 грузинских и иностранных производителей, хорошо известных как на грузинском, так и на международном рынке.

Среди акционеров компании – Национальный банк Грузии, американская инвестиционная компания «Firebird Aurora Fund», немецкая инвестиционная группа «Ostinvestor» и шведская финансовая компания «EastCapital».

Сеть работает в трех форматах:

- дискаунтер,
- супермаркет,
- гипермаркет.

Магазины каждого формата имеют свои специфические черты (табл.1).

Таблица 1

Характеристики форматов торговли ритейлинговой торговой сети «Попули» [4]

<i>Характеристики</i>	<i>Дискаунтер</i>	<i>Супермаркет</i>	<i>Гипермаркет</i>
Сервис	24 часа	24 часа	16 часов
Ассортимент (кол-во наименований)	3000	7000	20 000
Торговая площадь, кв. м	до 1000	до 1000	до 3000
Торговля	опт и розница	опт и розница	опт и розница
Дополнительно	–	кулинария	кулинария, пекарня, кафе

В настоящее время сеть «Попули» состоит из 30 действующих торговых точек в Тбилиси и регионах. Еще 9 торговых точек находятся в стадии строительства. К концу 2008 г. сеть должна достичь 60 магазинов.

Сеть продолжает реализовать стратегию экспансии, открыв в 2007 г. 14 магазинов, среди которых 6 супермаркетов и 8 дискаунтеров. Совокупные инвестиции в открытие новых магазинов составили порядка 7,1 млн евро. Финансовый оборот компании увеличился в 3 раза (20 млн евро в 2007 г. по сравнению с 6,7 млн евро в 2006 г.). Рост сопоставимых продаж (без учета продаж новых магазинов) составил 52%.

Компания «Попули» не является единственной розничной сетью в Грузии, хотя ее доля на рынке розничной торговли составляет 7%. Этот сегмент торговли быстро развивается, и растет количество конкурирующих сетей. Ближайшими конкурентами «Попули» в Грузии являются сети Goodwill, IBS, Livo Group. В настоящее время компания ведет переговоры о приобретении одной из сетей-конкурентов. Кроме того, до 2009 года «Попули» планирует провести четвертый раунд допэмиссии и повысить капитализацию путем выхода на местные фондовые биржи, а затем и на международные площадки.

На данный момент, акционерами «Попули» являются инвестиционные компании и фонды Galt & Taggart Capital (22,45% акций), Firebird Aurora Fund (21,93%), Ostinvestor (12,50%), а также EastCapital (12,50%). Учредителем и генеральным директором компании является Евгений Пичхая, держащий 30,62% акций.

Анализ финансового состояния компании основывается на показателях, характеризующих степень ликвидности предприятия, его деловую активность, эффективность управления источниками средств, рентабельность и рыночную активность фирмы.

На основе проведенных автором в исследовании расчетов было установлено, что ликвидность компании имеет возрастающий тренд, что свидетельствует о достаточной платежеспособности компании, обусловленной сохранением эффективной структуры капитала.

Анализ динамики показателя чистого оборотного капитала показал благоприятную инвестиционную и кредитную картину для компании. Это происходит за счет увеличения объемов продаж. В преддверие допэмиссии компании следует сохранять эту же динамику и в последующих периодах.

Оценка качества активов послужила более детальным инструментом анализа финансовой устойчивости компании. Если величина активов неоправданно завышена, компании придется нести дополнительные расходы (например, проценты по дополнительным банковским ссудам), что негативно скажется на прибылях. С другой стороны, если величина активов недостаточна для выполнения производственной программы, могут быть утрачены выгодные коммерческие сделки.

Коэффициент оборачиваемости запасов отражает скорость реализации товарно-материальных запасов компании. Чем выше этот показатель, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной статье оборотных средств, тем устойчивее считается финансовое положение фирмы, что особенно актуально для ритейлинговых сетей. Динамика оборачиваемости запасов свидетельствует о сохранении эффективности продаж в масштабах наращиваемой сети. Можно сделать вывод о том, что экспансионистская стратегия компании «Попули» оправдана наличием эффективной сети дистрибуции. Кроме того, динамика свидетельствует об активных reinvestициях в основной компании «Попули» в 2006 г., что характерно для экспансионистской стратегии в регионы с закупкой недвижимости. Однако, приносимые в 2007 г. 2,5 единицы дохода на единицу вложений характеризуют компанию как высокодоходную.

Динамика изменения основных финансовых показателей торговой компании сетевого ритейла АО «Попули» свидетельствует об опыте модификации активов компании с сохранением роста показателей, обуславливающих финансовую устойчивость в долгосрочном периоде. Гармонизация динамик роста долгосрочной дебиторской задолженности и кредиторской задолженности позволяет выделять инструменты для развития сети.

Анализ направлений территориальной экспансии компании свидетельствует о согласованности стратегии развития дистрибьюторской сети и менеджерской сети как основного носителя организационного капитала. По нашему мнению, превалирующее количество региональных представительств АО «Попули» в Грузии позволяет говорить о высокой степени охвата национального рынка торговой сетью благодаря нишевой конкурентной стратегии и использованию новых сетевых технологий и принципов организации структуры бизнеса, финансовыми преимуществами которой являются:

- возможность получения стабильных денежных потоков за счет низкой корреляции потоков доходов подразделений компании. Получение стабильных денежных потоков снижает риск дефолта компании, и это, в свою очередь, определяет следующий признак диверсифицированной компании;
- возможность привлечения значительных объемов финансирования;
- наличие внутреннего перелива капитала, посредством которого происходит перераспределение капитала между элементами сети, что позволяет внедрять перспективные проекты и увеличивать долгосрочную стоимость сетевой компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Радаев В.В. Правила игры: В защиту «торгашей» / Ведомости, 2008. № 77 (2099) от 28 апреля 2008 г.
2. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. – СПб., 2006. С. 67.
3. Бородин А.И., Николаева С.И. К оценке стратегии развития предприятия в конкурентной среде // Проблемы современной экономики, 2005, № 1 (5).
4. Составлено автором в ходе диссертационного исследования.

БАГОВА Д.М., БУЗДОВ З.З.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ АПК

Сельское хозяйство является ведущим сектором экономики, формирующим основную часть валового регионального продукта Кабардино-Балкарской Республики. За годы реформ в данном секторе произошли глубокие социально-экономические преобразования. В этих преобразованиях главным является изменение отношений собственности, которое направлено на формирование многоукладной экономики, предполагающей наличие крупных и мелких форм хозяйствования.

Хозяйствующим субъектам малого бизнеса, занимающимся сельскохозяйственным производством, можно условно разделить на две группы. Первая группа представлена хозяйствами населения, стабильность функционирования которых зависит от помощи, оказываемой им сельскохозяйственными предприятиями. Во вторую группу входят малые сельскохозяйственные предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства, которые конкурируют с крупными предприятиями и между собой.

Как известно, хозяйства населения существовали и раньше. Но в ходе реформ выросли их масштабы, качественно трансформировались социально-экономическая природа и функции, что дает основания для их выделения в особый уклад.

Основу хозяйств населения составляют личные подсобные хозяйства и садово-огородные участки. Однако в общей структуре данного социально-экономического уклада садово-огородные хозяйства занимали небольшой удельный вес и по площади земельных угодий, и по производству продукции.

В Кабардино-Балкарской Республике в 2000 г. 40,9 тыс. семей располагали садовыми участками общей площадью 2,9 тыс. га и 44,4 тыс. семей – огородными участками общей площадью 2,8 тыс. га. На начало 2006г. насчитывалось 38,4 тыс. садовых участков, а огородные хозяйства уже не функционировали.

Ключевую роль в анализируемом укладе занимают личные подсобные хозяйства населения.

Развитие личных подсобных хозяйств стало заметным явлением в аграрной экономике России в 90-е годы XX века. С одной стороны, это признак прогрессивных сдвигов в аграрной структуре страны и доказательство преимуществ частносемейного производства по сравнению с коллективным. С другой стороны, это было проявление углубляющегося аграрного

кризиса, в условиях которого экономическая активность крестьян вынуждена, исходя из логики выживания, перемещаться из коллективного сектора в частный.

Личным подсобным хозяйством считается непредпринимательская форма ведения сельскохозяйственного производства членами семьи, целевой функцией которой является удовлетворение потребностей семьи в продовольствии.

Данное определение не учитывает многофункциональности деятельности подсобных хозяйств, ведь в современных условиях их роль и функции в социальном и экономическом развитии села существенно изменились [3]. Прежде всего, это средство выживания населения в условиях кризиса. Если в дореформенный период хозяйства населения были ориентированы преимущественно на самообеспечение, то в последние годы они работают ещё и на рынок. Они являются одним из главных источников доходов населения, обеспечения продуктами питания и одной из сфер приложения труда в условиях безработицы. Продукция этого сектора меньше поддаётся инфляции, так как здесь преобладает ручной труд и затрачивается минимум энергии промышленного происхождения. И, наконец, это недвижимая собственность, что важно в рыночном хозяйстве.

В ходе аграрной и земельной реформ были сняты все ограничения на этот сектор, сельские получили достаточно большие наделы земли для подсобного хозяйства. Отмена обязательных поставок сельскохозяйственной продукции государству позволило предприятиям часть продукции выдавать в виде натуральной оплаты работникам или продавать им по льготным ценам. Это создало благоприятную почву для роста личных подсобных хозяйств населения.

По состоянию на начало 2006 г. их численность составила 105,1 тыс., а общая земельная площадь 22,8 тыс. га, что больше показателей 2000г. на 4,7 и 2,7% соответственно.

В условиях спада производства основных видов продукции на сельскохозяйственных предприятиях в хозяйствах населения, наоборот, увеличились объёмы их производства: овощей – в 2,6 раза, картофеля на 93,9, мяса – на 52,1, молока – на 49%. Как видно, наиболее быстрыми темпами росли объёмы овощей и картофеля, для производства которых сложились относительно благоприятные условия. Спрос на эти продукты питания высок и устойчив, а в хозяйствах населения имеются трудовые и земельные ресурсы для их производства. Характер и уклад жизни, присущие хозяйствам населения, позволяют задействовать так называемые дополнительные трудовые ресурсы – людей всех возрастных групп и разного состояния трудоспособности.

Увеличение объемов производства в личных подсобных хозяйствах во многом связано со снижением уровня жизни населения, которое в условиях кризиса финансово-кредитной системы, инфляции, безработицы, повышения цен на продукты питания занялось самообеспечением. Кроме того, рост производства продукции произошел и за счет помощи, которую оказывают хозяйствам населения сельскохозяйственные предприятия. Эта помощь оказывается либо бесплатно, либо в счет зарплаты, так как многие владельцы личных подсобных хозяйств являются работниками тех же сельскохозяйственных предприятий.

В решении проблем продовольственного обеспечения региона, устойчивого развития сельских территорий, обеспечения занятости и повышения доходов населения важная роль принадлежит крестьянским (фермерским) хозяйствам.

Фермерское движение в республике началось в 1990 г., но процесс активной организации крестьянских (фермерских) хозяйств начался после принятия 3 октября 1991 г. Закона КБР «О крестьянских (фермерских) хозяйствах». Более быстрый темп их развития наблюдался в 1992–1994 гг. За этот период были созданы 577 хозяйств, что составляет 56,5% от общего их числа по состоянию на 1 января 2001 г. Динамичному расширению фермерских хозяйств способствовало снятие необоснованных ограничений по земельной площади и поголовью скота, реформирование земельных отношений, признание частной собственности на землю. В этом же направлении действовали некоторые меры по экономическому и социальному стимулированию (налоговые льготы) и в целом идеологическая поддержка.

На начало 2006 г. в республике образовано 1140 крестьянских (фермерских) хозяйств, за которыми закреплено 12209 га земли. За анализируемый период их численность возросла на

537 хозяйств или 89,1%. Площадь закреплённых за ними земельных угодий увеличилась в 2,2 раза. Средний размер земельного участка в расчёте на одно хозяйство за период увеличился на 22,2%.

Анализ характера деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств позволяет выделить четыре типа, каждому из которых соответствует определенный вариант специализации.

Первый тип – натуральные крестьянские хозяйства. Они фактически схожи с личными подсобными хозяйствами, обеспечивают частичную занятость главы и членов хозяйства и производят продукцию для личного потребления. Такие хозяйства отличаются небольшими размерами, поэтому им следует развивать отрасли, требующие минимальных затрат труда: овцеводство, пчеловодство.

Второй тип – индивидуальные семейные фермы. В них имеет смысл развивать такие отрасли, которые обеспечивают равномерное распределение затрат труда в течение года: производство зерна и картофеля, откорм молодняка крупного рогатого скота с использованием кормов собственного производства.

Третий тип – семейно-групповые фермерские хозяйства, производящие товарную продукцию для реализации на рынке. Они представляют собой объединения фермеров-родственников или друзей. Чаще всего это бывшие работники сельскохозяйственных предприятий, вышедшие из них с паями и объединившиеся для совместной деятельности.

Четвёртый тип – коллективные крестьянские (фермерские) хозяйства, использующие труд наемных работников и по технологии производства не отличающиеся от крупных сельскохозяйственных предприятий. Им соответствуют формирования, созданные в результате реорганизации нерентабельных предприятий – ассоциации, кооперативы крестьянских (фермерских) хозяйств.

Наиболее типичны для крестьянских (фермерских) хозяйств республики следующие варианты специализации: в растениеводстве – производство зерна; картофеля и овощей; зерна и картофеля; в животноводстве – откорм молодняка крупного рогатого скота на кормах собственного производства; содержание коров с полным циклом воспроизводства стада.

В настоящее время в Кабардино-Балкарской Республике преобладают фермерские хозяйства первого и второго типов. Поэтому фермерский сектор занимал до недавнего времени лишь 1–2% в структуре валовой сельскохозяйственной продукции.

Причин низкой эффективности деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств было много. С самого начала фермерского движения отсутствовала государственная программа его поддержки и развития, хозяйства создавались стихийно, без учёта особенностей производства и без ограничения в предоставлении земли всем желающим. В результате владельцами земельных участков нередко становились лица с низким уровнем профессиональной подготовки или не имеющие ни опыта работы с землёй, ни соответствующей квалификации.

Отсутствие у фермеров техники и оборудования, недостаток оборотных средств сдерживали проведение мероприятий по повышению плодородия почв, влекли за собой нарушения севооборотов и агротехнических сроков выполнения полевых работ. В результате снижалась урожайность сельскохозяйственных культур.

Крайне неблагоприятно отразилась на развитии фермерства кредитная политика государства. В 1990–1993 гг. основным финансовым источником создания материально-технической базы являлся банковский кредит, выдаваемый на льготных условиях. После отмены льгот и введения единых для всех хозяйствующих субъектов процентной ставки за пользование кредитом и порядка уплаты процентов обычная форма кредитования для фермеров стала практически неприемлемой.

Под предлогом равенства всех форм собственности и организационно-правовых форм хозяйствования финансовая помощь крестьянским (фермерским) хозяйствам из федерального бюджета прекратилась. Фермерские хозяйства потеряли право на получение стартового капитала на начальном этапе деятельности.

В Кабардино-Балкарской Республике наряду с образованием новых крестьянских (фермерских) хозяйств происходит их распад и увеличение доли убыточных частных товаропроизводителей. Это обусловлено не только общими кризисными процессами, характерными для экономики страны в целом (неплатежами за продукцию, неэффективной финансово-кредитной и налоговой политикой), но и специфическими причинами, присущими только

крестьянскому сектору. Среди них особенно следует выделить малоземелье крестьянских (фермерских) хозяйств. Крестьянские (фермерские) хозяйства имеют небольшие площади земельных угодий с колебаниями от 3 до 200 га. Большинство хозяйств имеют земельный надел, не превышающий 6–10 га. В республике средний размер земельного участка в расчёте на одно хозяйство составляет 9–11 га, что недостаточно для высокотоварного эффективного производства.

Однако анализ функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств республики показал, что, несмотря на тяжелые экономические условия, они наращивают свой потенциал и улучшают результаты деятельности. Увеличение размеров землепользования фермерских хозяйств в динамике тесно связано с увеличением объемов производства сельскохозяйственной продукции и повышением экономической эффективности их деятельности [2].

В условиях аграрного кризиса наметилась тенденция существенных структурных изменений в объемах производства продукции между сельскохозяйственными предприятиями и хозяйствующими субъектами малого бизнеса в пользу последних.

Так, на начало 2006 г. удельный вес сельскохозяйственных организаций в структуре продукции составляет всего 11%, в то время как личные подсобные хозяйства населения – 71, крестьянские (фермерские) хозяйства – 18%.

Такой структурный сдвиг в объемах производства продукции свидетельствует о том, что сельское хозяйство становится все более мелкотоварным; все большая часть продукции производится с использованием ручного труда, примитивных технологий, минимальной механизации трудоемких процессов.

На сегодняшний день сложилось довольно четкое отраслевое разделение труда между категориями хозяйств. Оно обусловлено различными масштабами производства в разных отраслях, а также особенностями использования земельных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Например, зерно и подсолнечник производят в основном сельскохозяйственные предприятия (50–60%), далее идут фермерские хозяйства (40–46), а на крестьянские подворья приходится только 2–3% их валового производства. Для этого существуют объективные причины. Упомянутые отрасли наиболее механизированы, поэтому развивать их на сравнительно небольших приусадебных участках нет смысла. Кроме того, эти виды продукции более рентабельны и с ее реализацией возникает меньше проблем.

Иначе обстоит дело в овощеводстве и животноводстве, где в основном применяется ручной труд. Личными хозяйствами населения производится 90% молока, 83% яиц, 67% мяса, 81% картофеля, 42% овощей.

Таким образом, личные подсобные хозяйства имеют одну особенность: в основной своей массе они ориентированы на продукцию животноводства, то есть продукцию, реализуемую по более высокой цене. Из отрасли растениеводства они получают продукты питания, часть товарной продукции (картофель, овощи), часть кормов.

Устойчивость развития личных подсобных хозяйств в дальнейшем будет определяться тем, насколько полно они могут быть включены в сферу деятельности крупных сельскохозяйственных предприятий, которые на договорной основе выполняют для них функции по материально-техническому снабжению, сбыту, транспортному и иному обслуживанию, берут на себя часть основных затрат, связанных с социальным обеспечением. Важную роль в улучшении работы хозяйств данной категории будет играть вовлечение их в деятельность интегрированных формирований.

Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели имеют благоприятные условия для дальнейшего расширения производства: наличие свободных земель запаса и земель разоряющихся сельскохозяйственных организаций, рост рыночного спроса на продукцию сельского хозяйства по мере повышения денежных доходов населения, расширение возможностей получения льготных кредитов в рамках национального проекта развития АПК, рост предпринимательской активности населения.

Малое предпринимательство – быстро развивающийся сектор экономики Кабардино-Балкарской Республики. Оно составляет определённую конкуренцию крупному производству и является одним из направлений повышения занятости населения.

В 2000–2006 гг. наблюдался устойчивый рост общего числа малых предприятий. По состоянию на начало 2007 г. в сельском хозяйстве Кабардино-Балкарской Республики действовали 180 (6,6%) малых предприятий. Они в основном занимаются переработкой сельскохозяйственного сырья и упаковкой продукции, производством сыра и колбас, выпечкой хлеба, ремонтом техники. Ими произведено продукции и услуг на сумму 29,5 млн руб.

Вклад субъектов малого предпринимательства в систему продовольственного рынка республики может стать более внушительным в случае оказания им программно-целевой инвестиционной помощи путем реализации управляемой инвестиционно-структурной политики [1].

Анализ научных публикаций о формировании инвестиционной политики позволяет выделить основные направления ее реализации на региональном уровне: создание благоприятного инвестиционного климата; поиск источников финансирования структурных преобразований; усиление контроля со стороны региональных властей за целевым использованием средств из регионального бюджета, направляемых на инвестирование; снижение инвестиционных рисков и т.д.

В рамках региональной политики развития Кабардино-Балкарской Республики приоритетным признается создание благоприятной среды для деятельности малых предприятий, способных активно разрешить целый ряд проблем, таких как: создание дополнительных рабочих мест, вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, освоение сырья, приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям, расширение ассортимента и качества товаров, возрождение социального слоя собственников, формирование рыночных отношений.

Спектр задач, стоящих в этой связи перед региональными органами власти, очень широк, поэтому в первую очередь необходимо оказать те виды поддержки, в которых более всего нуждается малый бизнес.

Основными направлениями развития сферы малого предпринимательства являются:

- целенаправленное формирование организационных, правовых и институциональных условий для активизации хозяйственной и инвестиционной деятельности малых форм предпринимательства;
- ориентация на адресную поддержку и стимулирование производства в эффективно функционирующих аграрных формированиях;
- использование всего комплекса доступных мер (бюджетных, кредитных, налоговых) для формирования благоприятных условий развития малого предпринимательства;
- развитие производственного потенциала, совершенствование экономических условий обеспечения АПК материально-техническими ресурсами;
- вовлечение в цивилизованные рыночные отношения всех субъектов малого бизнеса, создание им равных условий конкуренции;
- расширение лизинга, обеспечение страхования сельскохозяйственной продукции;
- финансирование мероприятий по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров для малых предприятий;
- развитие инфраструктуры развития малого предпринимательства.

Применение программно-целевого подхода позволит рационально использовать всю совокупность имеющихся инвестиционных ресурсов для развития сферы малого предпринимательства в АПК, решить проблему превращения данного сектора в конкурентоспособный сектор аграрной экономики региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананьев М.А., Пруцкова Е.В.* Механизм программно-целевого регулирования малого предпринимательства // *Аграрная наука*, 2007, № 9. – С. 5–7.
2. *Катаев В.И.* Крестьянские хозяйства в системе многоукладной аграрной экономики // *Аграрная наука*, 2007, № 3. – С. 4–5.
3. *Петрова О.Н.* Перспективы развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе региона // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*, 2007, № 6. – С. 32–34.

АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕТЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Качественное информационное обеспечение управления ресурсным потенциалом сетевых предприятий составляет основу их эффективного функционирования в условиях глобализации экономики, ужесточения конкуренции во всех сферах деятельности, риска и неопределенности.

Построение учетно-аналитической системы управления ресурсным потенциалом предприятий в условиях корпоративных сетей связано с получением и использованием сетевой информации на базе передовых информационных систем и технологий, что приводит к реформированию системы обработки информации, совершенствованию учетно-аналитического процесса, достижению максимального уровня эффективности учета и анализа.

Современные тенденции развития экономики, определяемые императивами глобального менеджмента, сетевой организацией управления, использованием современных компьютерных технологий, кибернетических инструментов и дистанционных коммуникационных систем, предъявляют новые требования к анализу, связанные с повышением его роли в управлении, развитием методологии анализа, совершенствованием используемого аналитического механизма, инструментария и методик.

Анализ предшествует принятию управленческих решений и направлен на обоснование выбора варианта действий. В условиях многослойности получения и использования сетевой информации особенно актуальна проблема принятия тактически и стратегически верных решений по развитию бизнеса, сравнения альтернативных и обоснования выбора оптимальных вариантов развития предприятия, что связано с повышением аналитичности информации и сетевой организацией анализа.

В целом ресурсный потенциал [от лат. *potentia* – сила] представляет собой совокупность различных видов ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных), которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения поставленной цели в хозяйственной деятельности предприятия.

При этом исключительную актуальность приобретают вопросы управления ресурсным потенциалом в разрезе основополагающих его категорий (собственность, платежеспособность, резервная система) в современных условиях как факторами, обеспечивающими победу или поражение в глобальной конкурентной борьбе.

При рассмотрении методологических аспектов анализа ресурсного потенциала сетевого предприятия автор принимал во внимание: взаимосвязь между видами сетевого учета и анализа; наличие единого учетно-аналитического информационного пространства; объекты ресурсного потенциала: собственность, платежеспособность, резервная система; цель и результаты анализа; методику анализа; периодичность анализа; оформление результатов анализа.

В целом аналитическое обеспечение процессов управления ресурсным потенциалом сетевых предприятий предполагает: анализ отчетности на основе сетевой информации за любой установленный период времени в зависимости от информационных потребностей управления; использование Главной книги для целей контроля с составлением нулевых балансов на начало и конец анализируемого периода; анализ Главной книги в развернутом виде, т.е. дебет и кредит каждого счета представляется в корреспонденции с соответствующими счетами; анализ сетевой корпоративной отчетности, составленной по территориальным фактам; анализ сетевой корпоративной отчетности, составленной по временным горизонтам, в целях определения сетевого потенциала предприятия, как фактического, так и прогнозного; анализ производных балансов, составленных по сетевой информации; анализ прогнозных балансов.

Методология сетевого анализа строится на базе соответствующего информационно-технического обеспечения, в том числе компьютерных программ производных балансов, использовании способов и методов анализа сетевой отчетности, прогнозных и производных балансов, полученных на основе сетевой информации, многоуровневой системы аналитического учета, обеспечивающей получение информации по фактам пространства и времени.

Использование системного подхода к формированию учетно-аналитического обеспечения процессов управления предполагает, что анализ тесно связан с бухгалтерским учетом. Получаемые отчетные данные обеспечивают анализ необходимой информацией об объекте управления, что не позволяет рассматривать бухгалтерский учет и анализ изолированно друг от друга. Обе эти подсистемы учетно-аналитической системы информационного обеспечения тесно связаны между собой и служат единой цели – обеспечению эффективного управления сетевыми структурами.

Вся система управления основана на учете факторов, влияющих на отдельные объекты (платежеспособность, собственность, резервную систему) и ресурсный потенциал предприятия в целом (учетное обеспечение управления), и анализе получаемых показателей чистых активов и чистых пассивов и их многочисленных модификаций, а также получаемых обобщающих показателей (аналитическое обеспечение управления).

Взаимосвязь категорий платежеспособности, собственности и резервной системы как укрупненных объектов ресурсного потенциала сетевого предприятия определяет схему и последовательность проведения их комплексного анализа.

Комплексный анализ представляет собой совокупность определенных принципов, методов и приемов всестороннего изучения хозяйственной деятельности предприятия. Главное отличие комплексного анализа заключается в особенности подхода к изучению хозяйственной деятельности. К основным понятиям комплексного анализа относятся полнота или всесторонность анализа, системность анализа, наличие единой цели анализа, согласованность и одновременность анализа [2, с. 13].

Комплексный анализ на основе инструментов бухгалтерского инжиниринга относится к разным объектам ресурсного потенциала сетевого предприятия: платежеспособность, собственность, синергетический эффект, резервная система, однако основной объект комплексного анализа – ресурсный потенциал предприятия в целом, что требует использования комплекса производных балансов: нулевых, органических, актуарных, субстанционных, синергетических, реорганизационных, субсидиарных, дифференциальных, дисконтированных, иммунизационных, хеджированных, интегрированного риска, стратегических, сетевых, фрактальных и др.

Производные балансы составляются на основе сетевой информации и позволяют в интерактивном режиме эффективно решать практические задачи информационной поддержки бизнеса.

Анализ по данным производных балансов позволяет определить основные тенденции в изменении собственности, платежеспособности, резервной системы сетевого предприятия на основе анализа состояния и структуры чистых активов и чистых пассивов и их многочисленных модификаций. Использование агрегированных и дезагрегированных показателей чистых активов и чистых пассивов позволяет анализировать как реальные, так и прогнозные результаты функционирования предприятий.

С учетом вышеуказанных объектов ресурсного потенциала на микроуровне комплексный анализ с использованием системы производных балансов включает анализ платежеспособности, анализ собственности, анализ состояния резервной системы сетевого предприятия.

Комплексный анализ ресурсного потенциала сетевого предприятия на базе инструментов бухгалтерского инжиниринга позволяет определять и прогнозировать: уровень иммунизации активов и обязательств (активная, пассивная, нулевая); состояние собственности в виде чистых активов и чистых пассивов; уровень резервной защиты в виде хеджированных чистых активов; уровень рискованных активов и достаточность резервной защиты сетевого предприятия.

Особое место в системе комплексного анализа занимает анализ влияния на разницу между чистыми активами и чистыми пассивами цен, залогов, денежных потоков, агрегатов резервной системы, синергетического эффекта, субвенций, субсидий, грантов, спонсорских средств, внешних факторов и т.д. При таком анализе определяются: иммунизационные, хеджированные, синергетические, ценовые, стратегические и другие составляющие.

Следует отметить, что практически применяемые сегодня в России методики анализа и прогнозирования отстают от развития рыночной экономики и не в полной мере соответствуют потребностям управления в современных условиях хозяйствования.

Одним из главных недостатков традиционного коэффициентного метода анализа следует отметить известную односторонность, которая вызвана поверхностным толкованием объектов анализа, приданием им узкого смысла. Кроме того, коэффициенты зачастую используются в виде неупорядоченной, бессистемной совокупности, в результате чего динамика этих показателей рассматривается обособленно, что может привести к недостаточно верным выводам и решениям.

Система финансовых коэффициентов, получаемых по данным бухгалтерской отчетности, которая основывается на исторической стоимости и быстро устаревает, далека от реальности и обладает низкой релевантностью, поэтому такой анализ неточен и необъективен.

Профессор Я.В. Соколов справедливо отмечает, что укоренился миф – двойная бухгалтерия объективно отражает движение хозяйственных средств. Но вера эта в значительной степени ошибочна, так как объективность связывают с тем, что в основе бухгалтерии лежит учет имущества, реальное существование которого сомнений не вызывает. На самом деле это не так. Достаточно указать на такую величину, как расходы будущих периодов и все объекты, относимые к отвлеченным средствам, чтобы понять, сколь сильно субъективный фактор влияет на формирование учетных объектов, многие из которых к имуществу никакого отношения не имеют [3, с. 485].

Не удивительно, что не всякий умеет ориентироваться в таком балансе, многие в нем ничего не поймут, и мы стоим перед поразительным фактом, что из массы публикуемых ежегодно балансов, может быть, ни один не отвечает требованиям логики [1, с. 652] и не отражает реального финансового положения предприятия.

Эта проблема может быть решена на базе составления и анализа данных производных балансов, которые имеют значительные преимущества в отношении представления и использования аналитической информации с точки зрения ее релевантности, существенности, полноты, точности и удобства использования для принятия обоснованных решений.

Анализ платежеспособности на базе иммунизационно-хеджированных производных балансов обеспечивает мониторинг ресурсов на основе денежных потоков и эффективное управление платежеспособностью сетевого предприятия как имущественного комплекса.

Методика анализа платежеспособности сетевого предприятия предполагает расчет и анализ чистых активов и чистых пассивов, определение уровня иммунизации, структурный анализ чистых пассивов и принятие на основе полученных результатов решений по управлению платежеспособностью.

Анализ платежеспособности позволяет определить влияние на состояние платежной системы сетевого предприятия размеров притоков и оттоков денежных ресурсов, процентных ставок, сроков платежей, рисков.

Анализ платежеспособности на основе системы иммунизационно-хеджированных производных балансов направлен на предотвращение банкротства, отслеживание этого процесса путем постоянного мониторинга притоков и оттоков денежных ресурсов, и, в конечном итоге, на достижение высокой платежеспособности сетевого предприятия.

Анализ собственности сетевого предприятия по данным производных балансов (нулевых, актуарных, органических, субстанционных, стратегических, реорганизационных, синергетических, фрактальных) основан на системе стоимостных оценок собственного капитала: балансовой, рыночной, текущей, замещения, справедливой, ликвидационной и т.д.

При этом в основе лежит анализ соотношения между балансовой, рыночной и справедливой стоимостью собственности.

В финансовой отчетности сведения о собственном капитале представлены в виде поста-тейной расшифровки основных составляющих: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль. Расширение информации о собственном капитале предлагается автором осуществлять в направлении определения наращенной стоимости и гудвилла на базе использования механизма дезагрегирования информации.

Методика анализа собственности сетевого предприятия предполагает анализ следующих основных показателей: собственный капитал как совокупность уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли; чистые активы как агрегированный показатель собственности в различных оценках; чистые пассивы как дезагрегированный показатель собственности в рыночной или справедливой оценке; специфические чистые активы и

чистые пассивы, определяющие изменение собственности сетевого предприятия в результате постановки на учет ряда специфических факторов.

Методика анализа собственности на базе системы производных балансов позволяет выявить основные причины увеличения или сокращения (проедания) собственности и принять обоснованные решения по изменению системы контроля и управления; проанализировать влияние на изменение собственности используемой системы цен (текущих, рыночных, справедливых) и специфических факторов (агрегаты резервной системы, изменение рыночной ситуации, проникновение на новые рынки и др.); определить влияние на изменение собственности разнообразных хозяйственных ситуаций по управлению стоимостью собственного капитала, забалансовых операций, результатов внутреннего и внешнего аудита и т.д.

Применение методики анализа состояния резервной системы сетевого предприятия позволяет измерить и проанализировать уровень резервной защиты как компенсирующую риск позицию, возможности резервной системы при принятии определенных рискованных решений, получить достоверные объективные аналитические данные и выработать на их основе соответствующие мероприятия по обеспечению выживаемости предприятий.

Для этих целей используются хеджированный производный баланс и производный баланс интегрированного риска, на основе которых рассчитываются рискованные активы и пассивы и анализируется достаточность резервной защиты предприятия.

Комплексный анализ ресурсного потенциала сетевого предприятия на базе инструментов бухгалтерского инжиниринга обеспечивает создание информационной базы для принятия обоснованных оперативных, тактических и стратегических решений в современных условиях.

Организация и проведение анализа ресурсного потенциала сетевого предприятия в разрезе его укрупненных управляемых объектов (платежеспособности, собственности, резервной системы) с использованием производных балансов будет способствовать переходу к комплексному выявлению и оценке резервов сетевых предприятий, прогнозированию тенденций их развития, удовлетворению современных информационных потребностей менеджмента и повышению эффективности деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. Кузьбожев Э.Н., Световцева М.Г., Бабич Т.Н. Системный или комплексный анализ? // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 9.
3. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000.

ТАРАСОВА Т.Ф.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ БЕНЧМАРКИНГА ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ЗАТРАТ

В условиях растущей конкуренции существенно возрастает потребность в альтернативных методах управления. По мере развития управления затратами и результатами организации повышается значимость опыта реализации этого процесса в других хозяйствующих субъектах отрасли, изученного с помощью бенчмаркинга. Бенчмаркинг (от англ. Benchmark – начало отсчета, зарубка) представляет собой механизм оценки показателей работы одной организации с показателями других, управленческая процедура внедрения в работу инновационных технологий, и методов работы лучших организаций; поиск новых идей и процесс усовершенствования различных сторон деятельности компании [4, 5]. Бенчмаркинг способствует открытости и повышению эффективности деятельности: предоставляет организации

сигналы раннего предупреждения об ее отставании; выясняет уровень организации по сравнению с лучшими в системе; ведет к быстрому внедрению новых подходов при меньшем риске; сокращает затраты на процесс улучшения. Высокая степень неопределенности внешней среды доказывает целесообразность обращения к имеющемуся и хорошо себя зарекомендовавшему опыту производств и отдельных бизнес-процессов [3].

Модификации метода бенчмаркинга в системе управления требует выделения следующих этапов его реализации.

1. Анализ и определение возможных недостатков действующей организации, самооценка и определение целей.
2. Поиск совокупности эталонных организаций.
3. Сбор информации и анализ деятельности исследуемых организаций с привлечением экспертов.
4. Анализ информации, определение ее возможных недостатков.
5. Внедрение заимствованных или разработанных планов.
6. Последующая самооценка и анализ расчетных показателей на предприятии.

Исходя из того, что планирование является ведущей функцией управления, особый интерес данная система представляет при обосновании величины затрат организации [2].

Для решения задач, связанных с обработкой и анализом собранной и соответствующим методом обработанной статистической информации можно применять методы математической статистики. Современное программное обеспечение позволяет применять в процессе управления процедуры корреляционного и регрессионного анализа, экономико-математические методы и модели.

Привлечение для расчёта затрат современных математических методов позволяет преодолеть влияние субъективизма в управлении и устранить связанные с этим ошибки в расчетах плановых показателей.

Выбор конкретного метода зависит от количества и качества исходной информации об организациях отрасли. Кроме того, существует прямая зависимость между числом затратообразующих факторов, по которым проводится сравнение, и количеством организаций. При наличии достаточно большого количества данных об организациях отрасли, полученных посредством бенчмаркинга, предпочтение следует отдавать статистическим методам, позволяющим выявить закономерности на фоне случайностей; строить многофакторные модели оценки и на их основе получать обоснованные выводы и прогнозы [1].

Предлагаемая нами методика обоснования затрат основана на использовании аппарата линейной алгебры. Эта методика применима в случае, если число отобранных организаций на единицу превышает число затратоформирующих факторов, т. е. выполняется условие:

$$n = k + 1 \quad (1)$$

где: n – количество объектов-организаций; k – количество затратоформирующих факторов.

Оценка затрат организации с использованием информации о затратах i -й организации может быть осуществлена следующим образом:

$$Z_0 = Z_i + \sum_{j=1}^k \Delta Z_{ij} \quad (2)$$

где: Z_0 – затраты управляемой организации (на 100 рублей выручки от реализации); Z_i – затраты i -й организации (на 100 рублей выручки от реализации); ΔZ_{ij} — корректировка затрат i -й организации (на 100 рублей выручки от реализации) на различие с управляемой организацией по j -му затратоформирующему фактору.

В соответствии с предложенной моделью необходимо последовательно сравнить управляемую организацию с каждой из отобранных организаций. В результате получим систему из n линейных уравнений:

$$\begin{aligned}
 & z_0 = z_1 + \Delta z_{11} + \Delta z_{12} + \dots + \Delta z_{1k} \\
 \{ & z_0 = z_2 + \Delta z_{21} + \Delta z_{22} + \dots + \Delta z_{2k} \\
 & \dots \\
 & z_0 = z_n + \Delta z_{n1} + \Delta z_{n2} + \dots + \Delta z_{nk}
 \end{aligned} \quad (3)$$

Так как изменение затрат Δz_{ij} зависит от величины различия по j -му затратоформирующему фактору между управляемой организацией и i -й организацией, то целесообразно определять её следующим образом:

$$\Delta z_{ij} = (x_{0i} - x_{ij}) * \Delta z_{ej} = \Delta x_{ij} * \Delta z_{ej} \quad (4)$$

где: x_{0j} — значение j -го затратоформирующего фактора управляемой организации; x_{ij} — значение j -го затратоформирующего фактора i -й организации; Δz_{ej} — вклад в затраты единицы j -го затратоформирующего фактора.

С учетом вышеприведенного систему можно записать как:

$$\begin{aligned}
 & z_0 = z_1 + \Delta x_{11} \Delta z_{e1} + \Delta x_{12} \Delta z_{e2} + \dots + \Delta x_{1k} \Delta z_{ek} \\
 & z_0 = z_2 + \Delta x_{21} \Delta z_{e1} + \Delta x_{22} \Delta z_{e2} + \dots + \Delta x_{2k} \Delta z_{ek} \\
 \{ & \dots \\
 & z_0 = z_n + \Delta x_{n1} \Delta z_{e1} + \Delta x_{n2} \Delta z_{e2} + \dots + \Delta x_{nk} \Delta z_{ek}
 \end{aligned} \quad (5)$$

Неизвестными в полученной системе линейных уравнений являются величины z_0 и Δz_{ej} ($j = 1 \dots k$). Запишем систему в следующем виде, удобном для её решения:

$$\begin{aligned}
 & z_0 - \Delta x_{11} \Delta z_{e1} - \Delta x_{12} \Delta z_{e2} - \dots - \Delta x_{1k} \Delta z_{ek} = z_1 \\
 \{ & z_0 - \Delta x_{21} \Delta z_{e1} - \Delta x_{22} \Delta z_{e2} - \dots - \Delta x_{2k} \Delta z_{ek} = z_2 \\
 & \dots \\
 & z_0 - \Delta x_{n1} \Delta z_{e1} - \Delta x_{n2} \Delta z_{e2} - \dots - \Delta x_{nk} \Delta z_{ek} = z_n
 \end{aligned} \quad (6)$$

Данная совокупность уравнений представляет собой систему n линейных уравнений с $n=k+1$ неизвестными, так как изначально, в соответствии с условием, мы предположили, что число организаций выбранных для сравнения должно на единицу превышать количество анализируемых затратоформирующих факторов.

Найти решение данной системы можно любым из методов линейной алгебры. На наш взгляд, предполагая использование пакета электронных таблиц Microsoft Excel, удобнее находить решение системы матричным способом.

Запишем систему (6) в матричной форме:

$$\Delta X * \Delta z_e = z \quad (7)$$

где:

$$\Delta X = \begin{pmatrix} 1 - \Delta x_{11} - \Delta x_{12} - \dots - \Delta x_{1k} \\ 1 - \Delta x_{21} - \Delta x_{22} - \dots - \Delta x_{2k} \\ \dots \\ 1 - \Delta x_{n1} - \Delta x_{n2} - \dots - \Delta x_{nk} \end{pmatrix} \quad \Delta z_e = \begin{pmatrix} \Delta z_{e1} \\ \dots \\ \Delta z_{ek} \end{pmatrix} \quad z = \begin{pmatrix} z_1 \\ z_2 \\ \dots \\ z_n \end{pmatrix} \quad (10)$$

Решение системы существует, если определитель матрицы ΔX не равен нулю. В этом случае система имеет единственное решение:

$$Ze = \Delta X^{-1} * Z \quad (11)$$

где ΔX^{-1} – матрица, обратная к матрице ΔX .

Вычислительные процедуры данного метода реализуются с помощью пакета анализа в Microsoft Excel, встроенные возможности которого позволяют выполнять все действия с матрицами.

На наш взгляд, трудности реализации предлагаемой методики связаны с проблемой измерения качественных затратноформирующих факторов, так как описанный способ применим для определения затрат только с учетом тех факторов, которые могут быть количественно измерены, поэтому важным условием является возможность формализовать информацию, не поддающуюся количественному измерению.

Признаки или факторы, по которым сравниваются организации, могут быть классифицированы как качественные или количественные.

Качественный признак – это признак, характеризующий некоторое свойство или состояние, а также наличие или отсутствие данного свойства у рассматриваемой организации.

Количественный признак – это признак, отдельные значения которого, полученные в результате бенчмаркинга, выражаются определённым числом.

Так, качественные характеристики объекта – это субъективное мнение одного или группы экономистов (субъектов управления) о тех свойствах объекта, которые не поддаются количественному измерению.

Если исследуемый затратноформирующий фактор имеет два качественных уровня, то для отображения в расчётных моделях данный фактор измеряется по шкале наименований. При этом наличие признака кодируется «1», а отсутствие – «0».

В практическом использовании удобна шкала качественных оценок «1–9», так как она позволяет в достаточной мере учесть степень отличия и имеет наименьшее среднеквадратическое отклонение.

Реализация предлагаемого методического подхода позволит учесть тенденции развития организаций, объективно оценить затратнообразующие факторы на специфическом сегменте рынка и устранить субъективизм.

Литература:

1. Анфилов В.С. и др. Системный анализ в управлении / В.С. Анфилов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин; под ред. А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с. – ISBN 5-279-02435-X
2. Белокозовин Эрнест, Маслов Дмитрий. Как использовать возможности бенчмаркинга в отечественных условиях. // Управление компанией. 2005. – № 1.
3. Уваров В.В. Бенчмаркинг как современный метод управления бизнесом. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 4.
4. <http://www.promgups.ru/publisher/txt2/more.php?more=25>
5. http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_1084/

НОГИНА Л.В.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА НА МИКРОУРОВНЕ

Переход к рыночной экономике потребовал трансформации экономической статистики, приведения ее в соответствие с институтами и механизмами рыночной экономики, что осуществляется в России и других странах уже в течение нескольких лет в соответствии с при-

нятыми государственными программами. Одна из важных целей этой трансформации, как отмечалось ранее, состоит в переходе к использованию в статистической науке и практике международных стандартов. В качестве таковых выступают рекомендации международных экономических организаций по различным разделам экономической статистики.

Переход к международным стандартам позволит решить две важные задачи: во-первых, они обеспечивают применение в статистике таких показателей, которые в большей мере приспособлены для описания и анализа рыночной экономики и апробированы в мировой практике; во-вторых, обеспечивают международную сопоставимость данных.

Проведенный анализ методов оценки национального богатства страны, согласно СНС ООН-93, а также оценки основного капитала, позволил выделить следующие основные его составляющие элементы: 1) физический капитал (основные фонды, средства): производственного назначения; непроизводственного назначения; 2) человеческий (интеллектуальный) капитал; 3) природный капитал.

В России же в середине 90-х гг. XX века на человеческий (интеллектуальный) капитал приходилось 50% (200 тыс. дол.), 40% (160 тыс. дол.) на природный капитал и лишь 10% (40 тыс. дол.) – на физический (воспроизводимый) капитал.

В весьма многочисленной отечественной и западной литературе по альтернативным оценкам важнейших макроэкономических показателей советской и российской экономики очень мало места отведено оценкам стоимости физического (возобновимого) капитала.

Впервые интерес к оценке основных фондов (средств) возник в странах Запада еще в середине XVII века. В то время экономическая сущность определяемой категории еще не была достаточно ясна и статистика находилась на стадии формирования. Первая по времени оценка основных фондов принадлежит В. Петти, а более серьезные и обоснованные попытки были предприняты уже в начале XIX века.

В России, ввиду отсталости ее социально-экономического развития и, как следствие, значительного несовершенства отечественной статистики, оценки стоимости, как богатства страны, так и физического капитала не встречались вплоть до начала XX века. На современном этапе под основными фондами – понимают часть национального богатства, созданная в процессе производства, которая длительное время (не менее одного года) неоднократно или постоянно в неизменной натурально-вещественной форме используется в экономике, постепенно перенося свою стоимость на создаваемые продукты или услуги.

Для основных фондов важнейшим видом оценки является первоначальная стоимость, в которой они зачисляются на баланс предприятия.

Однако в условиях рыночной экономики использование в качестве основного данного вида оценки приводит к целому ряду негативных последствий. Поскольку из-за очень длительного периода функционирования условия воспроизводства основных фондов многократно меняются, соответственно меняются и затраты, необходимые для их воспроизводства. В связи с этим, возникает необходимость восстановительной стоимости, т.е. их стоимости в современных условиях. Для этого проводятся переоценки основных фондов, для приведения всех их объектов к единообразной оценке, а также получения одинаковой стоимости независимо от срока их ввода в эксплуатацию. Тем самым устраняется искажение при наблюдении за динамикой, упорядочивается практика амортизационных отчислений, так как на одинаковые объекты устанавливается одна и та же норма амортизации.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, считаем целесообразным давать оценку основным фондов (средств) на микроуровне, для соблюдения единой методологии, по восстановительной стоимости, согласно следующим формулам:

– по полной первоначальной или восстановительной стоимости:

$$\Phi_{к.г.} = \Phi_{н.г.} + \Pi + \Pi_{проч.} - В - В_{проч.} \quad (1)$$

– по остаточной первоначальной или восстановительной стоимости:

$$\Phi_{к.г.} = \Phi_{н.г.} + \Pi + \Pi_{проч.} + \text{Кап. Ремонт} - В - В_{проч.} - А \quad (2)$$

Однако отметим, что дискуссия по вопросу поиска новых подходов к определению реальной стоимости основных фондов (средств) и возможности использования уже существующих с течением времени не теряет своей актуальности.

Во второй половине XX века в экономической науке, среди других «новых» теоретических построений, наряду с поиском рационального метода оценки стоимости физического капитала (основных фондов), возникли два, казалось бы, не связанных по содержанию, но схожих тем, что радикально меняют сложившиеся до этого периода основные направления о характере и сущности основных экономических ресурсов – теории «человеческого капитала» и теории «природного капитала».

В работах отечественных и зарубежных экономистов в настоящее время даны различные понятия данной экономической категории. Так, в работе Бобылева С.Н., человеческий капитал – это приобретенные человеком знания, навыки, мотивации, которые могут использоваться в течение определенного промежутка времени для получения дохода. Под человеческим капиталом понимают также инвестиции в развитие знаний, навыков и способностей человека, повышающих эффективность его труда. Инвестиции в человеческий капитал со временем компенсируются увеличением доходов.

Исходя из вышеизложенных определений, автором выделены основные систематизирующие признаки «человеческого капитала». По нашему мнению, человеческий капитал – это: запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций человека; знания, навыки и способности человека; инвестиции в развитие знаний, навыков и способностей человека.

Со всей ответственностью подчеркнем, что единой методики оценки «человеческого капитала» в настоящее время пока не существует. Известны лишь различные точки зрения отечественных и зарубежных экономистов, анализ и обобщение которых проведены автором настоящей статьи.

Совершенно очевидно, что наиболее часто встречающимся методом оценки является затратный подход. Именно он имеет исторические корни в таких методах как метод капитализации заработка и метод цен производства, а также отвечает наиболее широким представлением о человеческом капитале в современной экономике. Тем не менее, предпринимаются попытки использования и альтернативно-доходного подхода.

Поэтому нами предпринята следующая попытка: в рамках затратного подхода к оценке человеческого капитала выделить основные группы затрат в него. В целом ведущими экономистами выделяется два направления инвестирования в человеческий капитал: инвестиции в образование и инвестиции в здравоохранение. Тогда становится возможным выделить две основные группы затрат на управление человеческим капиталом: затраты на воспитание и образование и затраты на здравоохранение.

Данная группировка находит свое объяснение в следующих доводах:

1. Образовательная составляющая считается основной в теории человеческого капитала, так как образование, приобретение знаний и навыков человеком – является основополагающим фактором, воздействующим в дальнейшем на стоимость человеческого капитала.
2. Инвестиции в здравоохранение, именуемые в отдельных литературных источниках как «капитал здоровья», представляют собой инвестиции человека, осуществляемые с целью формирования, поддержания и совершенствования его здоровья и работоспособности. По мнению ряда авторов, «капитал здоровья» является несущей конструкцией, основой для человеческого капитала вообще.

Таким образом, с определенной долей уверенности можно утверждать, что для оценки человеческого капитала вполне корректно использовать затраты на образование и здравоохранение в качестве базовых.

Согласно вышеизложенному нами выделено 10 групп затрат для оценки стоимости человеческого капитала, это позволяет утверждать, что их совокупность определяет стоимость определяемой экономической категории «человеческий капитал».

В связи с этим возможен расчет стоимости человеческого капитала на предприятии по следующей формуле:

$$ЧК = ЧК_1 + ЧК_2 + ЧК_3 + ЧК_4 + ЧК_5 + ЧК_6 + ЧК_7 + ЧК_8 + ЧК_9 + ЧК_{10}, \quad (3)$$

где, $ЧК_1$ – сумма затрат на воспитание и образование; $ЧК_2$ – сумма затрат на здравоохранение; $ЧК_3$ – сумма затрат на мобильность; $ЧК_4$ – сумма затрат на благотворительную помощь социальным институтам; $ЧК_5$ – сумма затрат на улучшение жилищных условий и других сто-

рон уровня жизни работников; $ЧК_6$ – сумма затрат на оплату труда персоналу, сопряженные с этим налоги, премии, доплаты; $ЧК_7$ – сумма затрат на поиск и найм персонала; $ЧК_8$ – сумма затрат связанных с рождением и воспитанием детей; $ЧК_9$ – сумма затрат на информационное обеспечение; $ЧК_{10}$ – сумма затрат на культуру и искусство.

Третьим составляющим элементом для оценки стоимости основного капитала является экономическая категория, именуемая «природный капитал».

В отличие от рассмотренной нами выше категории «человеческий капитал», теория «природного капитала» находится на первых стадиях своего формирования.

Заметим, что в отечественной и зарубежной экономической литературе существует только часть понятийного аппарата, которая не выстроена еще в четкую теоретическую схему, но предпосылки к ее формированию есть, и это, по нашему мнению, достаточные основания для анализа.

Рассмотрим наиболее актуальные трактовки понятия природного капитала, так Моисеев Р.С. пишет, что природный капитал – совокупность природных ресурсов, которые используются или могут использоваться в производстве товаров. Нестеров Л.Н и Аширова Г.Т. определяют как «запасы/активы (stock) природной среды, дающие поток ценных товаров и услуг в будущем»... «Этот устойчивый поток называется «природным доходом», а то, что его обеспечивает – «природным капиталом»... «Природный капитал может производить также «экологические услуги».

Статистическая характеристика использования природных ресурсов осуществляется, прежде всего, с помощью натуральных показателей наличия, потребления и воспроизводства, а также качества окружающей природной среды. Однако экономическое измерение природных ресурсов как элементов национального богатства призвано выполняться в унифицированном с другими компонентами стоимостном измерении, что сопряжено с рядом методологических проблем. Многие экономисты предлагают различные методы их решения, но единых и общепринятых методов получения сводных денежных оценок «природного капитала» до настоящего времени не выработано. В связи с этим, нами проведен комплексный анализ существующих в экономической литературе методов оценки рассматриваемой экономической категории, из которого, как и в случае с человеческим капиталом, доминирующим методом стоимостной оценки природного капитала является – затратный.

В основе затратного метода лежат «экологические затраты», совокупность которых и есть стоимость природного капитала на микроуровне экономики (предприятия). Мы предлагаем выделить две основные группы затрат для формирования природного капитала на предприятии, а именно: 1 группа – природоохранные затраты; 2 группа – экономический ущерб от экологических нарушений (загрязнения окружающей среды).

Таким образом, на основе проведенного комплексного анализа методов оценки природного капитала, а также классификации двух групп «экологических затрат», мы предлагаем проводить расчет стоимости данной экономической категории на предприятии по следующей формуле:

$$ПК = ПК_1 + ПК_2, \quad (4)$$

где $ПК_1$ – сумма природоохранных затрат; $ПК_2$ – сумма затраты на устранение негативных эффектов производства (экономический ущерб от экологических нарушений (загрязнения окружающей среды)).

Обобщая полученные результаты, а именно: необходимость статистической уровневой гармонизации категорий национального богатства и основного капитала; возможность использования единого подхода к их статистической оценке – затратного; группировку затрат по трем элементам национального богатства и основного капитала; группировку затрат внутри каждого сопоставимого элемента национального богатства и основного капитала, мы предлагаем следующую гармонизированную экономико-статистическую модель стоимости основного капитала:

$$ОК = ФК (ОФ) + ЧК + ПК, \quad (5)$$

где $ОК$ – основной капитал; $ФК (ОФ)$ – физический капитал; $ЧК$ – человеческий капитал; $ПК$ – природный капитал.

Предложенная экономико-статистическая модель гармонизирована в общем виде и требует методического представления на каждом уровне – макро-, мезо- и микроуровне. Расширение границ затрат, которое допускается рекомендациями СНС ООН-93 (гл. XX), делает предлагаемую модель предельно гибкой и, следовательно, весьма перспективной в современных экономических условиях. Предприятие, как доминирующая форма экономических отношений, все чаще выступает социально-экономической базой развития региона и страны в целом, и поэтому требует адекватного включения в категорию национального богатства.

Предлагаемая модель, по нашему мнению, не только гармонизирует статистическую оценку основного капитала с национальным богатством, но и делает более прозрачной для управления деятельностью, как самого предприятия, так и органов местного самоуправления. Для практического применения на конкретном предприятии мы предлагаем разработать форму статистической отчетности, включающую как саму модель, так и специальные методические подходы к ее реализации на двух сопряженных уровнях – на предприятии и в органах муниципальной статистики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байбусинов Ш.Ш. Природные ресурсы как элемент национального богатства: проблемы экономической оценки // Вопросы статистики. 2003. № 10.
2. Бобылев С.Н. Развитие человеческого потенциала в России // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2005. № 1.
3. Маслова Н.П., Наухацкая Т.Я., Полякова И.А. Социально-экономическая статистика: Учебник. Ростов н/Д., 2006.
4. Нестеров Л.Н., Аширова Г.Т. Можно ли оценить природное богатство России? // Природно-ресурсные ведомости. 2005. № 9.
5. Петти В. Трактат о налогах и сборах. Verbum sapienti – слово мудрым. Разное о деньгах. М.: Ось-89, 1997.
6. Ханин Г.И., Иванченко Н.В. А.Л. Вайнштейн и оценка стоимости основных фондов в современной России // Вопросы статистики. 2007. № 1.

ГАЛКИН В.В.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕПУТАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Вызовы глобализации, растущая инновационная активность развитых и развивающихся стран, таких как Китай, Индия, Сингапур, Малайзия определяют необходимость модернизации стратегии развития компаний, стремящихся сохранить конкурентные преимущества на мировом рынке. Основной задачей модернизации российской экономики на среднесрочную перспективу является переход от ресурсно-сырьевой модели развития к инновационной модели. Для этого необходимо обеспечить высокий уровень и динамику коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, снижение рисков для инвестиций в высокотехнологичные отрасли.

Действующая в настоящее время ресурсно-сырьевая модель развития экономики, основанная на экспорте невоспроизводимых природных ресурсов и товаров с низкой степенью обработки, не может обеспечить устойчивое развитие страны. Повышение конкурентоспособности национальной экономики должно стать решающим фактором улучшения качества жизни населения, обеспечения социально-экономической стабильности и национальной безопасности Российской Федерации. После вступления России в ВТО многие предприятия из-за низкого технологического уровня окажутся неконкурентоспособными, что значительно снизит потенциал роста национальных экономических агентов.

В ближайшей перспективе высокий уровень инновационной динамики национальных государств и экономических агентов зависит от расширения возможности экономического ис-

пользования информационно-коммуникационных технологий, возможности появления новых инновационных контуров, от динамики развития субъектов инновационного рынка товаров и услуг. Вместе с тем, в полной мере могут проявиться ограничения инновационного развития, связанные, во-первых, с социально-политическими проблемами использования новейших технологий, во-вторых, с возможными финансовыми ограничениями по ресурсной базе и сопровождением инновационных проектов, в-третьих, с репутационным менеджментом.

Для решения этих проблем необходимо разработать институциональный механизм инновационной системы, учитывающий риски модернизационных преобразований и соответствующий условиям постиндустриальной информационной экономики. Инновационная система представляет собой развитый социально-экономический институт постиндустриальной экономики, включающий в себя правовые нормы создания, движения и использования интеллектуальной собственности, инновационную инфраструктуру, новые правила и стимулы инновационного поведения.

Основными субъектами институциональной инновационной системы являются: государство, государственные, частные и некоммерческие негосударственные научно-технические организации без разделения на академическую, вузовскую, отраслевую и заводскую науку при особой роли интегрированных бизнес-групп, малого инновационного бизнеса и многообразных форм частно-государственного партнерства и межфирменных альянсов, изменяющих содержание и методы конкуренции.

Действенными инструментами модернизационных преобразований в условиях информационного общества выступают технологии и механизмы, обеспечивающие рост эффективности национальных инновационных систем, и разработка сценариев развития, обеспечивающих продвижение национальных лидеров на глобальные рынки. Инновационная активность экономических агентов становится важнейшим фактором ускоренного роста мировой экономики. Как отмечает Т. Фридман, «инновационное развитие – это взаимодействие трех потоков: технических новинок, высокой бизнес-активности и растущего числа стран, активных игроков все более плоского и удобного поля мировой экономики» [2, с. 435].

Возможности реализации различных сценариев инновационного развития определяются не только сроками появления новых коммерчески привлекательных научно-технических решений. Скорости инновационных процессов в национальном и глобальном масштабе зависят от наличия стимулов и ограничений, связанных как с экономическими и финансовыми факторами, с возможным влиянием технологий на социальные процессы и экологию, с отношением общества к инновациям, но, прежде всего, они зависят от наличия системы управления инновациями. Инновационная экономика способствовала формированию ни с чем не соизмеримой по масштабам сферы деятельности, которая до конца XX века еще не входила в сферу управления, при этом, управление знаниями рассматривалось как сфера, имеющая отношение к высоким технологиям.

Вместе с тем, в глобальной экономике инновационные продукты и услуги, компании, производство и фирмы инновационного типа стали появляться во всех сферах народнохозяйственного комплекса, использующих интеллектуальный капитал для производства инновационных товаров и услуг. Инновационные процессы выступают неотъемлемым фактором развития интеллектуального капитала во всех сферах деятельности в эпоху формирования и развития постиндустриального общества. Капитал в традиционном понимании этой дефиниции (т.е., в материально-вещественной и финансовой форме), перестает быть единственной основой оценки стоимости компаний, по крайней мере, с точки зрения его потенциальных инвесторов.

В условиях инновационной экономики в качестве инструментов развития, помимо инвестиционно-финансовых, информационных, сетевых ресурсов, выступают интеллектуальные ресурсы, при помощи которых решаются различные организационно-экономические, инвестиционно-финансовые задачи: экономический рост, обеспечение конкурентных преимуществ на выбранном сегменте рынка, завоевание доверия у потребителей продуктов (услуг), повышение рыночной стоимости компании, стабилизация бизнеса, привлечение инвестиций и консолидация бизнеса.

Исследователи отмечают, что «из всего объема знаний, измеренных в физических единицах, которым располагает человечество, 90% получено за последние тридцать лет, так же, как 90% общего числа ученых и инженеров, подготовленных за всю историю цивилизации, явля-

ются нашими современниками» [1, с. 7]. Доля России на мировом рынке научно-технической и наукоемкой продукции в несколько раз ниже, чем ее доля в общей численности научных работников. Это свидетельствует о низкой экономической эффективности использования научного потенциала. При существенном увеличении за последние годы количественных показателей подготовки специалистов, качество подготовки не соответствует условиям и современным требованиям инновационной модели развития экономики.

Сегодня отечественные фирмы и предприятия не предъявляют достаточного платежеспособного спроса на научные разработки отечественных компаний, предпочитая разработки иностранных инновационных компаний, отличающихся отлаженным механизмом их финансового сопровождения до стадии внедрения. Российские инвестиционные институты направляют свои ограниченные ресурсы в основном на финансирование слияний и поглощений, формирование интегрированных бизнес-групп, а также закупку зарубежного оборудования, а не на поддержку отечественных разработок.

Для формирования инновационной модели роста институциональный механизм, обеспечивающий экономику развития, должен быть нацелен, прежде всего, на создание реального рынка интеллектуальной собственности и информации, трансфер технологий, создание производственных и научно-технических компаний нового типа, ориентированных на создание и освоение экономических и социально эффективных нововведений.

Инновационная система является важнейшей частью инфраструктуры постиндустриального общества. В постиндустриальной экономике формирование производственной и социальной инфраструктуры зависит от уровня развития инвестиционно-финансового комплекса, который выполняет функции обслуживающей и обеспечивающей инфраструктуры. В рыночной инновационной системе принципиально изменяется роль финансовых институтов. Во-первых, в их функции входит инвестиционно-финансовое проектное управление инновационным развитием экономических агентов, т.е. выявление и регулирование проблем, возникающих в процессе поиска инвестиционных ресурсов. Во-вторых, инвестиционно-финансовым институтам и организациям в условиях формирования инновационной экономики принадлежит инвестиционная инициатива, они участвуют в разработке и управлении инвестиционных проектов и бизнес-планов, обосновании и выборе инвестиционных альтернатив.

Особенностью процесса управления инновационным развитием является дополнение модели линейного и функционального управления программным и матричным, а также появление форм и методов, ориентированных на комплексное инвестиционное решение задач проекта. В условиях роста рисков неопределенности управление проектами, ростом, инновационным развитием происходит на основе интегрированного комплекса финансового, рискованного, экологического, маркетингового и репутационного менеджмента, основанного на проектировании корпоративной культуры компании и развитии гибких связей с заинтересованными организациями.

Интенсивное развитие науки управления обеспечило формирование системы профессионального менеджмента, основанного на организационно-экономических, инвестиционно-финансовых, информационно-сетевых методах управления, основанных на единстве научных подходов, искусстве, новых технологиях и мастерстве управления. Инновационное управление или управление знаниями выступает новым разделом науки управления, особым видом управленческой деятельности, новой функцией управления в социальных и экономических системах, нацеленных на эффективный рост и устойчивое развитие.

В итоге инновационную систему можно определить как комплекс правовых норм, организационных структур, стимулов и образцов поведения экономических агентов, обеспечивающих обновление производства, как главный фактор их конкурентоспособности и эффективное использование инновационных разработок. Инновационная система может быть отнесена к классу слабоструктурированных и потому весьма динамичных систем, подверженных воздействию инновационной политики государства, изменений в инновационно-инвестиционном климате, размерах и эффективности использования инвестиций.

Цель создания инновационной системы – увеличение инновационного спроса со стороны экономических агентов, государства как основы для ориентации науки на коммерциализацию разработок и развитие взаимовыгодной кооперации между научно-образовательными, производственными, инвестиционно-финансовыми и инфраструктурными организациями.

Инновационная система для своего развития нуждается, во-первых, в создании производственных и научных компаний нового типа, ориентированных на создание и освоение экономических и социально эффективных нововведений, во-вторых, в формировании специальной инфраструктуры, обслуживающей процесс освоения и коммерциализации разработок, и, в-третьих, в повышении роли государства в координации, финансировании инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры.

Особенностью современного этапа развития инвестиционно-финансового комплекса развитых стран является тот факт, что инвестиции в знания увеличиваются быстрее, чем инвестиции в основные фонды. Этот факт подтверждает изменение модели развития экономики, состоящее в переходе от экономики, использующей природные ресурсы, к инновационной экономике, основанной на знаниях, исследованиях, внедрении и эффективном использовании результатов инновационных разработок.

На долю инновационных разработок, воплощаемых в технологиях, оборудовании и организации производства, в промышленно-развитых странах уже приходится до 80-90% прироста валового внутреннего продукта (ВВП); объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет 2,3 трлн долларов США; объёмы мировой торговли лицензиями на объекты интеллектуальной собственности ежегодно увеличиваются, по оценкам экспертов, на 12% и превышают к настоящему времени 600 млрд долларов [1, с. 7].

Несмотря на серьезные финансовые риски, большинство глобальных корпораций увеличивает расходы на научные исследования и разработки (табл. 1). Наиболее крупные научные и инновационные проекты, осуществляемые этими компаниями, требуют финансирования, сопоставимого с научными бюджетами ряда европейских государств.

Таблица 1

**Расходы на научные исследования и разработки крупнейших компаний мира
(млн долларов) [7]**

	Компания	Страна	Специализация	2006	2007	2008
1	Toyota Motor	Япония	авто	7896	8329	8761
2	Pfizer, Inc	США	фарма	7600	7300	6900
3	Ford Motor	США	авто	7200	7110	6584
4	Microsoft	США	ИКТ	6901	7431	7961
5	GlaxoSmithKline	Англия	фарма	6549	7073	7639
6	General Mot-s	США	авто	6500	6400	6810
7	Siemens AG	Германия	станки	6434	6674	6913
8	Volkswagen	Германия	авто	6055	6400	6810
9	Intel Corp	США	ИКТ	5873	6333	6812
10	Sanofi-Aventis	Франция	фарма	5844	6311	6816
11	IBM Corp	США	ИКТ	5682	5853	6037
12	Novartis	Швейцария	фарма	5474	5894	6436
13	Matsushita Electr.	Япония	станки	5406	5583	5761
14	Nokia Corp	Финляндия	ИКТ	5143	5735	6376
15	Jonson&Jonson	США	фарма	5000	5450	6049
16	Roche Holdings	Швейцария	фарма	4948	5334	5720
17	Merk&Co	США	фарма	4783	5090	5431
18	Honda Motor	Япония	авто	4758	4944	5131
19	Nissan	Япония	авто	4707	5118	5529
20	Cisco	США	ИКТ	4264	4619	4975

Несмотря на развернувшийся финансовый кризис на глобальном рынке, информационные технологии, позитивная репутация компании и лояльность клиентов сокращают издержки бизнеса, увеличивают производительность и прибыль. Кроме того, финансовый кризис инициирует поиск новых инструментов управления устойчивостью бизнеса, «делает обязательным условием эффективного управления поиск рыночно перспективных и экономически эффективных

технологий» [6, р. 43]. Именно эти инструменты и технологии, по оценкам экспертов, определяют поведение компаний, формирующих долгосрочную стратегию лидерства.

Если в индустриальной экономике рыночная стоимость компаний являлась преимущественно стоимостью материальных активов (зданий, сооружений, оборудования, запасов и т.д.), определяемых на основе показателей оценки стоимости бизнеса, то в постиндустриальной экономической системе был зафиксирован серьезный отрыв рыночной капитализации от стоимости материальных активов. Разность между рыночной стоимостью компании и стоимостью материальных активов позволяет оценить стоимость нематериальных активов (вложений в человеческий капитал, интеллектуальных и информационно-аналитических ресурсов, сфер компетенции, инструментов и технологий управления, ноу-хау, бренда, формализованных знаний, репутационного менеджмента компании, и т.д.).

При этом, чем больше рыночная стоимость нематериальных активов, тем выше конкурентный потенциал компании, тем привлекательнее она для инвесторов, потому что умеет рационально распорядиться своим организационным и информационным капиталом и отличается положительной репутацией среди клиентов и потенциальных потребителей.

Сегодня дать определение и оценку репутации – задача не из легких, при этом еще одна проблема: репутация не является имманентной составляющей бизнеса, какой ее любят представлять топ-менеджеры. Многие из компаний, которые определяют репутационный менеджмент в качестве приоритетного механизма управления, понимают, что репутация фирмы она является чем-то большим, чем предметом пиара. Сегодня ученые и практики, определяя факторы, способствующие формированию положительного образа компании, говорят о необходимости «жить в соответствии с ценностями фирмы», «быть организацией, умеющей слушать», а также о «синтетическом мышлении» или об «эффективных переменах во всех подразделениях организации» [5, р. 24].

Вместе с тем, достаточно сложно выявить все особенности репутационного менеджмента, если отделять то, как компания управляет репутацией, от того, как она управляет бизнесом. Хорошей иллюстрацией этого является корпоративная отчетность. Большинство компаний, которые предоставляют социально-ответственный отчет о своей деятельности, делают это, по мнению Эндрю Гриффина, изолированно от ежегодных отчетов. Несмотря на то, что ежегодный отчет нужно писать по стандартной форме, и он представляет собой самостоятельный документ. Однако, по мнению профессора, нет таких причин, которые не дают возможность компаниям скоординировать эти документы по временным и публичным параметрам.

Э. Гриффин предлагает использовать формы отчетности, которые во всех подробностях описывают, насколько организация успешна в финансовом отношении, и те документы, в которых говорится о том, что организация делает все возможное, чтобы заботиться о своей ответственности и репутации. Они гармонично сочетаются друг с другом. Сегодня это разные документы, поскольку они публикуются и становятся достоянием общественности в разное время. Автор пытается найти ответ на вопрос, означает ли это различие, что репутация более важна, чем бизнес.

Чтобы выяснить, в какой области лежат подлинные приоритеты бизнеса, собственникам компании следует найти ответ на вопрос о том, на какие показатели они склонны обращать внимание, чтобы поощрять своих менеджеров и рядовых сотрудников, на росте прибыли или на улучшении репутации. Чаще всего эти два аспекта взаимосвязаны: компании улучшают свою репутацию, поэтому продажи растут, увеличивая возможность поощрения менеджеров, отсюда формируются возможности дополнительных выплат для сотрудников компании.

Предположим, что тот, кто добился большей прибыли, получит премию и перспективы более удачной карьеры. В данном конкретном случае возникает дилемма «прибыли или принципы», которую компании сегодня решают с большим трудом. Безусловно, менеджеры компаний, прежде всего, стремятся показать финансовые результаты, но сегодня недостаточно просто делать вид, что они заботятся о репутации фирмы.

Поэтому если рассматривать репутацию компании в отрыве от других аспектов бизнеса, тогда очень сложно превратить её в нематериальный актив, приносящий стоимость. Вместе с тем, репутация компании сегодня (особенно в условиях финансового кризиса) так же важна, как финансовая деятельность, в соответствии с которой мы судим об успешности бизнеса.

Компании могут говорить, что репутация обсуждается на совете директоров и является их «самым важным активом», но если ее рассматривать отдельно от производственной и финансовой деятельности компании, то она никогда не станет приоритетным пунктом в стратегическом менеджменте, нацеленном на рост стоимости бизнеса.

Предположение о том, что компании поощряют менеджмент на основании чего-то столь субъективного, как репутация, рассматривается вызовом самим основам капитализма, но «именно благодаря капитализму», отмечает Э. Гриффин, «мы достигли такого этапа в мировом экономическом и социальном развитии, на котором можем себе позволить роскошь дебатировать такой вопрос, как репутация» [5, р. 26].

Возможно, ответ на вопрос о важности репутационного менеджмента заключается в том, что компании должны публично демонстрировать успехи в бизнесе, увеличение доли рынка, объемы получаемой прибыли, чем они это делают (особенно компании на развивающихся рынках), и неразрывно связывать финансовые результаты со своей репутацией. Финансовый успех означает, что потребители покупают продукты и услуги, и можно накапливать богатство и создавать новые рабочие места.

Рассуждая о «теории репутации» компании, другие авторы поддерживают необходимость более глубокого изучения нового представления о значении репутации, возможно, находя новые способы применения этой дефиниции. В условиях формирования «новой экономики» репутация, конечно, касается не только этики, стабильности и ответственности компании. Репутация касается всего, что делает компания, поэтому стоимость бизнеса зависит от репутации все более жестко.

Однако это не означает, что невозможно определить, что такое репутация и управлять ею, потому что ее трудно отделить от остальных аспектов деятельности компании. Организациям и фирмам приходится вычленять отдельные аспекты, и управлять каждым из них в отдельности, иначе невозможно было бы добиться каких-либо результатов. Но важно то, что потом они должны собрать все воедино, когда речь идет о репутации, и гарантировать, что она станет частью общей культуры организации.

Рассмотрим три компонента управления репутацией, которыми можно управлять по-разному, но их нужно рассматривать отдельно только из-за необходимости управлять ими. Все они указывают на понимание важности репутации организации и на необходимость ее поддерживать: кризисное управление, управление проблемами, социальная ответственность. Эти три компонента управления рисками репутации. Репутация и управление репутацией сейчас являются ключевыми общепринятыми корпоративными терминами. Однако большинство компаний имеют *концепции* управления репутацией, но абсолютно не приемлют сам этот *процесс*.

Репутация – не единственный пример того, как мало этот аспект обсуждается внутри компании на ранних стадиях. Конечно, рекламные кампании не проводятся без подготовки, но маркетинговая деятельность в отношении будущего продукта, у которого потом возникают технические трудности, по мнению экспертов, это – стратегия высокого риска. «Если синергетические инструменты с трудом реализуются во всех аспектах бизнеса, то поставить в качестве приоритета деятельности компании репутацию могут позволить себе только финансово устойчивые компании» [3, р. 53].

Самый важный момент здесь состоит в том, что люди больше реагируют на осязаемые и эмоциональные позитивные вещи, чем на гипотетические негативные. Репутацию необходимо рассматривать как то, что стоит иметь и создавать, а не просто как то, потеря чего обернется для компании риском. Лояльность потребителей и стейкхолдеров компании зависит от ее конкурентоспособности, успешности бизнеса и понимания стоимостной концепции развития, при которой в систему стратегических карт, включается позиционирование компании не только в глазах потребителей и конкурентов, но и на уровне социума. Формировать репутацию фирмы следует, по мнению специалистов, «на всех уровнях сетевых связей, но нельзя останавливаться только на уровне отдела коммуникации» [4, р. 22–25].

С позиций эволюционно-институциональной теории соотношение финансового и репутационного менеджмента определяется развитием социальных институтов в данной стране. Речь идет не о минимизации, а о трансформации роли стоимостных показателей, причем позитивная репутация компании, как показывает анализ статистики, выступает в большей мере

как результат, а не предпосылка повышения конкурентоспособности фирмы в условиях инновационной экономики.

В новых условиях расширяются функции фирмы в инновационной системе – увеличение расходов на научные исследования и разработки, на подготовку и переподготовку сотрудников, регистрация, защита и регулирование движения интеллектуальной собственности, развитие инновационной статистики; участие в формировании инновационной инфраструктуры экономики, в частности, венчурных, лизинговых, инновационных фондов, малого инновационного бизнеса; организационное обеспечение частно-государственного партнерства.

Особое внимание при формировании системы репутационного менеджмента компаниям инновационного типа следует уделять функциям целеполагания, экономического стимулирования и социальной поддержки инноваций, экологическими и стратегическими социально-экономическими исследованиями. Репутационный менеджмент как система является органической составной частью национальной инновационной системы и базируется на соединении рыночной конкуренции с активной социально-экономической политикой компании, отвечающей критериям социальной ответственности и социальной активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блиникова А.В. Управление знаниями в корпорациях. М.: Дело, 2006.
2. Фридман Т. Плоский мир: краткая история XXI века. М.: АСТ, Хранитель, 2007.
3. Calder A. Corporate governance. A practical guide to the legal frameworks and international codes of practice. UK, London: Kogan Page, 2008.
4. Desouza K.C. Managing knowledge security. Strategies for protecting your company's intellectual assets. UK, London: Kogan Page, 2008.
5. Griffin A. Reputation management. Gaining control of issues, crises and corporate social responsibility. UK, London: Kogan Page, 2008.
6. Reuvid J. Managing business risk. A practical guide to protecting your business. UK, London: Kogan Page, 2008.
7. Top global R&D spending companies // Schonfeld & Associates, Global R&D Report, R&D Magazine. September, 2007 (<http://www.rdmag.com/pdf/RD79GlobalReport.pdf>).

РЕБЕДАЕВ А.Н.

ОРГАНИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Направленность российской экономики на быстрое восстановление и удвоение ВВП, а также вхождение во Всемирную торговую организацию и, соответственно, необходимость повышения конкурентоспособности товаров и услуг отечественного производства обусловили реорганизацию процессов производства и предприятий в целом. Процесс дальнейшего развития рыночных отношений в России требует существенного пересмотра деловых и экономических ценностей. Значительную роль при этом играют многочисленные противоречия, порождаемые формированием и дальнейшей «разработкой» (изучением сторон, углублением) такой важной составляющей любой производственной деятельности, как экономика качества. Сегодня товары (услуги) не отвечающие заданному уровню качества или морально устаревшие заранее обречены на отсутствие успеха на рынке. При этом гораздо более жесткие рыночные требования ожидают отечественных товаропроизводителей при выходе на международный рынок.

Российские предприятия столкнулись с необходимостью существенной коррекции занимаемой управленцами позиции в сфере качества. Пришло понимание важности поиска мето-

дов, средств и инструментов обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции и за счет этого – всего предприятия. По мере того как изменялось отношение менеджеров к концепции «затраты на качество», изменялось и само содержание этого понятия [4, с. 4]. Значимость и функции экономических служб предприятия значительно усложнились. Сегодня необходимо не только завоевывать часть рынка для своих товаров, но и постоянно повышать их качество, а также осваивать выпуск новой продукции, то есть, необходимы финансовые вложения в развитие предприятия инновационным путем. В современных условиях центральными задачами стоящими перед руководителями являются: «внедрение новых технологий, организация выпуска новых, конкурентоспособных товаров, не формальное, а фактическое внимание к качеству выпускаемой продукции...» [3, с. 89].

Учет и анализ различных аспектов качества выпускаемой и новой продукции, а также деятельности организации в целом с позиции обеспечения конкурентоспособности предприятия представляется нам наиболее приемлемым решением в сложившейся ситуации. Однако, анализ отечественной и зарубежной литературы дает возможность говорить о том, что в настоящее время сформировалось две точки зрения на возможность использования специфических способов и приемов бухгалтерского учета и экономического анализа для обеспечения качества производимой продукции:

1. Первая позиция заключается в том, что существующие системы финансового учета на предприятии способны в достаточной степени обеспечивать менеджеров необходимой информацией. Кроме того, считается что внедрение системы учета и анализа затрат на качество при производстве новой или совершенствовании имеющейся продукции приведет к значительным изменениям деятельности организации (не только в учетной сфере), потребует привлечения дополнительного персонала (в значительном количестве), и в конечном итоге приведет к необоснованному увеличению затрат.
2. Сущность второй позиции (которой придерживаемся и мы) заключается в том, что для того чтобы любая экономическая система была эффективна, необходимо учитывать и анализировать все ее составляющие, что достигается за счет построения системы учетно-аналитического обеспечения менеджмента качества, основанной на новейших научных достижениях и современных требованиях рынка. Выбор конкретного пути организации функционирования данной системы зависит от особенностей самой фирмы: ее размера, положения на рынке, наличия в штате работников необходимой квалификации, целей и задач, поставленных руководством и других. Современные информационные технологии, используемые для целей управления предприятием «основаны на интеграции основных видов его деятельности, включая производство, финансы, снабжение, сбыт, складскую деятельность, транспортные перевозки, проектно-конструкторские работы» [5, с. 278]. Необходимо также отметить, что в любом случае потребуются привлечение к учетно-аналитическому процессу в той или иной степени всего персонала организации. При этом важно, чтобы ответственность за сбор, обработку и учет информации о качестве, а также составление внутренней отчетности была закреплена в должностных инструкциях соответствующих работников, а также были зафиксированы в распорядительных документах полномочия контролирующих органов в сфере качества.

Кроме того, повышение качества продукции может и не вызывать дополнительных затрат и даже сопровождаться снижением затрат на производство. Внедрение более рациональных технологических процессов, снижающих трудоемкость изделий и одновременно повышающих точность их изготовления, проведение нормализации и стандартизации деталей и узлов, устранение различного рода отклонений от технологического процесса – все эти мероприятия приводят к снижению себестоимости.

Формирование на предприятии системы управленческого учета и анализа позволит успешно не только решить тактические задачи, но и будет способствовать успешной реализации стратегии развития организации и ее своевременной корректировке, посредством: формирования базы данных о деятельности организации, отвечающей требованиям современных менеджеров; проведения комплексной оценки бизнес-процессов предприятия с точки зрения как финансовых, так и не финансовых критериев; анализа себестоимости производимых и новых изделий с учетом качества, при этом будут учтены не только бухгалтерские

затраты, но и экономические (альтернативные); своевременного выявления «узких мест» в деятельности организации; разработки экономически обоснованных рекомендаций по улучшению деятельности организации, соответствующих сложившейся конъюнктуре рынка; и так далее.

Основная цель создания подобной системы на предприятии – снижение затрат связанных с качеством. Следовательно развитие методологии учета и анализа должно происходить в направлении совершенствования методов получения информации о затратах, необходимой для экономического обоснования целей и стратегии развития организации. Руководству необходима именно та информация, которая позволяет наглядно продемонстрировать изменение показателей качества (в большинстве случаев – нефинансовых) в связи с финансовыми результатами деятельности организации.

Учет затрат на улучшение качества может быть организован в условиях учета по центрам ответственности и местам формирования затрат. Учет по центрам ответственности позволяет оценить деятельность подразделения и его руководителя, обеспечивает оперативный учет, анализ и контроль, а также предоставление информации о затратах. Задачи анализа затрат на качество обуславливают введение двух отчетных форм:

- сводный отчет о затратах на качество, содержащий полную информацию о затратах на качество за отчетный период. Это позволяет проводить сравнение отчетных показателей с запланированными, отслеживать динамику затрат, а также выявлять изменения структуры затрат на качество;
- отчет о потерях от внутреннего брака и отчет о потерях от внешнего брака, который должен содержать информацию о внутреннем и внешнем браке с разбивкой по статьям калькуляции, что позволяет сравнивать плановые показатели с фактическими, а также с показателями за отчетный период. Предлагаемые формы включают также информацию об удержаниях с виновных лиц, что является важным моментом при принятии управленческих решений.

Данные формы отчетности должны составляться ежемесячно отделами экономических служб при согласовании с главным бухгалтером организации и представляться в службу управления качеством для принятия соответствующих управленческих решений. Кроме того, предлагаемые отчетные формы служат источником информации для комплексного анализа затрат на качество.

В целом улучшение производимой и разработка новой продукции служат средствами максимально возможного удовлетворения запросов потребителей. Однако, учетно-аналитическое обеспечение этих процессов весьма отлично как по содержанию, так и по направлению охвата проектирования изменений в производственном процессе.

При улучшении качественных характеристик производимой продукции процесс изменения представлен движением от товара А1 к товару А2 с более высокими показателями качества (прямо направленный процесс: производство – разработка). В связи с этим учетно-аналитическое обеспечение должно охватывать следующие стадии процесса:

1. Начальное состояние – представляет собой то, какой производственный процесс существует в данный момент времени.
2. Состояние изменений, при котором происходит перестройка производственного процесса. Как правило, это наиболее затратный период. Возникает очень сложная задача правильного перераспределения затрат в управленческом учете, которая решается следующими методами: признание всей суммы дополнительных расходов в данном отчетном периоде; распределение дополнительных расходов во времени; компенсация данных расходов за счет ранее созданного резерва; компенсация расходов в будущем периоде, за счет полученной дополнительной прибыли; и другими.
3. Итоговое состояние. На этой стадии главным является обоснование ответа на вопрос: Когда необходимо начать новый процесс совершенствования или замены производимой продукции?

При разработке новой продукции движение происходит от некоторой продукции В1 (с желаемыми свойствами и определенной себестоимостью) к конечной продукции В2, обладающей конечными свойствами и фактической себестоимостью (обратно направленный

процесс: разработка – производство). В данном случае учетно-аналитическое обеспечение будет охватывать, соответственно, такие стадии:

1. Начальный этап. На данном этапе определенными являются неудовлетворенные потребности покупателей, желаемые качественные характеристики продукции и заданная (плановая) себестоимость. Данный этап требует проведения достаточно большого количества учетных и аналитических процедур.
2. Внедрение в производство. Происходит корректировка ранее определенных величин. Особое внимание следует уделять анализу эффективности затрат на обеспечение конкретных значений показателей, характеризующих новый продукт.
3. Конечное состояние. Необходимо, прежде всего, оценить эффективность производства нового продукта и определить пути снижения себестоимости.

Но, при имеющихся различиях, учетно-аналитическое обеспечение этих двух процессов должно основываться на активном использовании методов планирования и прогнозирования. На первом этапе (и в том, и в другом случае) необходимо использовать один инструмент – построение прогнозного баланса.

Для проведения аналитических процедур в процессе планирования большое значение приобретает полнота и качество учетной информации. Поэтому информационная база на предприятии должна основываться не только на данных бухгалтерского учета, но и широко использовать различные каналы получения данных (в том числе и из внешней среды организации). Ощутимый эффект дает и построение обратной связи в системе управления предприятием.

Учетно-аналитические отчеты для целей управленческого планирования должны содержать вариативные значения показателей качества и затрат при различных вариантах их соотношения. Необходимо отметить, что характерной особенностью процесса анализа является «принципиальная неопределенность состояния объектов» [9, с. 30]. Также целесообразно составление имитационных экономико-математических моделей с отражением динамики таких показателей как коэффициент эластичности спроса на товар в зависимости от качества и разница между значениями индекса качества товара в анализируемом и базовом периоде.

Учетно-аналитическая система обеспечения управления качеством продукции, отвечающая требованиям сегодняшнего дня, должна стимулировать выработку внутрифирменных требований к уровню качества, которые должны предъявлять более жесткие требования к производимой продукции, чем российские и международные стандарты в данной конкретной отрасли. При этом данная система должна постоянно совершенствоваться путем улучшения информационных потоков между менеджерами и рабочими.

В новых условиях хозяйствования устанавливается цена на новую продукцию – это денежное выражение ее стоимости, определяемое при заключении договора и не подлежащее изменению, кроме случаев изменения условий договора. Стоимостью обладает не только вещь, но и в частности, эффект нововведения. Цены на нововведения устанавливаются исходя из необходимых (нормативных) затрат на повторяющиеся виды научно-исследовательской и производственной деятельности, характерных для каждого новшества данного типа, затрат на уникальные (неповторяющиеся) работы и части гарантируемой величины эффекта от освоения новшества. Установление цен на нововведения связано с «разграничением их стоимости и себестоимости» [4, с. 32]. При этом устраняется отождествление объема затрат и объема работы. Экономия затрат на нововведение при достижении установленных договором параметров выступает как снижение себестоимости. Введение договорных цен на нововведения позволяет выделить в качестве особой категории прибыль от реализации нововведений (разность между их стоимостью и себестоимостью).

Концепция развития предприятия на основе внедрения менеджмента качества предполагает осуществление инвестиций в совершенствование производства продукции, что в свою очередь обеспечивается постоянным совершенствованием имеющейся и производстве новой продукции на основе инноваций. При этом даже если в организации не предполагается формирование отдельной управленческой структуры в области качества, вопросы совершенствования качества продукции и инноваций являются для современного менеджера первостепенными, так как они составляют основу развития предприятий. Однако сфера улучшения

деятельности предприятия и инноваций с одной стороны обеспечивает выживание предприятия в рыночной экономике, а с другой в значительной степени подвержена различным видам риска, и в связи с этим требует постоянного контроля и внимания со стороны управленцев. Таким образом, менеджеры предприятий в условиях ужесточения конкурентной борьбы ощущают достаточно значительную потребность в информации о рисках в сфере качества при совершенствовании качества продукции.

В отечественной экономической литературе широко представлены следующие методы проведения анализа рисков:

- 1) анализ целесообразности затрат. Данный метод заключается в определении потенциальных сфер риска и определении факторов увеличения затрат;
- 2) статистический метод. Он заключается в использовании статистических данных, которые непосредственно связаны с результатами операций по улучшению качества продукции, для расчета вероятности возникновения негативных последствий;
- 3) анализ решений. В основе анализа принимаемых решений лежит использование различных инструментов математики и статистики определения вероятности и негативных последствий рисков;
- 4) аналитический метод. Суть аналитического метода заключается в расчете чувствительности проекта, анализе альтернативных вариантов управляемых процессов и определении величины относительных рисков;
- 5) метод экспертных оценок. Его применяют для выявления степени риска. При этом определяют влияние различных факторов на конечное значение вероятности того или иного риска;
- 6) метод применения аналогов. Значение вероятности и негативных последствий риска определяются исходя из имеющихся данных о сходных процессах;
- 7) заключительный анализ. Данный метод анализа, как следует из названия, осуществляется после завершения проекта. Его главная цель – изучение способов и мер устранения и снижения рисков.

Каждый из представленных методов имеет свою сферу применения и характеризуется определенным набором преимуществ и недостатков. Максимально возможный положительный эффект дает одновременное использование всех перечисленных методов. На основе полученных аналитических данных составляются рекомендации по снижению уровня риска рассматриваемых процессов. Традиционно методы минимизации рисков разделяют на три группы:

1. Распределение рисков (так называемая диверсификация). Распределение может производиться как между отдельными подразделениями предприятия (корпорации), так и между двумя (и более) участниками инвестиционного проекта. В первом случае помимо всего прочего происходит снижение затрат (в результате ликвидации дублирования функциональных процессов), а кроме того повышается прозрачность всей структуры управления. Во втором случае распределение риска происходит между инвестором и инвестируемыми. Как показывает практика «в сфере инноваций отношение к риску вкладчиков и представителей принимающих капитал структур серьезно расходятся» [6, с. 57]. Для инвестора главными факторами являются рыночные объемы сбыта и рыночная новизна продукта. Однако, чем выше степень новизны реализуемых мероприятий, тем, как правило, выше различного рода риски. Для инвестируемых ключевыми моментами являются темпы выхода на рынок и выполнение плановых заданий. Возникающее противоречие разрешается в процессе оптимизации риска.
2. Страхование рисков. Данный метод используется в том случае если вероятности наступления негативного события достаточно велика, а его последствия не позволят реализовать проект. Страхование достаточно эффективно используется зарубежными компаниями. Использование данного инструмента в отечественной практике в настоящее время ограничено. Главными сдерживающими факторами, по нашему мнению, являются следующие: неразвитость рынка страховых услуг, относительная дороговизна страхования нежелание страховщиков осуществлять страхование проектов с достаточно высоким уровнем риска.

3. Резервирование средств. Резервирование для отечественных предприятий в настоящее время представляется весьма эффективной альтернативой процесса страхования. Процесс резервирования средств можно условно разделить на две группы:

- резервирование денежных средств. Это можно также «осуществить с помощью увеличения резервного капитала путем отчисления средств из нераспределенной прибыли и открытием в управленческом учете субсчета к счету 82 «Резервный капитал» – «Резерв на покрытие потерь от неоправданных затрат на качество выпускаемой продукции» [8, с. 23];
- резервирование технических средств производства (или других видов имущества). Основой при обеспечении ритмичности, экономичности и высокой производительности может служить «подбор оптимального количества резервных машин и состава ремонтного звена» [1, с. 316].

Таким образом, выбор наиболее эффективной схемы страхования для российских предприятий представляет собой весьма сложную задачу. При выборе метода резервирования принцип экономичности приобретает еще большее значение.

В заключении можно отметить, что многие российские компании, выросшие из традиционных советских заводов, продолжают пытаться улучшить деятельность существующих организационных структур, которые никогда раньше не были ориентированы на удовлетворение клиента. При этом часто используют модели, как правило, не предназначенные для целей улучшения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грачев Р.Ю. Предпосылки применения метода резервирования технических средств в мелкорепаративном строительстве // Естественные и технические науки. 2006. № 1.
2. Ефимов В.В. Средства и методы управления качеством: Учеб. пособие. М.: Кнорус, 2007.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: Учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2005.
4. Маренков Н.Л., Мельников В.П. Управление современной фирмой при интеграции с рынком. Ростов н/Д.: Феникс, 2004.
5. Некипелов А.Д. Популярная экономическая энциклопедия. М.: Большая Российская энциклопедия, 2001.
6. Нестеров В.Н. Анализ издержек в инновационном развитии организации: Монография. Казань: Изд-во КФЭИ, 2001.
7. Никитенко Б.Н. Формирование системы информационных потоков на основе управленческих учётных регистров при переходе на МСФО // Управленческий учёт. 2006. № 4.
8. Попова Т.Д., Ребедаев А.Н. Учёт, анализ и аудит затрат на качество продукции предприятий промышленности: Монография / Институт открытого образования. Ростов н/Д.: Логос, 2005.
9. Рубин А. Методология анализа риска // Стандарты и качество. 2006. № 4.
10. Шуремов Е.Л., Чистяков Д.В., Лямова Г.В. Информационные системы управления предприятиями. М.: Бухгалтерский учёт, 2006 (Библиотека журнала «Бухгалтерский учёт»).

ЭЛОВА Г.В.

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В АСПЕКТЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СФЕРЫ ТАМОЖЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Внедрение в деятельность таможенных органов новых информационных технологий, их модернизация остаются важнейшими задачами развития сферы таможенных услуг на бли-

жайшую перспективу. Обеспечивая взаимодействие всех структур таможенной системы, мобильность, оперативность, гласность, обоснованность принимаемых решений и соответствующих действий, информационные технологии существенно повышают качество таможенных услуг.

Являясь инновационным элементом процесса таможенного обслуживания, информатизация требует концептуального обоснования, определения основных направлений, выработки стратегического подхода, ориентированного на реализацию структурной политики форм информатизации, их экономического развития и организационного построения, создания информационной инфраструктуры. [1, с. 106.]

В настоящее время все российские таможенные органы объединены единой автоматизированной информационной системой. Налажено их информационное взаимодействие с банковской системой, другими контролирующими и правоохранительными органами. На таможенных постах активно внедряется такая прогрессивная таможенная технология, как электронное декларирование товаров, в том числе при таможенном оформлении нефтепродуктов, и в качестве эксперимента – для поштучного электронного учета экспорта древесины. Применение данной технологии создает необходимые предпосылки для перехода к полному электронному документообороту.

Информатизация сферы таможенных услуг, направлена на:

1. Упрощение процесса представления таможенной декларации и необходимых для декларирования документов;
2. Снижение временных затрат, связанных с периодом нахождения товара в процессе таможенного оформления (временное хранение до выпуска на таможенной территории РФ, нахождение в зоне таможенного контроля до убытия за пределы РФ);
3. Сведение к минимуму необходимости непосредственного контакта декларанта или таможенного брокера с должностным лицом таможенного органа.

На сегодняшний день отсутствует комплексный подход к решению проблем информационного обеспечения таможенной деятельности, существующие системы либо выполняют функции информационного листа для участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), либо почтового ящика для сдачи электронных таможенных деклараций. Назрела необходимость проведения комплексной модернизации информационной системы таможенных органов Российской Федерации, предусматривающей совершенствование нормативно-законодательной базы, рабочих процессов и информационных технологий. [3, с. 56.]

Рассматривая проблематику информатизации сферы таможенных услуг, чаще всего рассматривают только вопросы электронного декларирования, хотя, данная проблема требует более глубокой разработки. Введение системы электронного таможенного декларирования, несомненно, значительно уменьшает продолжительность таможенного оформления. Однако, хотелось бы отметить, что это не единственная задача, которую следует решить в области информационного обеспечения таможенных услуг.

В ходе анализа основных параметров оценки качества таможенных услуг, были проведены исследования среди участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Было опрошено 390 представителей фирм-участниц ВЭД, проходивших процедуру таможенного оформления на таможенных постах Южного таможенного управления в 2006 г., что составило 5,1% от общего числа фирм производивших таможенную очистку в регионе в течение этого периода. Респондентам было предложено оценить основные недостатки таможенного сервиса и расположить их по мере значимости. Результаты опроса показали, что большинство участников внешнеэкономической деятельности (31%) негативно оценивали уровень информационного обеспечения таможенной деятельности, данный фактор стоит на первом месте. Также порицание у декларантов вызывает работа сотрудников таможенных органов, которые, по их мнению, искусственно накаляют обстановку, затягивают с оформлением документов (29%).

Одной из основных причин задержек таможенного контроля является отсутствие дополнительных документов, получение которых в основном зависит от сторонних организаций, про-

водящих лабораторный анализ и подтверждающих качественный состав товара, это подтверждается тем, что 17% респондентов жаловались на низкий уровень взаимодействия таможен, околотамженных структур и других организаций, участвующих в процессе таможенной очистки груза. Также частой причиной задержки таможенного оформления является плохая информированность участников ВЭД о прибытии товара. Большой проблемой является высокий уровень коррупции среди таможенных служащих, на что указали 13% опрошенных.

Одним из механизмов решения вышеперечисленных проблем может стать введение все-российской информационной системы «Таможня», которая могла бы как обслуживать процесс электронного декларирования, так и обеспечивать информационную поддержку участников внешнеэкономической деятельности.

Информационная система «Таможня» должна представлять собой комплекс сложных программных систем, разработанных исходя из принципов масштабируемости, открытости, модульности.

Основными задачами внедрения информационной системы «Таможня» являются создание:

- информационной инфраструктуры, позволяющей обеспечить принцип открытости в деятельности таможенных органов;
- условий для оперативного обмена информацией и внедрения электронного документо-оборота на всех уровнях таможенной системы;
- электронной системы закупок для нужд таможенных органов;
- механизма, обеспечивающего сбор, систематизацию и хранение информации, обеспечение доступа к ней;
- единого информационного пространства;
- подсистем для каждого регионального таможенного управления, таможенного поста;
- интерактивного Web-портала;
- системы надежной защиты информации на основе использования самых современных разработок;
- системы сбора, транспортировки и хранения информации;
- электронной системы проведения совещаний, заседаний, конференций;
- инфраструктуры обеспечения равного доступа участников ВЭД к ресурсам информационной системы.

Анализ информационных систем, обслуживающих потребности участников сферы таможенных услуг, информатизации таможенной системы показал, что эти информационные системы чаще всего представляют собой Интернет-порталы таможни, содержащие информацию о деятельности таможенных органов. При этом, уровень развития современных информационных технологий в среде Интернет позволяет построить информационную систему с более высокими функциональными возможностями. Предложенная концепция интерактивной информационной системы «Таможня», призвана удовлетворять потребности всех участников сферы таможенных услуг в области информационного обеспечения внешнеэкономической деятельности. Данная система, созданная на принципе модульности, должна содержать модули для: руководства таможенных органов, региональных таможенных управлений, таможен, всех таможенных постов, таможенных брокеров, владельцев складов временного хранения и таможенных складов, участников внешнеэкономической деятельности.

При этом информационная система «Таможня» должна состоять из двух серверных частей: открытый портал и закрытый портал.

Открытый портал должен быть доступен для всех желающих и не требовать авторизации. Закрытый портал предусмотрен только для служебного пользования, для доступа в который требуется авторизация пользователя. В этом проекте для авторизации можно использовать не только логин и пароль, но и электронную цифровую подпись. Это обеспечивает высокую степень защиты информации. [2, с. 96.] Основные разделы информационной системы, ее участники и взаимосвязи представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Разделы и участники информационной системы «Таможня».

Закрытый портал информационной системы «Таможня» должен обеспечивать взаимодействие между уровнями таможенной системы, то есть включать в себя интерактивные сайты Федеральной таможенной службы, региональных таможенных управлений и таможенных постов. Встроенная система электронного документооборота, с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП), должна обеспечить более оперативное взаимодействие и эффективный текущий контроль деятельности таможенных органов. Доступ к информационным ресурсам закрытого портала информационной системы «Таможня» необходимо разрешить только сотрудникам таможни с использованием в качестве логина закрытого ключа ЭЦП.

Внешний портал, следует разделить также на несколько подсистем. Подсистемы «Таможенный брокер», «Таможенный перевозчик», «Склад временного хранения», «Таможенный склад» представляют собой интерактивные порталы соответствующих участников рынка «околотаможенных» услуг. На сегодняшний день многие участники рынка «околотаможенных» услуг имеют свои сайты в Интернете, но зачастую они содержат только статичную информацию, обладают слабыми функциональными возможностями и не удовлетворяют всех потребностей участников ВЭД. Объединение информации обо всех «околотаможенных» организациях в рамках одного портала повысит уровень конкурентоспособности на рынке «околотаможенных» услуг, улучшит функциональные возможности сайтов соответствующих организаций региона, позволит оперативно обновлять текущую нормативную базу.

Внешний портал должен включать в себя весь спектр информации о порядке таможенного оформления, нормативные документы, аналитические статьи и т.д. Это повысит уровень информированности участников ВЭД.

Также в рамках внешнего портала информационной системы «Таможня» целесообразно предусмотреть раздел, обладающий всеми функциональными возможностями для оформления грузовой таможенной декларации в электронном виде. Информационные процессы в подсистеме «Электронное декларирование» должны быть связаны с взаимодействием следующих ее подсистем:

1. Подсистема администрирования и учета;
2. Подсистема предварительных операций;
3. Подсистема основного оформления;
4. Подсистема финансового учета;
5. Подсистема электронного обмена. [1, с. 110.]

Преимуществом предлагаемой к внедрению информационной системы должно стать наличие виртуальной приемной – интерактивной личной страницы сотрудника таможни. Декларант может, с ее помощью, задать уточняющие вопросы в случае возврата декларации, проконсультироваться о возможных вариантах решения вопроса. Виртуальная приемная также может стать эффективным инструментом борьбы с коррупцией в таможне, так, в случае необходимости, декларант сможет напрямую обратиться к руководству таможенного поста и сообщить о фактах нарушения законодательства руководству Регионального таможенного

управления. При этом то, что заявление подписывается электронной цифровой подписью, должно способствовать предотвращению фактов хулиганства, анонимной клеветы.

В рамках проекта внедрения информационной системы «Таможня» необходимо предусмотреть создание Web-портала или Web-страницы каждому структурному подразделению региональных таможенных управлений и каждому коммерческому предприятию предоставляющему «околотаможенные» услуги. Кроме того, создание Web-страницы предусмотрено каждому служащему, а также каждому зарегистрированному как пользователь гражданину.

Защита обоснованных интересов каждого участника ВЭД от произвола чиновников и контролирующих органов – одна из самых актуальных и основных задач, решаемых с помощью предлагаемой системы. Решаться она будет, прежде всего, путем обеспечения гласности и открытости. Каждая, даже незначительная проблема декларанта, возникшая в результате произвола таможенных служащих или контролирующих органов, будет выноситься на обсуждение в информационной системе с участием всех уровней руководства таможенных органов из разных регионов. В системе предусмотрено обеспечение контроля за исполнением таможенными органами решений по тому, или иному вопросу. Таким образом, создается система гражданского контроля, позволяющая каждому участнику ВЭД чувствовать себя защищенным от всякого произвола.

Кроме того, встроенная электронная система оценки деятельности таможенных органов и сотрудников таможни позволит участнику ВЭД выражать свое мнение по поводу уровня таможенного обслуживания, в том, или ином таможенном органе, что в последствии должно учитываться при распределении средств материального стимулирования между должностными лицами таможенного органа. Следовательно, установится конкретная взаимосвязь между уровнем качества работы таможенника и его заработной платой.

Комплексный подход к решению вопросов развития сферы таможенных услуг, в рамках предлагаемой программы, также достигается за счет того, что система позволяет проводить в ее рамках электронные совещания таможенных органов любого уровня. Данная функция позволит более оперативно реагировать на события, чаще проводить совещания между региональными таможенными управлениями и руководством ФТС.

Перед тем, как начать совещание или заседание в электронном виде, организаторы имеют возможность собрать предложения по внесению вопросов для обсуждения и согласовать повестку мероприятия, а затем определить списки участников и приглашенных. При этом правом голоса обладают только участники мероприятия. Организатор определяет также открытый или закрытый режим проведения мероприятия. При открытом режиме все желающие могут наблюдать за ходом мероприятия и просматривать выступления и другие документы. При закрытом режиме, просматривать материалы могут только участники и приглашенные. Кроме того, организаторы могут определить права доступа к документам, а также полномочия участников и приглашенных участвовать в голосовании. Так же определяется открытая, закрытая и поименная форма голосования. Форма идентификации личности участника или приглашенного определяется организатором и может производиться как по логину и паролю, так и личным закрытым ключом ЭЦП.

Подсистема позволит осуществлять мониторинг исполнения принятого на совещании решения. В любое время можно просмотреть историю исполнения этого документа. Там, где каналы связи позволяют передавать большие объемы информации (видеоизображения), можно проводить видеоконференции. Участники мероприятия смогут выступать, вносить предложения, задавать вопрос, а также обсуждать проблему в режиме форума.

Мероприятия могут проводиться в режиме on-line и off-line. В режиме on-line заранее указывается дата и время проведения мероприятия. Участники и приглашенные регистрируются в установленное время и приступают к работе. В режиме off-line указывается период времени (например, 10 дней), в течение которого участники и приглашенные должны зарегистрироваться и принять участие в мероприятии. Таким образом, в этом случае мероприятие проводится в течение 10 дней, и участники в любое удобное время могут принять в нем участие, т.е. проведение такого мероприятия не отвлекает участника от других важных дел.

Мировая практика подтверждает эффективность таких совещаний. Они имеют ряд преимуществ перед традиционными: более профессионально обсуждаются вопросы повестки

дня; повышается ответственность за каждое сказанное слово; легче обеспечивается кворум; происходит экономия времени участников; повышается оперативность, эффективность совещательных мероприятий.

Единая информационная система «Таможня», позволит решить ряд важных всероссийских проблем в сфере таможенного обслуживания: ускорит процесс таможенного оформления, уменьшит проявления коррупции в среде таможенных сотрудников, а значит, увеличит перечисления в бюджет за счет нейтрализации схем серого таможенного оформления и недостоверного декларирования, поспособствует активному развитию рынка «околотаможенных» услуг, что облегчит процесс осуществления внешнеторговых сделок. Безусловно внедрение и обслуживание информационной системы подобного масштаба потребует немалых финансовых вложений, однако ожидаемый эффект в течение нескольких лет должен окупить произведенные затраты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Полякова В.А. Организационно-экономические механизмы обеспечения качества деятельности таможенных организаций: Дисс. канд. эконом. наук: 08 00 05. – СПб., 2004.
2. Тамбиев А.Х. Создание комплексных информационных систем. – М., 2002.
3. Элова Г.В. Информатизация как основной инструмент повышения качества таможенных услуг // Сборник научных трудов. – Черкесск: изд-во ФГОУ ВПО «ЮФУ», 2006.

БОЛОТХАНОВ Э.Б.

ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Главным содержанием реформирования образовательной сферы, с нашей точки зрения, должно являться формирование нормальной конкурентной среды учебных заведений, продукт которых – выпускники – становятся товаром на формирующемся рынке труда. Реформа системы подготовки кадров для АПК не самоцель, а средство (притом из самых радикальных) повышения эффективности экономики в целом. В связи с этим нужны новые подходы в образовательной сфере, при которых материальная заинтересованность у будущих специалистов (любого уровня) и государства как социального гаранта и регулятора должны выражаться более конкретно, формируя эффективный мотивационный механизм. Это предполагает со стороны государственных органов и образовательных учреждений (внебюджетные средства) значительное увеличение затрат на развитие материально-технической базы последних, а со сторон желающих получить специальное образование – введение оплаты значительной части затрат за свою подготовку (за счёт собственных средств, выдачи кредитов на учёбу с последующей отработкой, могут применяться и другие варианты). Такой подход к решению проблемы, во-первых, приведёт к возможности регулирования потоков поступающих (их селекция, изменение структуры и численности абитуриентов), во-вторых, явится базой действительного повышения качества образовательной сферы. Количественные возможности системы подготовки кадров для аграрного сектора экономики повышают потребности отрасли, и такая несбалансированность сохраняется очень долгие годы по причине отсутствия территориально-отраслевых балансов рабочей силы [2].

Сформировавшаяся до 1990 года система подготовки кадров функционировала как самодостаточная система, ориентировалась только на такие важнейшие для неё показатели, как объём поступления, наполняемость, объём выпуска. С точки зрения «аппаратной» экономики система развивалась вполне логично, но с переходом к рынку принципиально меняются приоритеты, и все сферы, так или иначе, переходят в категорию товаропроизводителей с функциями производства и, тем более, реализации. К сожалению, в сфере подготовки кадров такая точка зрения понятна и близка далеко не всем. Отсюда попытки реформирования

в большинстве случаев сводятся к некоторым структурным перекомпоновкам, изменениям названий (колледжи, лицеи и т.п.) и корректировкам учебных планов. Ни в одном отраслевом учебном заведении пока не создано эффективной маркетинговой службы, которая занималась бы проблемами рынка квалифицированного труда, определяя всю совокупность потребителей по категориям и территориям; выявляя учебные заведения-конкуренты и их потенциальные возможности; сегментируя рынок труда, прогнозируя тенденции по объемам и структуре вакантных мест, рабочих мест и т.д. [2].

Прежде всего, изменение ситуации потребует усилий в следующих направлениях:

- формирование единого образовательного комплекса АПК, который должен обеспечивать эффективное функционирование создаваемой универсальной системы непрерывного образования с учётом принципов преемственности, многовариантности и гибкости всех форм подготовки;
- поэтапный переход на многоуровневую непрерывную структуру высшего, среднего и начального аграрного образования, обеспечивающий улучшение качества подготовки кадров;
- совершенствование подготовки кадров на основе интеграции образования, производства и науки;
- формирование и регламентация работы маркетинговых служб в образовательных учреждениях, создание системы подготовки специалистов для них;
- организация системы постоянного контроля оценки качественного состава функционирующих кадров и уровня их использования.

В формировании трудового потенциала АПК распределение кадров представляло собой механизм перемещения их к рабочим местам. В дореформенный период этот процесс жёстко контролировался государством, поскольку территории имели планы распределения кадров из учебных заведений по объёму и структуре, с одной стороны, и конкретные адреса трудоустройства – с другой. Несмотря на видимость управляемости процессом, он во многом развивался как стихийный, поскольку по существу своему представлял принудительную систему трудоустройства (обязательные сроки отработки, санкции за досрочный уход и пр.). И результат проявлялся, прежде всего, в постоянном значительном невыполнении планов распределения кадров по рабочим местам, в связи с нежеланием последних.

Механизм распределения кадров – это важнейший элемент общего рыночного механизма, что вовсе не означает отнесения его к числу саморегулирующихся. Специфичность и сложность производства такого товара, как рабочая сила, требуют регламентации и, прежде всего, в сфере распределения. То есть и производители, и потребители его должны в любой конкретный отрезок времени ориентироваться в потребностях в кадрах и по численности, и по структуре.

Как особую можно выделить проблему трудоустройства специалистов сельскохозяйственного производства, окончивших высшие и средние специальные учебные заведения. Если процесс распределения рабочих кадров на протяжении последних 15–20 лет шел на фоне возрастающего их дефицита, то в настоящее время распределение специалистов идет в условиях явного дисбаланса их наличия и потребности как по объёму, так и по структуре. Такая ситуация отражается, в первую очередь, на сфере первичного распределения.

Изменившиеся социально-экономические условия в аграрной сфере, развитие кризисной ситуации сказалось, наряду с прочим, и в сфере распределения кадров специалистов. Если регламентированная система, сохранившаяся еще в 1990 г., позволяла распределять и трудоустраивать около 90% выпускников вузов, то в 2005 г. с разрушением её уровень гарантированного трудоустройства молодых специалистов снизился более чем в 5–6 раз. Кризис и нарастающая безработица выступают в данной сфере контрфакторами и, к сожалению, их действие ещё достаточно долго будет сказываться на общей ситуации. Выходом из создавшегося положения может быть только одно – оперативное качественное совершенствование «товара». То есть, организация подготовки высококвалифицированных и конкурентоспособных специалистов для новых условий хозяйствования. Вузы и техникумы (колледжи) ещё очень слабо заявляют о себе на рынке квалифицированного труда в связи с тем, что пока

плохо там ориентируются и пытаются сохранить свой прежний статус и старые технологические схемы подготовки. Аграрные учебные заведения почувствовали давление рыночных условий, но пока не могут найти и задействовать защитные механизмы и противовесы [3].

Готовить кадры для такой сложной и имеющей относительно низкий престиж отрасли, как сельское хозяйство, без ориентации их на конкретные рабочие места – малоперспективный подход. Поэтому, повышая свой уровень адаптивности, учебные заведения должны создавать в своей структуре подразделения (например, маркетинговые отделы), профессионально работающие на рынке труда. Они должны не только производить, но и реализовывать свой товар, создавать ему рекламу, позиционировать на рынке, сегментировать и укрепляться на нём в борьбе с конкурентами. Понимая важность и объективную необходимость быстрой адаптации вузов на рынке труда, учебные заведения, учитывая конкретные условия, должны определить подходы к организации собственной маркетинговой службы. Техничко-экономическое обоснование такого проекта (реорганизации) определяется следующими блоками.

1. Направленность и актуальность проекта. С переходом к рыночным отношениям все хозяйствующие и обеспечивающие экономику структуры должны соответствующим образом менять характер, стиль и методы деятельности. В этом смысле обучающие учреждения, особенно вузы, обладая большой инерционностью (срок обучения 5 лет), входят в рынок очень медленно, неподготовлено, без должной ориентации. Поэтому вопрос дальнейшего развития высших учебных заведений напрямую связан с их быстрой адаптацией к работе на рынке труда и образовательных услуг, а это можно сделать только через маркетинговый подход и создание соответствующей маркетинговой службы в вузе.

В связи с обострением проблем (недостаточное финансирование, безработица) подготовки специалистов высшей квалификации для аграрной сферы, слабой изученности регионального рынка труда и образовательных услуг, вуз имеет целью с помощью данного проекта внедрить в свою деятельность маркетинговый подход, позволяющий ему стать реально функционирующим рыночным субъектом со своей тактикой и стратегией поведения в зависимости от конъюнктуры рынка. Кроме того, результатом деятельности маркетинговой службы вуза будет и совершенствование самой базы подготовки через формирование учебных программ и корректировки процесса обучения на основе маркетинговых исследований и контроля.

2. Цели и задачи проекта. Основная цель – трансформация деятельности образовательного учреждения в более эффективную и результативную структуру на рынке труда, позволяющую поддерживать высокий уровень конкурентоспособности товара (т.е. качества выпускаемых специалистов) и предлагаемых услуг (обучающие услуги), что в результате в значительной степени помогает решать проблемы финансирования деятельности за счёт собственных ресурсов.

Достижение поставленной цели позволит вузу стабилизировать деятельность и укрепить свои позиции среди отраслевых и региональных вузов, что в сумме будет способствовать лучшему кадровому обеспечению аграрного сектора экономики региона.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- создать соответствующую убеждённости у руководителя всех уровней вуза и в низовых подразделениях в необходимости перехода к маркетинговой ориентации и адаптивности такого подхода к целям университета и его коллектива;
- разработать основные направления маркетинговой стратегии вуза;
- сформировать и подготовить к работе персонал маркетинговой службы;
- подготовить рабочий организационно-функциональный проект по внедрению службы маркетинга в организационную структуру вуза;
- разработать «Положение о службе маркетинга» и должностных обязанностей её персонала;
- организовать проведение маркетинговых исследований в постоянном режиме (мониторинг);
- сформировать банк данных по региональному рынку труда (структура потребности в кадрах, вакансии, заказчики, конкуренты, оценка занятости и др.);

- разработать бюджет маркетинговой службы и маркетинговой деятельности вуза в целом;
- разработать систему маркетингового контроля.

3. Стратегия и механизм достижения поставленных целей. Реализация проекта начинается с разработки маркетинговой стратегии университета и внедрения её в деятельность вуза через организацию маркетинговой службы.

Суть реализации маркетингового подхода состоит в последовательном проведении 4-х связанных между собой этапов.

Первый – разработка направлений маркетинговой стратегии, организации и оборудования маркетинговой службы университета.

Второй – создание системы анализа, оценки и прогнозирования регионального рынка труда и формирование банка вакансий рабочих мест.

Третий – тестирование (ежегодное) абитуриентов, студентов с целью оценки динамики социально-квалификационных характеристик и создания банка данных по кандидатам, выходящим на рынок труда.

Четвертый этап – формирование учебных программ (модульный метод) и корректировка учебного процесса в соответствии с конъюнктурой рынка и запросами фирм-работодателей. В ходе этого этапа согласуются интересы работодателя, вуза и самого молодого специалиста; заключается соответствующий трёхсторонний договор, определяющий условия оплаты по адресной подготовке кадров высшей квалификации.

Подготовка специалистов и их дальнейшее трудоустройство может осуществляться как на основе долгосрочных договоров, так и краткосрочных, заключаемых на последних курсах обучения.

Проект носит инвестиционный характер с поэтапным финансированием.

4. Механизм оценки результатов. Критериями оценки эффективности проекта могут служить следующие мероприятия и показатели: создание банка данных по вакансиям рабочих мест и параметрам молодых специалистов; создание картотеки фирм-заказчиков и фирм-работодателей; оценка и прогнозирование регионального рынка труда; количество протестированных студентов и абитуриентов; количество заключенных договоров с фирмами-работодателями; постоянство заказов на подготовку специалистов; количество учебных программ, скорректированных с учётом требований заказчиков и конъюнктуры рынка; структурные изменения в подготовке молодых специалистов с учётом рыночной ситуации; количество абитуриентов и размеры конкурса при поступлении.

По мере продвижения к рынку становится совершенно очевидной необходимость подготовки нового поколения специалистов-аграрников, их рационального трудоустройства и использования. В связи с этим деятельность маркетинговой службы и необходимость повышения результативности её работы в вузе с каждым годом будет всё возрастать. Такая служба, накапливая опыт и связи на рынке труда, становится важнейшей, незаменимой структурой в образовательном процессе высшего учебного заведения.

Создание и налаживание постоянно действующей маркетинговой службы позволит вузу в перспективе перейти в иной режим работы на рынке труда и образовательных услуг и за счёт такого подхода более конструктивно решать свои проблемы, прежде всего, финансовые.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болотханов Э.Б. Система подготовки кадров в аграрной сфере региона. Материалы по изучению Чеченской Республики: Межвузовский сб. науч. труд. Вып. 1. Назрань: Пилигрим, 2006.
2. Москалев М.В., Климина Л.А., Болотханов Э.Б. Разработка маркетинговой программы образовательного учреждения // Известия СПб ГАУ. 2006. Вып. 3.
3. Токмачев М.С. Временные ряды и прогнозирование. Вел. Новгород: Изд-во НовГУ, 2005.

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ТЕПЛОЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ
ТЕХНОЛОГИЙ С УЧЕТОМ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ И ОПЕРАТИВНОЙ
ЦЕННОСТИ ПРОДУКТОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Природно-климатические условия большей части России в холодный период года, обуславливают возникновение потребности в тепле, которую жители в самой значительной степени удовлетворяют посредством централизованных систем теплоснабжения, использующих, как правило, не возобновляемые источники энергии. То, что их цена постоянно растет, а запасы ископаемого топлива истощаются, пока, не является достаточным аргументом рационализации энергопотребления на Российском экономическом пространстве.

Можно сказать, что объективная потребность в энергосберегающих технологиях существует, а вот субъективной потребности в российском обществе пока нет.

Тем не менее, постепенно приходит понимание того факта, что при массовом сжигании ископаемого топлива происходят необратимые изменения в окружающей природе, вплоть до изменения климата на планете. Это понимание в определенной мере способствует созданию рынка теплоэнергосберегающих технологий, но, к сожалению, не является той силой, которая направляет его на интенсивный путь развития.

Полагаем, что решению обозначенной проблемы могут содействовать маркетинговые усилия, которые по принципу применения сбытовых стратегий втягивания и вталкивания следует направить в двух направлениях:

- формирования рациональных потребностей ЖКХ в тепловой энергии;
- активное использование маркетинговых способов продвижения энергосберегающих технологий, приоритетно нацеленных на использование возобновляемых источников энергии, имеющих стратегическую ценность в контексте не только энергосберегающих, но и экологических аспектов.

Скоординированная совокупность указанных маркетинговых усилий будет способствовать подтягиванию спроса на энергосберегающие технологии со стороны потенциальной целевой аудитории (ЖКХ) и на подталкивание соответствующих продуктовых предложений со стороны производителей.

Данное предположение логически можно обосновать тем, что по мере повышения цен на традиционные энергоносители значительно повышается вероятность формирования средствами маркетинга рациональных потребностей ЖКХ и превращения энергосберегающих технологий в экономически выгодный и особо ценный в стратегическом плане продукт.

Таким образом, институционально сформированная потребность даст стимул производителям к разработкам, выпуску и выводу на рынок энергосберегающих товаров нового поколения, под ними подразумеваются товары, которые в процессе выработки тепловой энергии используют возобновляемые источники энергии (энергию солнца, ветра и т.п.), и способствуют экономии традиционных источников теплоснабжения.

Заметим, что, оперируя термином «энергосберегающие технологии», мы придаем ему маркетинговое содержание и в определенной степени отождествляем с терминами энергосберегающий товар и продукт, при этом, отдаем термину «энергосберегающие технологии» предпочтение, поскольку полагаем, что он способен обобщать такие понятия как «энергосберегающий товар (продукт)» и «товар (продукт), использующий альтернативные источники энергии».

Анализ показывает, что мировой опыт рационализации энергопотребления посредством активного использования маркетингового инструментария недостаточно полно обобщен и адаптирован применительно к отечественному рынку энергосберегающих технологий применяемых для теплоснабжения ЖКХ. В частности, слабо систематизированы продуктовые предложения на данном рынке: в основном они рассматриваются в контексте интенсификации реализации уже созданного и в целом положительно воспринятого целевой аудиторией

товара, без принятия во внимание энергосберегающих и экологических аспектов товаров, имеющих стратегическую ценность, т.е. рассчитанных на перспективу.

Следует подчеркнуть, что в рамках затронутого аспекта обозначенной выше проблемы:

- под стратегической ценностью понимается ценность, образуемая в результате формирования посредством маркетинга чувства удовлетворенности человека его диалектическим единством с природой, которая способствует расширению перспектив внедрения в широкий обиход энергосберегающих технологий, использующих возобновляемые источники тепловой энергии;
- под оперативной ценностью понимается ценность, образуемая в результате формирования посредством маркетинга чувства удовлетворенности человека «здесь и теперь» тем, что расход энергии полученной из традиционных источников был произведен экономно.

Предлагаемая автором методика сегментации рынка теплоэнергосберегающих технологий учитывающая стратегическую и оперативную ценность продуктовых предложений, позволяет позиционно выводить на рынок энергосберегающие товары нового поколения с использованием *mix* инструментария в интеграционном синтезе сбытовых стратегий втягивания и вталкивания.

На наш взгляд, методологическая целесообразность применения данной интегрированной стратегии к продвижению теплоэнергосберегающих технологий достаточно очевидна, но её результативность не отделима от специфики процесса сегментирования данного рынка.

Анализ вторичной информации, представленной в доступных Web-ресурсах и специальной литературе по энергосберегающим технологиям, позволяет выделить следующие специфические черты рассматриваемого рынка, которые необходимо учитывать в процессе определения реальных (оперативных) и перспективных (стратегических) рыночных сегментов:

- потребность в теплоснабжении объектов ЖКХ изменяется медленно, но быстро растет стоимость товаров и услуг, предназначенных для удовлетворения этой потребности;
- в экономически развитых странах потребности в тепловой энергии ЖКХ все шире удовлетворяются с помощью технологий, позволяющих экономить традиционные энергоресурсы, и технологий, использующих возобновляемые источники энергии;
- технологии производства тепла, использующие возобновляемые источники энергии, имеют высокие экологические свойства, так как органически вписаны в природу их возникновения, но, как концентраторы энергии вне времени ее использования, менее надежны в сравнении с технологиями производства тепла, использующих, например, нефтепродукты;
- пассивные средства энергосбережения имеют более активный спрос, чем активные, а некоторые из них (например, мягкие и твердые теплоизоляционные материалы ограждающих конструкций зданий) уже заняли прочные рыночные позиции, которые постоянно укрепляются;
- наблюдается недостаточная осведомленность потенциальных потребителей о свойствах, выгодах, полезностях и ценностях энергосберегающих технологий.
- практически нет давления конкурентов на рынке новых энергосберегающих технологий и слабо выражен круг поставщиков сырья, материалов, комплектующих для их внедрения, следовательно, речь может идти не о захвате части рынка, а о создании нового рынка.

Первый этап сегментации рынка энергосберегающих технологий с учетом стратегической и оперативной ценности продуктовых предложений предполагает установку его общих границ по трем базовым категориям:

- А). Рынок, базирующийся на «пассивных» способах энергосбережения, связанных с изменением форм и ограждающих конструкций зданий.
- Б). Рынок, основанный на «активных» способах энергосбережения.
- В). Рынок, на котором представлены устройства и приборы для контроля и регулирования теплоэнергетического процесса.

К первому рынку (А) нами рекомендуется относить:

1. Новые архитектурные формы и решения, позволяющие снизить теплопотери здания (например, атриумы).

2. Мягкие теплоизолирующие материалы (минеральная вата).
3. Твердые теплоизолирующие материалы (пенополистерольные плиты).
4. Конструкционные строительные материалы с низким значением коэффициента теплопроводности (пено- и газобетон, арболит, камышит, «сэндвич» и т.п.).
5. Окна, двери позволяющие значительно снизить поступление и потери тепла (вакуумные переплеты и окна с теплоотражающим покрытием).
6. Системы «активных фасадов» (например, французской компании «Буиг»)

Второй рынок (Б) целесообразно разделить на два крупных самостоятельных сегмента, базирующихся на использовании:

- I. Традиционных технологий производства и потребления энергии за счет использования ископаемых запасов топлива.
- II. Новых технологий производства и потребления энергии за счет возобновляемых источников.

В сегмент традиционных технологий можно включить:

1. Автономные теплогенераторы (электрические, газовые, мазутные и угольные), способствующие эффективному расходу тепловой энергии за счет снижения теплопотерь в теплотрассах и широких возможностей регулирования процесса сжигания топлива в зависимости от температурных условий окружающей среды.
2. Котлы-утилизаторы с высоким значением КПД.
3. Теплообменные аппараты (рекуператоры, регенераторы, абсорберы), предназначенные для использования вторичного тепла.
4. Теплоаккумулирующие установки, накапливающие различную тепловую энергию, что позволяет использовать льготные энерготарифы и способствует выравниванию производства альтернативной энергии во времени.

К сегменту возобновляемых источников энергии можно отнести:

1. Тепловые насосы, работающие по принципу «зима-лето».
2. Теплогенераторы, работающие на отходах деревообработки и топливных гранулах.
3. Биогазовые установки.
4. Ветряные турбины и электростанции, в том числе комбинированные дизель-ветровые установки.
5. Гелиоустановки различного типа, в том числе с системой и без системы слежения за солнцем, включая дизель-фотоэлектрические энергоустановки.
6. Установки, работающие на твердотопливных элементах.
7. Прочие установки (например, работающие на гидроэнергии приливов).

В общей структуре рынка энергосберегающих технологий особое место занимает третий по данной классификации рынок (В), на котором представлены:

1. Приборы точного учета потребления тепла (диафрагмы, ультразвуковые, вихревые и электромагнитные расходомеры).
2. Устройства, регулирующие поступление тепла в зависимости от заданного пользователем температурного диапазона и времени суток, которые позволяют уменьшить расход тепловой энергии на отопление на 10–20% за счет снижения непроизводительных затрат тепла.

В настоящее время данный локальный рынок является наиболее развитым, как с точки зрения развития конкурентной среды, так и с позиций широты и глубины представленного на нем ассортимента изделий.

Классификация продуктовых предложений на рынке энергосберегающих технологий может быть представлена в следующем виде:

1. Автоматический контроль и регулирование теплового процесса

1.1 Разновидности установок

Теплоаккумулирующие установки
Теплообменные аппараты
Теплообменные аппараты

1.2 Традиционные источники и устройства

Котлы-утилизаторы с высоким значением КПД
Автономные теплогенераторы

2. Активные способы

2.1 Возобновляемые источники

Теплогенераторы, работающие на отходах деревообработки
Тепловые насосы (кондиционеры «зима-лето»)
Биогазовые установки
Ветряные энергоустановки
Гелиоустановки
Твердотопливные элементы
Другие установки

3. Пассивные способы

3.1 Архитектурные формы и элементы

Новые архитектурные решения
Мягкие теплоизолирующие материалы
Твердые теплоизолирующие материалы
Конструкционные строительные материалы
Окна–двери
теплоизолирующие

На следующем этапе сегментации сгруппируем и проанализируем отмеченную выше совокупность продуктовых предложений иллюстрирующих динамический характер стратегической и оперативной ценности продуктовых предложений в зависимости от потребностей ЖКХ в активных и пассивных способах энергосбережения

Активные способы

1. Автономные теплогенераторы
2. Котлы-утилизаторы.
3. Теплообменные аппараты
4. Теплоаккумулирующие установки
5. Автоматические теплорасходомеры
6. Автоматические теплорегуляторы
7. Тепловые насосы
8. Теплогенераторы, работающие на отходах деревообработки
9. Биогазовые установки.
10. Ветряные установки.
11. Гелиоустановки
12. Установки на твердотопливных элементах
13. Прочие установки

Пассивные способы

Стратегическая ценность

14. Новые архитектурные формы и решения
15. Конструкционные строительные материалы с низким значением коэффициента теплопроводности

Оперативная ценность

16. Мягкие теплоизоляционные материалы
17. Твердые теплоизоляционные материалы
18. Современные оконные переплеты

Данное действие позволяет иметь наглядную иллюстрацию влияния данных признаков на маркетинговую структуру продуктовых предложений на рынке энергосберегающих технологий.

Полагаем, что представленная модель, способна наглядно отображать динамический характер существующих и латеральных потребностей тепловой энергии ЖКХ в пассивных и активных способах энергосбережения, способствуя тем самым сегментации рынка энергосберегающих технологий с учетом стратегической и оперативной ценности продуктовых предложений.

Полагая, что новый товар (НТ) имеет стратегическую ценность, а существующий (СТ) – оперативную ценность, а те части активных и пассивных способов энергосбережения, которые уже завоевали прочные рыночные позиции, относятся к существующему рынку (СР), то:

Активные способы (НР)**Развитие рынка (НР-СТ)**

1. Автономные теплогенераторы
2. Котлы-утилизаторы.
3. Автоматические теплорасходомеры
4. Автоматические теплорегуляторы
5. Теплообменные аппараты
6. Теплоаккумулирующие установки

Диверсификация (НР-НТ)

7. Тепловые насосы (кондиционеры «зима–лето»
8. Теплогенераторы, работающие на отходах деревообработки
9. Биогазовые установки.
10. Ветряные установки.
11. Гелиоустановки.
12. Установки на твердотопливных элементах.
13. Прочие установки.

Стратегическая ценность (НТ)**Развитие рынка (СР-НТ)**

14. Новые архитектурные формы и решения
15. Новые конструкционные материалы для наружных ограждений
16. Современные оконные переплеты

Оперативная ценность (СТ)**Пассивные способы (СР)****Проникновение на рынок (СР-СТ)**

17. Мягкие теплоизоляционные материалы
18. Твердые теплоизоляционные материалы

В этом случае появляется возможность выбрать соответствующую маркетинговую стратегию продвижения группы продуктовых предложений и ее отдельных элементов, а также в зависимости от насыщенности рынка и стратегической ценности продукта наметить целевые функции нового энергосберегающего товара.

В заключении важно отметить, что некоторые энергосберегающие технологии, использующие вторичные и возобновляемые источники энергии, постепенно переходят в категорию традиционных технологий, т.е. начинают соответствовать оперативной ценности (кондиционеры «зима–лето», и.т.п.). Это указывает на условный характер рыночных взаимосвязей между отмеченными выше продуктовыми предложениями, который, можно конкретизировать по мере проведения маркетинговых исследований рынка энергосберегающих технологий с целью его сегментации.

НИКИТАЕВА А.Ю.**МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ ГОСУДАРСТВА
И БИЗНЕСА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ
МЕЗОУРОВНЯ**

Сформировавшаяся к настоящему моменту времени совокупность целей, приоритетов, проблем и сложностей развития российской экономики, в значительной степени интегрированной в мировую финансовую систему и подверженной воздействию региональных, национальных и международных трендов, выносит на передний план исследований вопросы повышения эффективности механизмов управления хозяйственной деятельностью в разных сферах и на разных уровнях иерархии экономической системы в условиях динамичной окружающей среды.

Наличие явно просматривающихся и подтверждающихся теоретическими исследованиями и эмпирическим анализом [8, 1, 5, 4 и др.] причинно-следственных связей между эффективностью взаимодействия государства и бизнеса и результативностью достижения целей отдельных хозяйственных подсистем и социально-экономических систем более высокого уровня агрегирования позволяет рассматривать межсекторное сотрудничество как важный инструмент стимулирования рыночных преобразований.

В частности, активное использование таких форм государственно-частного сотрудничества как проведение антикоррупционной экспертизы законодательства и комплексная оценка регулирующих воздействий органов государственной власти, участие бизнеса в бюджетном процессе территорий, активная работа экспертных, консультативных и совещательных органов, вовлечение широкого круга участников из разных секторов в разработку и реализацию стратегий и программ экономического развития, межсекторная ротация кадров, способно существенно повысить качество институциональной среды и увеличить эффективность принимаемых хозяйствующими субъектами управленческих решений (рис. 1.).

Тем не менее, существенный разрыв между экономической целесообразностью взаимодействия государства и бизнеса в современных российских условиях и реальным уровнем эффективности государственно-частных партнерских практик актуализирует развитие соответствующего механизма управления, обеспечивающего перевод системы «государство-бизнес» в желаемое состояние.

При этом необходимо учитывать, что взаимодействие государства и бизнеса, характеризующееся полиаспектностью форм и технологий реализации партнерских отношений, получает наиболее полное практическое воплощение на уровне экономики региона. Именно дифференциация территориальных экономик выступает основной причиной разнообразия моделей и эффектов взаимодействия государства и бизнеса в современных российских условиях. Преимущественное влияние региональных детерминант на сотрудничество государственных институтов и коммерческих структур проявляется в невозможности применения универсальных партнерских цепочек без учета характеристик конкретных территориально-локализованных целостностей. То есть региональная среда обуславливает наполняемость корзины управленческого выбора в сфере взаимодействия частных и государственных институтов конкретным набором форм, технологий и инструментов.

Рассмотрение государства как комплекса институтов и должностных лиц, составляющих в совокупности данную государственно-политическую организацию [8], включающего органы государственной власти и государственные учреждения, реализующие правоустанавливающие, правоприменительные функции, функции оказания услуг и управления государственной собственностью, позволяет включить в рассмотрение не только властные структуры, но и уделить внимание всему спектру государственных институтов. Можно привести несколько примеров, подтверждающих экономическую привлекательность отношений государственных структур и коммерческих компаний, выходящих за пределы контролирующих и регулирующих функций госорганов.

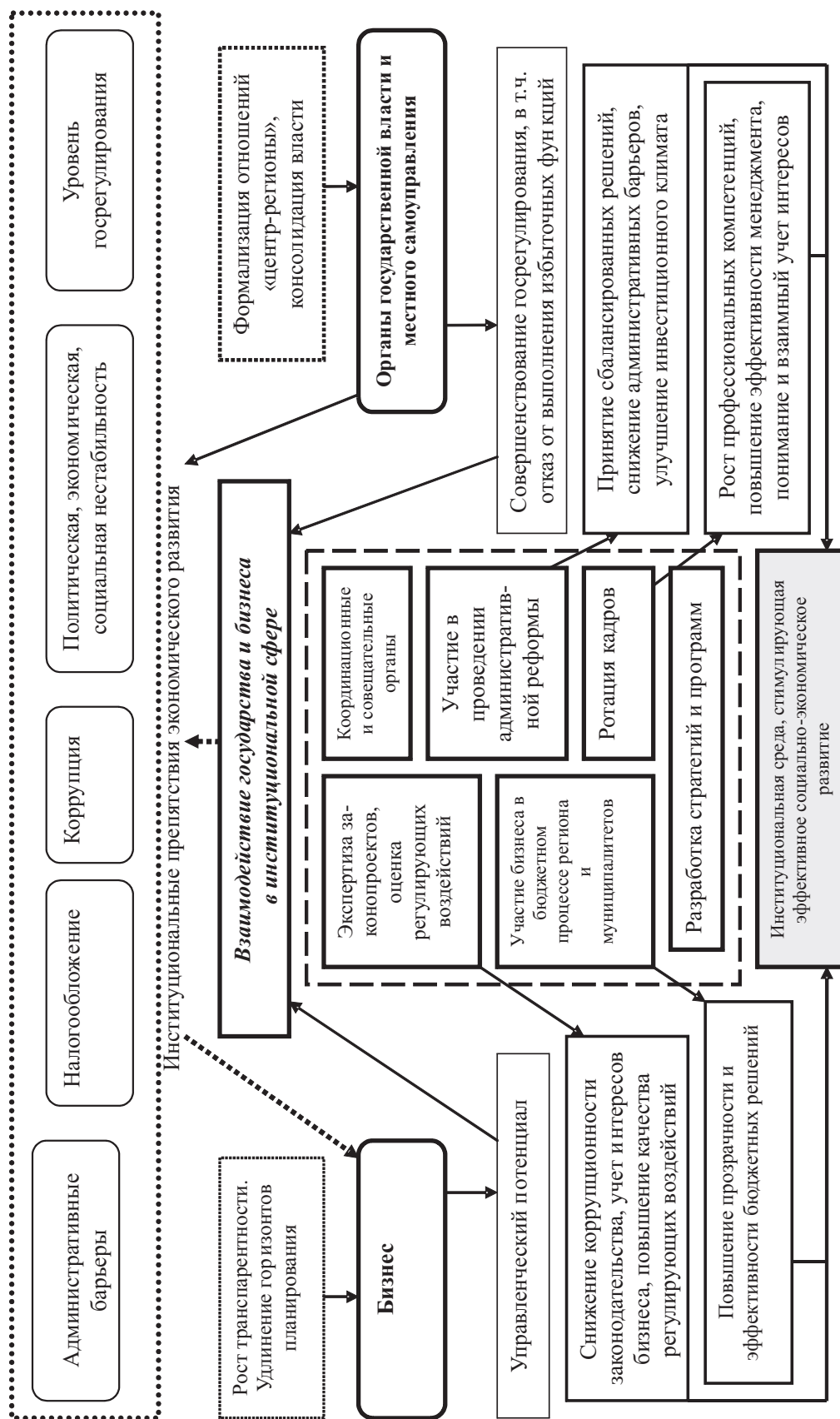


Рис. 1. Институциональный контекст управления взаимодействием государства и бизнеса.

Во-первых, необходимо отметить все возрастающее количество государственно-частных инвестиционных проектов, когда потенциал государственного и коммерческого секторов объединяется на основе концессионных и иных соглашений для достижения более высоких социально-экономических результатов в таких сферах, как: здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и т.п.

Во-вторых, ведущие федеральные вузы страны способны сыграть важную интегрирующую роль в развитии инновационных кластеров, объединяющих субъектов из различных секторов на протяжении полного инновационного цикла. В рамках Южного федерального округа в такой роли может выступать Южный федеральный университет (ЮФУ) как инновационный научно-образовательный комплекс, создание которого, с одной стороны, соответствует основным задачам реструктуризации высшей школы, с другой – позволяет решить вопросы не только непосредственно поддержки малого бизнеса и стимулирования перевода региональной экономики на рельсы инновационного развития, но и формирования благоприятной институциональной среды взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса между собой и с государственными организациями для создания самодостаточных кластеров компаний. То есть, в данном случае, возможен переход от парадигмы взаимодействия бизнеса с вузом к парадигме взаимодействия одновременно с вузом и с другими хозяйствующими субъектами в региональном пространстве посредством вуза, где последний выступает инновационным центром координации хозяйственных связей, фактически являясь и субъектом, и институциональной площадкой развития партнерских отношений в системе региональной экономики.

В-третьих, активно расширяется практика взаимовыгодного сотрудничества государственных и коммерческих организаций в имиджевой и коммуникационной плоскости, актуальность которой все возрастает с быстрым ростом конкуренции в сфере услуг. Подтверждает данный тезис успешное взаимодействие и реализация совместных акций в Ростовской области филиала Федерального государственного унитарного предприятия «Почта России» с рядом корпоративных клиентов, в частности – компанией «Метро Кэш энд Керри» (действующей в области оптовой торговли для индивидуальных предпринимателей, сфер малого и среднего бизнеса) [6].

Несмотря на наличие положительных примеров важно отметить, что текущая ситуация в сфере взаимодействия государства и бизнеса характеризуется, с одной стороны, признанием представителями государственных структур, бизнес-сектора и научно-экспертного сообщества высокой актуальности межсекторного сотрудничества, появлением успешных моделей и позитивных результатов государственно-частного партнерства, усилением институциональных предпосылок эффективного взаимодействия представителей государственного и коммерческого секторов; с другой стороны, отсутствует системность в решении возникающих проблем, недостаточно четко определены императивы и механизм управления преобразованиями отношений государства и бизнеса в контексте стимулирования социально-экономического развития, в ретроспективном срезе преобладают негативные результаты по сравнению с незначительным количеством «историй успеха» взаимодействия государственных структур и коммерческих компаний. Преодоление негативных аспектов в обозначенной сфере требует повышения качества принятия соответствующих управленческих решений.

Механизм управления системой взаимодействия государства и бизнеса представляет собой совокупность методов, средств, инструментов и рычагов воздействия. Структура данного механизма включает: цели управления (трансформирующиеся в конкретные критерии); факторы управления (элементы объектов управления и их связи); инструментарий достижения целей и ресурсы управления.

Исследование механизма управления системой взаимодействия государства и бизнеса показало, что сущность рассматриваемых государственных и частных институтов, свойства системы взаимодействия государства и бизнеса как специфической экономической системы позволяют говорить о смещении механизма управления в плоскость саморегулирования.

Это обусловлено тем, что в рамках механизма управления в качестве ключевых факторов воздействия рассматриваются элементы объектов управления и их связи. То есть эффективность исследуемого взаимодействия определяется качественными и количественными характеристиками бизнес-сектора, государства, а также спецификой прямых и обратных свя-

зей между ними. Учитывая, что развитие бизнеса находится, с одной стороны, под влиянием регулирующих воздействий государства, институциональной среды, с другой – происходит по законам самоорганизации; государственные институты трансформируются в результате сочетания саморегулирования и воздействий со стороны общества и бизнеса; совокупность связей и отношений государства и бизнеса является объектом управленческих воздействий со стороны бизнеса и государства, представляется корректным говорить о наличии механизма саморегулирования системы взаимодействия государства и бизнеса.

В то же время, когда речь идет о взаимодействии отдельных экономических субъектов, механизм саморегулирования раскрывается в конкретных управленческих технологиях, стратегиях, моделях, инструментах и механизмах принятия управленческих решений. Другими словами, через саморегулирование осуществляется интерпретация специфики управления системой взаимодействия государства и бизнеса в современной российской экономике, поскольку в качестве субъектов управления могут выступать представители обоих указанных секторов и их институциональные посредники.

При этом необходимость балансирования управления и самоуправления в рассматриваемой системе обуславливается самой спецификой сложных социально-экономических систем с позиций синергетики. С точки зрения синергетического подхода к управлению в условиях нелинейного функционирования общества эффективными могут быть только те управленческие воздействия, которые адекватны внутренним тенденциям и свойствам эволюционирующей сложной системы, то есть являются резонансными. Важна не только и не столько величина управляющего воздействия на систему, сколько его топология, архитектура и соответствующая симметрия. Следовательно, искусство нелинейного управления состоит в способах самоуправления, саморегулирования сложной системы [2].

В связи с этим, региональные модели взаимодействия государства и бизнеса целесообразно конструировать из определенных комбинаций критериев и качественных параметров, характеризующих конкретные территориально-хозяйственные целостности. В их числе: уровень социально-экономического развития региона; уровень развития бизнеса в регионе, специфика и степень консолидации его интересов; стадия жизненного цикла региональной подсистемы системы взаимодействия государства и бизнеса; специфика отношений региональных властей и субъектов бизнеса с федеральным центром; национальная и конфессиональная специфика взаимодействия государства и бизнеса в региональном разрезе; институциональная обеспеченность взаимодействия государства и бизнеса; инвестиционная привлекательность региона; эффективность взаимодействия государства и бизнеса в регионе; роль саморегулирующих организаций и других общественных объединений бизнеса в развитии государственно-частных отношений). Это позволит обеспечить соответствие территориальных подсистем системы взаимодействия государства и бизнеса внутренним характеристикам регионального бизнеса, органов государственной власти и особенностям мезоэкономики в целом.

На основе типологии регионов России по уровню социально-экономического развития [3] предлагаются следующие региональные модели взаимодействия государства и бизнеса, базирующиеся на приоритетных направлениях сотрудничества: 1) модель перераспределения (для регионов-локомотивов роста); 2) модель переориентации (для сырьевых регионов); 3) кластерно-инновационная модель (для старопромышленных регионов); 4) модель наращивания регионального потенциала социальной направленности (для фоновых депрессивных регионов); 5) модель снижения рисков (для кризисных регионов); 6) модель социально-политической и экономической стабилизации (для спецтерриторий).

В свою очередь, в зависимости от уровня инвестиционной привлекательности [7] возможно выделение двух основных агрегированных моделей взаимодействия государства и бизнеса: 1) для регионов с высоким потенциалом роста и регионов, в которых присутствуют существенные резервы роста в данном направлении, важно акцентировать внимание на успешной реализации инвестиционных проектов, освоении средств, направляемых в территориально-хозяйственные комплексы, наращивании объемов государственно-частных проектов; 2) для регионов, находящихся в нижней части рейтинга инвестиционного потенциала, а также регионов, исчерпавших потенциал роста на ближайшую перспективу, важно сфокусировать усилия государства и бизнеса на поиске инновационных механизмов активизации

регионального развития и снижении региональных рисков, за счет которого возможно улучшение инвестиционной привлекательности даже при условии ограниченного инвестиционного потенциала.

Учитывая, что органы власти в большинстве регионов обладают более широким набором инструментов воздействия на развитие системы государственно-частных отношений, важно определить основные направления управленческой деятельности властных структур в части развития взаимодействия с коммерческими предприятиями региона: 1) формирование благоприятной институциональной среды мезоэкономики, способствующей развитию бизнеса и взаимодействию государственных и частных структур; 2) выбор, апробация и реализация наиболее эффективных в конкретных пространственно-локализованных условиях дифференцированных по признаку масштаба бизнеса форм взаимодействия с предприятиями и организациями на основе оценки соответствия потенциала субъектов бизнеса целям региональной экономической системы; 3) регулярный мониторинг и оценка эффективности взаимодействия государства и бизнеса в целом и в дефрагментации на основные формы и направления для своевременной корректировки регулирующих воздействий.

Таким образом, механизм управления взаимодействием государства и бизнеса в современных российских условиях базируется на концепции саморегулирования. При этом выработка управленческих воздействий для перевода системы государственно-частных отношений в желаемое состояние должна базироваться на комплексном учете специфических внутренних характеристик социально-экономических систем регионального уровня. То есть эффективность конкретных моделей взаимодействия государственных и частных институтов, продуктивность управления в данной сфере определяется полнотой и адекватностью учета региональных социально-экономических условий при построении и развитии технологий сотрудничества институтов государства и бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнёрства. Доклад. Институт экономики РАН / Доклады 2006–2007 // Официальный сайт Института экономики Российской Академии наук (<http://inecon.ru/ru/index.php?go=Content&id=29>).
2. Князева Е.Н. Природа инноваций и некоторые проблемы // Интернет-сайт С.П. Курдюмова (<http://spkurdyumov.narod.ru/Knzva.htm>).
3. Методические материалы Министерства регионального развития РФ // Официальный сайт Министерства регионального развития РФ (<http://www.minregion.ru/WorkItems/ListNews.aspx?PageID=327>).
4. Никитаева А.Ю. Теория и практика управления взаимодействием государства и бизнеса: региональный аспект. Ростов н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2007.
5. Официальный сайт Ассоциации менеджеров (<http://www.amr.ru/>).
6. Официальный сайт УФС Росстата Ростовской области Филиал ФГУП «Почта России» (http://www.rostovpost.ru/allpages/News_76.html).
7. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов // Эксперт. 2006. № 44 (538).
8. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес. М.: Экономика, 2005.

ОЛЕЙНИКОВ А.И.

ИННОВАЦИОННОЕ УСКОРЕНИЕ – СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

На современном этапе развития мировой экономики перспективы развития той или иной страны будут во многом зависеть от эффективной региональной политики во всех сферах экономики и, главным образом, в промышленности. Сегодня на долю инновационных технологий, продукции, оборудования в развитых странах приходится более 70% прироста ВВП. Ин-

тенсивность инновационной деятельности во многом отражается на уровне экономического развития: в условиях усиливающейся конкуренции на мировой арене выигрывают именно те регионы и страны, которые обеспечивают благоприятные предпосылки для инновационной деятельности.

В последнее время в регионах наметились положительные сдвиги в коммерциализации новшеств, однако государственное регулирование носит разрозненный несистемный характер, научно-технический потенциал используется малоэффективно, предприятий, применяющих инновации, крайне мало, что отрицательно сказывается на конкурентоспособности промышленности.

Принятие и реализация программ, направленных на внедрение инноваций, является одним из основных факторов экономического роста. В этой связи становится актуальным анализ состояния инновационной деятельности в стране. С этой целью важен анализ таких показателей, как динамика организаций, занимающихся исследованиями и разработками; структура затрат на инновационную деятельность; динамика и структура персонала, занимающегося инновационной деятельностью; эффективность инновационной деятельности; факторы, препятствующие внедрению инноваций.

Эффективная инновационная деятельность во многом определяется степенью развития её инфраструктуры, одним из основных элементов которой является число организаций, выполняющих исследования и разработки. Предпринятые государством меры по реструктуризации этого сектора экономики привели к значительному изменению числа организаций, занимающихся этим видом деятельности.

Имеющиеся данные показывают, что число организаций, выполняющие исследования и разработки, в 2003 г. сократилось по сравнению с 1992 г. Сокращение составило 758 ед. или 16,6%. Наиболее интенсивными темпами сокращение наблюдалось с 1993 г. по 1998 г. включительно. И только после 1999 г. началась относительная стабилизация численности предприятий этого сектора экономики. Число научно-исследовательских учреждений в 2003 г. по сравнению с 1992 г. увеличилось на 487 ед., а доля в общем объеме организаций составила 67,5%.

Вместе с тем необходимо отметить, что в течение данного периода структура организаций, выполняющих исследования и разработки претерпела существенные изменения в сторону ухудшения базовых исследований в области инноваций. Это, прежде всего, коснулось конструкторских бюро (их доля снизилась на 13 процентных пунктов), проектных и проектно-конструкторских организаций (более чем на 10 п.п.), и промышленных предприятий (на 1 п.п.) [2, с. 537].

Оценивая данную тенденцию, необходимо отметить, что такой «перекос» состава инновационных организаций в сторону только одной из них (научно-исследовательских организаций) свидетельствует об ухудшении их структуры, так как усиливает их монопольное положение и тем самым снижает конкуренцию на рынке инновационных продуктов.

В этой связи в настоящее время необходимо ощутимо повысить механизм косвенного стимулирования инновационной деятельности, который не требует непосредственного вмешательства государственных органов в оперативную деятельность предприятий, в том числе и в сфере инновационной активности. Косвенное регулирование призвано содействовать становления макроэкономических стимулов инновационного процесса, способствующих и инновационным преобразованием на уровне микроэкономики.

Появление различных секторов экономики обусловило и структурные сдвиги в научно-исследовательских организациях, что самым непосредственным образом повлияло на экономический потенциал страны и развитие ведущих отраслей. В этой связи немаловажным аспектом изучения инновационного сектора экономики является анализ количества организаций, занимающихся исследованиями и разработками, по секторам деятельности. Если из общего организаций, занимающихся исследованиями и разработками, в 1994 г. доля государственного сектора составила 29%, то в 2003 г. – 32,5%, соответственно предпринимательского сектора 58% и 52,4%; высшего образования – 12,8% и 13,9%, наконец, существенно возросло число предприятий частного бесприбыльного сектора, хотя их доля по-прежнему остаётся незначительной (чуть более одного процента). Из этих данных просматривается весьма примечательная тенденция. Несмотря на то, что доля предпринимательского сек-

тора по-прежнему остаётся доминирующей, интерес к инновационной деятельности здесь несколько снижается: число организаций этого сектора, выполнявших исследования и разработки, в 2003 г. снизилось по сравнению с 1994 г. на 13,5% [2, с. 537]. Такое отношение к инновациям предпринимательского сектора может свидетельствовать о возрастании рисков (экономических и производственных), связанных с разработкой и внедрением инновационных продуктов.

Неравномерное социально-экономическое развитие регионов является одной из основных причин неодинакового распределения инновационного потенциала по территории страны и, в частности, числа организаций, занимающихся исследованиями и разработками. Разумеется, чисто механический подход к решению данного вопроса неприемлем, так как существует сложившаяся десятилетиями структура инновационных организаций. Однако в последнее время наблюдается усиление дифференциации регионов по степени насыщения организациями, производящими инновационную продукцию. В течение последнего периода во всех федеральных округах наблюдалось сокращение числа организаций, занимающихся исследованиями и разработками. Наибольшие темпы снижения отмечались в ДФО (33,4%) и ЮФО (31,7%), а наименьшие – в СЗФО (2%). Результатами неравномерных темпов снижения числа организаций в данном секторе экономики стали, во-первых, структурные изменения: увеличения доли ЦФО, СЗФО и УрФО в составе инновационного потенциала страны и, соответственно, уменьшения доли других федеральных округов (индекс структурных сдвигов за этот период составил 1,514); во-вторых, усиление неоднородности округов по показателю «удельный вес организаций, выполняющих исследования и разработки». Об этом свидетельствуют значения коэффициента вариации: если в 1992 г. он составлял 73,9%, то в 2003 г. – 82,2%. Если учесть, что пороговое значение данного показателя, характеризующую данную совокупность как однородную, не должен превышать 34% [2, с. 537–538], то такая его динамика говорит о следующем.

Реформирование инновационного сектора в регионах во многом определялось их экономическим потенциалом, степенью конкурентоспособности инновационной продукции, а также возможностями региональной поддержки данного сектора. В наименее благополучных (с социально-экономической точки зрения) округах темпы снижения инновационных организаций оказались наиболее высокими. Последствия усиления неоднородности федеральных округов по этому показателю могут быть следующими:

- монополизация отдельных округов по объёму инновационной продукции и, как следствие, установление на неё монопольных цен;
- ухудшение возможности выполнять и внедрять результаты исследования и разработок в округах-аутсайдерах, что повлечёт за собой темпов их социально-экономического развития;
- рост безработицы в этих округах среди населения, имеющего высшее профессиональное образование, низкий уровень использования интеллектуального потенциала территории.

Резюмируя сказанное, отметим, что динамика численности организаций, занимающихся инновационной деятельностью, в течение реформируемого периода претерпела существенные изменения. Это касается не только сокращения их численности, но и структуры, а также регионального размещения. Происходит монополизация инновационной деятельности в результате резкого увеличения числа научно-исследовательских организаций. Предпринимательский сектор сокращает своё присутствие в данном сегменте экономики: число предприятий этого сектора, которые занимаются инновационной деятельностью, сокращается, что свидетельствует об ослаблении интереса к данному виду деятельности. Усиливается региональная концентрация организаций, занимающихся инновационной деятельностью, что может привести к формированию регионов-монополий на инновационную продукцию и, соответственно, зависимости регионов, чей инновационный потенциал в реформируемый период сокращался более быстрыми темпами.

Реструктуризация экономики в период перехода к рыночным отношениям самым непосредственным образом коснулась и исследовательского сектора образовательных учреждений. Это проявилось, прежде всего, в сокращении финансирования, вызвавшего изменения

в численности и структуре занятых исследованиями и разработками. Так, с 1995 по 2003 гг. данная группа уменьшилась на 19,1%.

Статистический учёт персонала, занятого исследованиями и разработками, дифференцирует его на четыре группы:

- исследователи – работники, профессионально занимающиеся научными исследованиями и разработками и непосредственно осуществляющие созданием новых знаний, продуктов, методов и систем, а также управление указанными видами деятельности. Исследователи обычно имеют высшее профессиональное образование;
- техники участвуют в исследованиях и разработках, выполняя технические функции, как правило, под руководством исследователей;
- вспомогательный персонал охватывает работников, выполняющих вспомогательные функции, связанные с проведением исследований и разработок;
- прочие работники включают работников бухгалтерии, кадровой службы, канцелярии, подразделений материально-технического снабжения и т.п. [1]

Кроме того, каждая группа дифференцируется в зависимости от наличия/отсутствия учёной степени. Данные характеристики позволяют проследить, как изменилась качественная структура персонала, занятого исследованиями и разработками в образовательных учреждениях. Так, с 1995 по 2002 гг. численность исследователей сократилась на 20%, техников – на 26,4%, вспомогательный персонал – на 15,4%, прочих категорий работников – на 10,3%.

Как видно из этих данных, наиболее существенное сокращение коснулось именно тех групп работников, которые непосредственно заняты инновационными процессами – исследователей и техников. В результате такого сокращения изменилась и структура персонала. Если в 1995 г. доля исследователей составляла 48,9%, то в 2002 – 47,6%, техников, соответственно, 9,6% и 8,6%, вспомогательного персонала – 25,9% и 26,7%, прочих категорий – 15,6% и 17,1%.

Таким образом, региональные различия в инновационной деятельности проявляют себя и в динамике численности персонала, занимающегося исследованиями и разработками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Образование в России. 2003: Стат. сб./ Госкомстат России. – М. 2003. – С. 406-407.
2. Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб./ Росстат. – М. 2004.

ЛЫМАРЕВ М.И.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

В концептуальном аспекте для теоретического анализа исследуемой проблемы необходима специальная характеристика экономического статуса региона как специфического субъекта национальной макроэкономики. В этом аспекте особого внимания заслуживают предпосылки пространственно-экономической локализации производственных ресурсов (в границах региона), основные признаки его экономической субъектности, функциональная структура валового регионального продукта, особенности институционализации региональных управленческих структур. Своеобразным «фильтром» процесса региональной экономической рефлексии выступает инвестиционный климат в данном регионе, который сегодня трудно признать благоприятным, о чем свидетельствуют – слабая защищенность прав инвесторов, повышенный уровень налогов, инфляционная деформация, бюрократические препятствия, коррупционная составляющая, усиливающаяся тенденция к монополизации. Всё это не позволяет отражать существующие макроэкономические приоритеты в региональной экономической политике.

Определённым негативным фактором для реализации рефлексивной региональной динамики выступает также «ассиметричный» характер пространственного распределения инвестиций, приводящий к экономической неоднородности инвестиционного климата по регионам. В этом аспекте правомерно говорить о формировании некой ограниченной группы российских регионов, в которых происходит максимальная и экономически неоправданная концентрация отечественных и иностранных инвестиционных ресурсов.

Необходима особая «рефлексивная» типология российских регионов по степени, факторам и результатам их реакции на динамику макроэкономических параметров и разработка рекомендаций по выбору наиболее эффективных инструментов воздействия федеральных экономических индикаторов на развитие экономики того типа.

Максимальная реакция на динамику макроэкономических параметров присуща экономическому развитию слабых и депрессивных регионов, тогда как экономически-сильные регионы имеют потенциал противостоять негативным тенденциям в динамике макроэкономических параметров.

Политика экономического рефлексирования должна начинаться с выявления приемлемых норм и стандартов, а затем количественного определения региональных последствий макроэкономической динамики. Если рассматривать этот вопрос с точки зрения прогнозируемых макроэкономических параметров, то он выводит на межрегиональные фискальные отношения. Следует подчеркнуть и консервативный характер общих макроэкономических параметров.

В рефлексивном реагировании региональной экономики на макроэкономическую динамику необходимо различать «повторяющийся» и «отклоняющийся» типы. Поэтому в региональном развитии следует также различать рефлексивную и нерефлексивную модели.

Строго говоря, под рефлексивной моделью динамики региональной экономики мы подразумеваем такую систему территориального хозяйствования, которое является реакцией на конкретную динамику конкретного макроэкономического параметра. Избранная категория обусловлена аналогией с рефлексом, которые присущи любой органической системе, в том числе и экономической. Принятие гипотезы о рефлексивности реакций региональной экономики на макроэкономическую динамику позволяет прогнозировать территориальные экономические последствия и тем приобрести научную основу для проведения региональной экономической политики.

В то же время необходимо осознавать, что рефлексивные свойства региональной экономики актуальны и значимы в той мере, в какой они характеризуются устойчивостью и воспроизводимостью при минимизации временного лага. Следует также учитывать, что прямая реакция региональной экономики на динамику базовых макроэкономических параметров значительно сужает возможный диапазон многовариантности развития региональной экономики, особенно в циклических стадиях «пика» и «дна». Отсюда центральной задачей становится установление границ рефлексивности региональной экономики.

Не менее значим и тот аспект, что рефлексивная модель динамики региональной экономики позволяет выявить и прогнозировать точки роста, а также определить приоритеты в региональном развитии.

Поскольку реакция региональной экономики на динамику макроэкономических параметров по необходимости имеет характер временной зависимости, то из трёх видов используемых в данном случае статистических моделей (дискретные, интервальные и циклические) наиболее отвечающими целям исследования следует признать интервальные модели.

Однако временная характеристика рассматриваемой связи не может исчерпать её сложной природы, поскольку она одновременно носит пространственный характер. Это требует использования так называемых «пространственно-временных» моделей, фиксирующих изменение сопоставляемых параметров одновременно и во времени, и в пространстве.

Моделирование реакции региональной экономики на динамику макроэкономических параметров не является самоцелью, а имеет практической задачей разработку соответству-

ющих долгосрочных прогнозов для получения оценки реальной динамики каждой группы показателей. При этом особое значение приобретают поисковые прогнозы, позволяют получить достоверную оценку развития объектов при условии сохранения существующих тенденций.

Операциональный алгоритм предпринятого исследования предполагал анализ состояния, основных элементов, взаимосвязей и факторов изучаемого процесса, выявление основных причинно-следственных связей между макроэкономикой и региональной экономикой, разработку основных требований к информационно-эмпирической базе.

Воздействие макроэкономических параметров на региональные экономические параметры может иметь статус основной тенденции развития экономики региона, статус вторичной (периферийной) тенденции и даже специфической тенденции.

Региональная экономика характеризуется повышенной экономической рефлексией, что позволяет ставить вопрос о методическом инструментарии и её относительного количественного измерения. В то же время сформировались факторы, которые сами оказывают влияние на динамику макроэкономических – параметров, главное место среди которых занимает всё большая открытость российской национальной макроэкономике, что стало одним из основных факторов её успешного развития.

Основное внимание следует уделять теоретическим проблемам определения сущности и измерения динамики валового внутреннего продукта, реакции региональной экономики на такую динамику и её последствиям.

Современная позитивная динамика российской макроэкономике была обеспечена устойчивым ростом валового внутреннего продукта страны, превышавшим прогнозируемый темп прироста. Основные источники роста были получены в «территориальных» сферах экономической деятельности – сельском хозяйстве, добыче полезных ископаемых, обрабатывающей промышленности, электроэнергетике, строительстве, транспорте.

Доминантная среднесрочная тенденция развития российской экономики – сохранение позитивной динамики основных макроэкономических показателей, хотя разные индикаторы показывают различные темпы роста. Это стало возможным в результате благоприятной для России мировой конъюнктуры на основную продукцию российского экспорта (нефть, газ, металлы), роста числа рентабельных предприятий в базовых сегментах экономики, увеличения объёма внутреннего потребительского спроса.

В то же время альтернативное воздействие оказывают негативные факторы – рост цен на продукцию промышленности, снижение уровня рентабельности и конкурентоспособности российских товаров. Это значит, что положительная динамика важнейших макроэкономических показателей носит в значительной мере номинальный характер, тогда как в реальном выражении рост выражается гораздо скромнее.

Валовой внутренний продукт, будучи базовым показателем системы национальных счетов, показывает результативность национальной экономической системы и фактический уровень экономического развития страны. Этот статус валового внутреннего продукта определён тем, что в нём представлены конечные результаты общественно-производственной деятельности всех основных экономических субъектов страны (предприятий, организаций и домохозяйств).

Не менее важным индикаторным достоинством валового внутреннего продукта является то, что этот показатель одновременно характеризует и производство материальных благ, и оказание услуг, распределение доходов а также конечное использование материальных благ и услуг. В теоретическом плане валовой внутренний продукт есть сумма создаваемых во всех отраслях экономики добавленных стоимостей (в рыночных ценах). И хотя объёмы добавленной стоимости по отраслям рассчитываются в основных ценах, то есть в ценах, не включающих налоги на продукты, поэтому для расчета объёма ВВП в рыночных ценах необходимо добавить чистые (за вычетом субсидий) налоги.

Подробный анализ в работе занимает исследование реакции региональной экономики на изменение уровня эффективности национального производства, при этом основное внимание уделяется теоретическим проблемам определения сущности и измерения динамики уровня эффективности национального производства и реакции региональной экономики на изменение такого уровня.

КУЗЬМЕНКО В.В., ЖОГЛИНА Е.В.**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА**

Трансформации экономической и социальной структуры российского общества привели к тому, что значительная часть проблем, стоящих на федеральном уровне, перешла на уровень регионов. Результатом структурного реформирования стало образование в стране большого числа проблемных, депрессивных и отсталых регионов, которые не могут в полной мере использовать свой экономический потенциал, величина которого характеризует уровень развития производительных сил и производственных отношений, определяет конкурентоспособность и экономическую безопасность региона.

Особенно трудная обстановка складывается в нашей стране в тех депрессивных регионах, которые к моменту начала рыночных реформ имели недостаточно диверсифицированную отраслевую структуру экономики; слабый научно-технический потенциал; низкую интенсивность хозяйственной деятельности; низкий уровень развития социальной сферы.

Экономическое саморазвитие является одной из характеристик региона как целостной хозяйственной системы. В условиях административно-командной системы управления стремление правительства повысить эффективность национальной экономики входило в противоречие с целью выравнивания уровня жизни в регионах.

В настоящее время экономические реформы в системе народнохозяйственного комплекса России не могли не затронуть проблему экономического развития регионов. Имея в качестве своей основы переход от чисто административных методов управления экономическим развитием к рыночным, демократическим формам воздействия на хозяйственные процессы, регионы приобрели статус реальных объектов экономики, формирующих собственную социально-экономическую политику развития территории.

В этих условиях изменяются механизмы управления развитием территорий и связанные с этим инвестиционные, производственные, рыночные и социальные процессы в рассматриваемых административно-хозяйственных границах. Таким образом, управление экономическим потенциалом регионов является центральным звеном современных хозяйственных процессов.

Эффективность управления во многом совпадает с понятием эффективности производственной деятельности. Однако управление экономическим потенциалом региона имеет свои специфические экономические характеристики. Здесь в качестве главного критерия результативности управления выступает уровень эффективности функционирования управляемого объекта, то есть региона.

Важным критерием эффективности управления экономическим потенциалом территории служит показатель ВРП на душу населения, определяемый как отношение ВРП к численности населения с учетом уровня покупательной способности. ВРП является интегральным показателем состояния экономики региона, отражающим уровень экономической активности территорий.

Сведения о динамике темпов роста вышеуказанного показателя по Ставропольскому краю и Российской Федерации отражают следующее. В течение 1999–2005 гг. его значения нестабильны, но характеризуют в целом повышение уровня результативности функционирования воспроизводственного комплекса. ВРП в расчёте на душу населения по Ставропольскому краю за период 1999–2004 гг. был в 1,9–2,1 раза ниже аналогичного показателя по РФ. В 2005 г. указанное соотношение достигло величины 2,3, что свидетельствует об увеличении разрыва между совокупной результативностью функционирования воспроизводственного комплекса исследуемого региона и страны в целом.

Оценивая текущую социально-экономическую динамику развития страны, следует отметить, что темпы роста объемов ВРП несколько отстают от темпов роста его среднедушевых показателей. Здесь имеет место некоторое противоречие, так как общеизвестен факт сокра-

щения численности населения в России. С учетом имеющих место демографических проблем наша страна выглядит в некотором смысле более привлекательно в удельном измерении производства, распределения, потребления товаров и услуг.

Демографические проблемы Ставропольского края менее остры, чем в среднем по стране. В этой связи темпы роста его среднедушевых показателей объемов ВРП ниже среднероссийского уровня в течение всего рассматриваемого периода. Если наблюдающиеся миграционные процессы на территорию края будут усиливаться, то динамика производства ВРП в расчете на душу населения может оказаться в ближайшие годы отрицательной.

Анализ текущего состояния экономического потенциала территории может быть проведён с использованием традиционной системы статистических характеристик. Наибольшей информативностью она обладает лишь в сравнительном представлении и позволяет позиционировать исследуемый регион относительно других субъектов – аналогов Южного федерального округа.

Ставропольский край занимает лидирующее место в ЮФО только по выработке электроэнергии. В 2005 г. её было произведено здесь на сумму 37803,0 млн руб. Недостаточная развитость промышленного сектора приводит к тому, что лишь около 1/3 её потребляется региональным хозяйственным комплексом и социальной сферой, а остальная часть поставляется в другие субъекты РФ. В этой связи в крае имеются значительные потенциальные возможности по расширению энергоёмких производств, в частности машиностроения и металлообработки, химической и др. В целом объёмы промышленного производства в исследуемом регионе примерно в 2 раза ниже, чем в Ростовской и Воронежской областях, а также в Краснодарском крае.

Динамика индексов основных социально-экономических показателей Ставропольского края представлена в таблице 1. После 1998 г. отмечается ежегодный рост производства промышленной продукции и потребительских товаров. В сельском хозяйстве ситуация несколько иная – определённая стабильность роста производства отмечается лишь в растениеводстве. Животноводческая отрасль не имеет выраженной позитивной динамики, что обусловлено разрушением крупнотоварных ферм и смещением приоритетов в сторону домашних хозяйств.

Таблица 1

**Динамика индексов основных социально-экономических показателей
Ставропольского края, %**

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2006 г.
Продукция промышленности	119,2	106,4	122,8	105,3	112,3	104,1	108,7
Производство потребительских товаров	126,5	113,7	126,0	130,2	126,4	103,3	106,6
Продукция сельского хозяйства в т.ч.: растениеводства животноводства	97,2	102,9	113,9	113,4	88,1	125,7	109,0
	94,5	103,1	124,5	118,3	81,0	143,2	112,6
	98,8	102,6	101,4	106,5	98,0	98,4	102,4
Основные фонды в экономике	97,4	103,8	108,2	105,8	104,1	105,0	106,3
Инвестиции в основной капитал	101,2	171,6	92,1	103,9	100,4	95,1	105,8
Прибыль в экономике (в действующих ценах)	-	142,3	153,4	67,7	83,4	130,7	152,7

По итогам социально-экономического развития Ставропольского края за январь–сентябрь 2007 года отмечается, что наряду с позитивными динамическими показателями край еще отстает от среднероссийского уровня в расчете на одного жителя: на четверть – по уровню совокупных доходов населения, обороту розничной торговли и оказываемых услуг населению, более чем в два раза – по объемам инвестиций в основной капитал. Уровень инфляции в крае в 1,4 раза выше соответствующего периода прошлого года. Индекс потребительских цен в сентябре текущего года, по сравнению с декабрем 2006 года, составил 108,4% против 106,0%

в соответствующем периоде 2006 года. Потребительские товары за девять месяцев 2007 года подорожали на 7,7%, из них продовольственные товары – на 10,1%, непродовольственные – на 5,1%. Тарифы на платные услуги, предоставляемые населению, увеличились на 10,7%, что на 0,5 процентных пункта выше, чем за девять месяцев прошлого года.

В создавшихся условиях целью развития региональных производственных систем является необходимость разработки такой системы управления экономическим потенциалом региона, которая обеспечивала бы создание условий для роста благосостояния граждан, достижение такого уровня управления, который был бы наиболее приемлемым в условиях современных рыночных отношений, характеризующихся повышенной нестабильностью и неопределённостью внешней среды, ужесточением конкуренции, усилением глобализационных процессов, усложнением информационных потоков.

Методологическую основу построения системы управления экономическим потенциалом региона должны составлять принципы, на базе которых разрабатываемая система управления сможет:

- соответствовать характеру и уровню развития общественного производства в регионе и стране;
- оптимизировать комбинацию факторов регионального производства и обеспечивать эффективность их использования во всех фазах общественного воспроизводства;
- интегрировать различные интересы всех экономических агентов, находящихся как вне, так и внутри границ административно-хозяйственных территорий;
- обеспечивать высокую мотивацию работников и их ориентирование на высокоэффективный труд;
- отражать и реализовывать цели развития экономического потенциала региона.

Рассматривая цель управления экономическим потенциалом региона, следует отметить, что содержание этой цели четко не определено. Различные авторы, в зависимости от избранных методологических посылок, по-разному формулируют эту цель развития. Для одних – это сбалансированное развитие региона, для других – вклад региона в экономику страны, для третьих – уровень и качество жизни населения.

Не возражая против приведённых формулировок, отметим, что указанные направления в обязательном порядке должны отражать специфику регионального развития, которая обусловлена той ролью и местом, которые определяют функциональные особенности этих территориально-административных образований в жизни общества. Для региональной власти важно то, насколько это управление дает стратегические преимущества региону на внешнем рынке, усиливает его конкурентоспособность, поддерживает общественную значимость и имидж региона.

Следует отметить, что управление экономическим потенциалом региона – это интеграционный процесс, направленный на воспроизводство территорий и включающий регулирование и координацию всех его структурных элементов: природно-ресурсного, производственного, трудового, научного, инвестиционного, рекреационного и внешнеэкономического блоков. Следовательно, объектом управления в данном случае, прежде всего, будет являться административно-пространственная среда жизнедеятельности людей.

Механизм управления экономическим потенциалом представляет собой единую систему, которая состоит из конкретных управленческих функций: планирования, организации, мотивации, координации, учета, анализа и контроля, принятия оперативных решений. Алгоритм формирования этого механизма предполагает следующее:

- во-первых, установление необходимого соответствия между общегосударственным и региональным уровнем целей и программ развития территорий;
- во-вторых, определение рациональной схемы построения и функционирования системы региональных органов власти;
- в-третьих, выявление стратегических целей и соответствующих планов развития предприятий, входящих в состав территориально-производственных комплексов;
- в-четвертых, разработку оптимальной системы управления экономическим потенциалом региона.

Последнее требует достижения высокой степени соответствия между целями и задачами системы, а также выбранной совокупностью объектов управления. Здесь немаловажную роль

играет комплекс территориальных особенностей, выражающихся рыночно-институциональной и воспроизводственной спецификой региона, которая зависит от множества факторов, в том числе природно-ресурсного и историко-географического свойства.

В новых условиях хозяйствования в системе управления экономическим потенциалом необходимо выделить менеджмент развитием территории. Этот вид менеджмента направлен на достижение стратегических целей, адаптацию экономики региона к меняющимся условиям внешней среды, обеспечение реализации сравнительных преимуществ региона. В данном случае широко используется SWOT – анализ: определение сильных и слабых сторон региона, а также угроз и возможностей, определяемых внешними факторами.

В отношении Ставропольского края к сильным сторонам можно отнести выгодное географическое положение; благоприятные почвенно-климатические условия для развития сельскохозяйственного производства; значительные запасы нефти, газа, минеральных вод; концентрацию крупнейших на Северном Кавказе мощностей, генерирующих электроэнергию в объемах, превышающих в 3 раза существующую потребность края; развитую сеть транспортных коммуникаций, высокую плотность автомобильных дорог; наличие уникального особо охраняемого эколого-курортного региона Кавказских Минеральных Вод. К слабым сторонам региона можно отнести: географическую близость к зонам политической нестабильности; недостаточный уровень государственного регулирования миграционных процессов; ухудшение качества сельскохозяйственных земель; высокую степень износа основных фондов; дотационность бюджета Ставропольского края; высокую степень дифференциации уровня доходов населения.

Таким образом, развитие экономики региона определяется, с одной стороны, его собственным экономическим потенциалом, а с другой – способностью региональных институтов власти создать эффективные механизмы управления этим потенциалом и его приумножением.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бильчан В.С. Региональное развитие в условиях рыночных структур. – СПб: Изд. СПб УЭФ., 1993.
2. Ванеева Т. А. Метасистемный подход к оценке уровня развития региона. // Регион: экономика и социология. – 2005. – N 1.
3. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с франц. М.: Прогресс, 1993.
4. Ставропольский край в цифрах: Статистический сборник // Территориальный орган федеральной службы госстатистики по Ставропольскому краю, 2005.
5. Daniels J. D., Radebaugh Lee H. International Business: Environment and Operations. Addison-Wesley Publishing Company. Massachusetts, 1994.

КОНОВ А.А.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА

Анализ современных изменений структурных пропорций российской экономики во взаимосвязи с экономическим ростом позволяет выявить наиболее существенные проблемы современного экономического развития страны:

- 1) постоянная трансформация структуры собственности, не являющейся оптимальной с точки зрения обеспечения устойчивого роста, поскольку определяющее место занимает частная собственность.
- 2) углубление отраслевой структурной диспропорциональности российской экономики в сторону значительного расширения сырьевых отраслей, что снижает возможности ресурсного обеспечения других отраслей;

- 3) не удовлетворительная структура ВВП, который по доходам формируется почти на 40% за счет экспортно-ориентированных отраслей;
- 4) низкий уровень государственных инвестиций;
- 5) высокая затратность российской экономики, касающаяся практически всех факторов производства – труда, капитала, материалов и энергии;
- 6) значительное расширение сферы услуг, не приводящее к значительным изменениям в развитии науки, агропромышленного комплекса и перерабатывающих отраслей, что значительно снижает экономический потенциал страны;
- 7) значительный уровень теневого сектора экономики, что не позволяет реально оценивать результаты производственной деятельности и уровень экономического роста.

Тем самым, очевидно, что существуют серьезные структурные ограничения экономического роста, связанные с медленной динамикой прогрессивных структурных изменений российской экономики. В настоящее время по индексу качества роста экономики, принятому в межстрановых сопоставлениях (соотношение разницы индекса роста ВВП и индекса дефлятора ВВП к темпам роста ВВП), Россия так и не смогла приблизиться к положительным значениям. В 2005 г. индекс качества роста российской экономики достиг уровня –2,08 против –13,69 в 1996 г.

К концу 2005 г. экономика страны (по объему ВВП) составила только около 75% уровня 1990 г. и может достичь предкризисного уровня к 2010 г. По объемам высокотехнологичного производства, показателям развития сферы науки, масштабам инвестирования (т. е. по качественным, наиболее востребованным характеристикам) российская экономика отстает от показателей 1990 г.

В последние годы по данным статистики произошло преодоление неразвитости сферы услуг в российской экономике. Ее удельный вес в ВВП вырос с 33% в 1990 г. до 60% в первом полугодии 2006 г., однако при этом доля услуг, обеспечивающих развитие инфраструктуры (транспорт и связь) сократилась с 12,1% в 1995 г. до 8,6% в 2004 г. В основном рост услуг в стране происходит за счет расширения финансового сектора, при том, что качество услуг несопоставимо с международными стандартами. Деформированной остается и структура производственного сектора экономики – сокращается доля строительства и сельского хозяйства в производстве ВВП.

Стратегические усилия инициаторов российских реформ сводятся к тому, что в стране делается не имеющая мировых аналогов попытка одновременно осуществить «базисные» и «передовые» реформы, содержание которых зачастую противоречить друг другу, что отрицательно сказывается на эффективности функционирования предприятий коммерческого и государственного секторов экономики.

Проводящиеся в стране рыночные реформы оказали существенное влияние на транспортный комплекс России. Оценивая результаты проводимой приватизации, можно констатировать, что пока создания нормальной конкурентной среды на транспортном рынке страны не произошло, качество услуг по сравнению с началом реформ хотя и стало выше, но значимых улучшений – нет, экономическая эффективность перевозок не растет. Роль государства в транспортной системе значима.

В целом, система транспортного обслуживания включает в себя:

- операторов рынка транспортных услуг (предприятия различных форм собственности и предприниматели, прошедшие конкурс и получившие право на получение заказа на транспортное обслуживание);
- городская транспортная инфраструктура;
- органы управления транспортным обслуживанием.

По уровню охвата органы управления транспортным обслуживанием подразделяются на 4 уровня:

- федеральные органы;
- органы субъекта Российской Федерации;
- органы муниципального образования;
- органы управления предприятиями.

Транспорт на современном этапе общественного развития характеризуется присутствием в обслуживании многообразных организационно-правовых форм ведения хозяйственной

деятельности. Такое положение характерно для рыночной экономики, когда развиваются относительно свободные от внешнего вмешательства формы и способы организации экономической деятельности, дающие возможность проявиться собственной инициативе, т.е. действует закрепленный в гражданском законодательстве принцип экономической свободы.

Рыночный механизм обеспечивает самонастройку экономических объектов и процессов, экономики в целом на рациональный эффективный режим хозяйствования. За годы экономических реформ произошли существенные изменения по структурным, качественным и финансовым направлениям, хотя транспортная система продолжала оставаться преимущественно в сфере государственного контроля, что, впрочем, не означает большей стабильности в ее деятельности. Результатом явилось накопление серьезных проблем, препятствующих дальнейшему нормальному развитию транспортной системы России. К ним относятся, в частности, следующие:

- 1) экономические диспропорции, связанные с изменением структуры спроса. Резкое изменение структуры спроса на транспортные услуги в ходе экономических реформ привело к серьезным экономическим диспропорциям, что одновременно вызвало и дефицит, и избыток транспортных мощностей, а в целом – неоправданное увеличение транспортных издержек в народном хозяйстве;
- 2) дисбаланс между рыночными условиями функционирования эксплуатационных предприятий и естественной монополией значительной части объектов транспортной системы (путей сообщения, терминалов, участков пространства для движения, объектов инфраструктуры организации движения и т.д.), что приводит к ограниченности действия конкуренции и некорректности оценок эффективности функционирования отдельных организаций транспорта;
- 3) централизация деятельности по развитию транспортной системы в многократно увеличивает риск, связанный с ошибками прогноза; при этом органы государственной власти не всегда способны оценить нанесенный ущерб, поскольку убытки экономики носят непрямой характер и выражаются в нереализованных альтернативных возможностях развития хозяйства;
- 4) неадекватное ценовое регулирование, в одних случаях ведет к неоправданному увеличению цен и сдерживает развитие транспортной системы, а в других – оборачивается разбазариванием экономических ресурсов;
- 5) обремененность обязательствами социального характера, поскольку транспортная система рассматривается в российском обществе не как обычный объект собственности, а как объект общего пользования;
- 6) сильная зависимость транспортной системы от государственного бюджетного финансирования;
- 7) отсутствие или слабость стимулов для инвестирования в новые объекты транспортной системы;
- 9) снижение уровня безопасности на транспорте и консервация устаревших методов и технологий;
- 10) перегруженность органов государственного и муниципального управления и регулирования транспорта несвойственными им функциями;
- 11) отсутствие единства в государственном регулировании транспорта, система которого даже на федеральном уровне раздроблена между несколькими министерствами и ведомствами (МПС, Министерство транспорта, Министерство энергетики и т.д.), что является одним из главных препятствий на пути создания единой транспортной системы страны.

Дальнейшее сохранение высокого уровня огосударствления транспортной отрасли и неадекватность государственного вмешательства создают существенную угрозу для транспортной системы России, а именно – угрозу деградации транспортной системы в условиях отсутствия достаточных стимулов для частного инвестирования и адекватных критериев экономической эффективности деятельности. Эта угроза, при отсутствии противодействия ей, может привести к затяжному транспортному кризису и будет иметь тяжелые экономические, социальные и геополитические последствия для страны.

В Ставропольском крае за период с 1999 по 2003 года число автотранспортных предприятий увеличилось на 30% с 38 единиц до 51 [2].

Связано это, прежде всего, с открытием новых частных фирм, доля которых неуклонно увеличивается из года в год (43%, 41%, 54%, 56%, 58%), что объясняется ликвидацией монополии государства на осуществление перевозок автотранспортом. Так, в 1999 году было 10 государственных, 12 предприятий со специальным правом управления государством (золотая акция) и 16 частных АТП, а в 2003 – 10, 11 и 30 соответственно.

Этим же объясняется увеличение числа работающих в отрасли за исследуемые пять лет на 6% (с 6150 человек до 6555). Причем, одна половина предприятий постоянно сокращают персонал, а другая – наоборот – увеличивает. Анализ объемных показателей работы предприятий автотранспорта Ставропольского края показал, что за период с 1999 по 2005 г.г. в отрасли наблюдается значительное снижение объемов перевозок, грузооборота и пассажирооборота, и на грузовом транспорте это происходит большими темпами. Так, объем перевозок пассажиров сократился на 32%, а объем перевозок грузов на 45%; пассажирооборот – на 20%, а грузооборот – на 25% [1]. При этом среднемесячная заработная плата в транспортных организациях негосударственной формы собственности превышает заработную плату в государственных и муниципальных организациях с переходом к рыночной экономике (после 2000 года).

Одной из ключевых проблем практически любого транспортного предприятия является изношенность подвижного состава (табл. 1).

Таблица 1

Степень износа основных фондов организаций транспорта, %

Вид транспорта	Год						
	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Транспорт, всего	40,2	47,1	50,7	53,2	57,0	20,0	21,4
в том числе:							
Железнодорожный	40,3	50,0	54,1	56,9	59,8	6,7*	10,1
Автомобильный	49,6	54,5	54,0	50,6	48,7	46,9	45,2
Трамвайный	47,8	59,1	58,8	57,4	57,9	56,2	54,4
Троллейбусный	41,2	51,0	48,6	45,9	42,0	43,1	42,0
Метрополитен	12,4	14,2	14,9	14,7	20,2	15,2	15,5

Зачастую, ввиду отсутствия необходимых финансовых ресурсов, предприятия городского пассажирского транспорта используют подвижной состав за пределами допустимых сроков эксплуатации. Это происходит из-за несвоевременной замены полностью с амортизированных транспортных средств и приводит к увеличению затрат на техническое обслуживание, ремонт и эксплуатацию подвижного состава, а также снижает уровень качества обслуживания пассажиров из-за сходов с линии по технической неисправности.

Анализируя структуру предприятий края по размерам, можно сделать вывод, что доля мелких АТП из года в год увеличивается, а крупных – уменьшается. Так, в отрасли края в 1999 году АТП численностью работников до 100 человек составляло – 34%, а в 2003 году – 49%, от 100 до 300 человек – 50% и 45%, свыше 300 человек – 16% и 6% [3].

Самым крупным в крае автотранспортным предприятием последние годы является Невинномысское МУ ПАТП, имеющее в своем составе 502 человека (в 2003 году), другие: ОАО «Предприятие 1564» г. Ставрополя и ОАО РП «Кавминводьявто» г. Пятигорска с численностью работников 368 и 312 человека соответственно, ранее имели государственную форму, а теперь частную и с правом управления государством.

Таким образом, автотранспортная отрасль Ставропольского края представлена в большинстве своем предприятиями малого и среднего размера, общим количеством 51 единиц (в 2003 году), 60% которых находится в частной собственности. Пассажирские предприятия, в среднем, более крупные, чем грузовые.

В целом, анализируя данные федеральной и краевой статистики, состояние транспортной отрасли в Ставропольском крае можно охарактеризовать как кризисное, а на пассажирском транспорте – как критическое, которое не только не улучшилось по сравнению с 1995 г., но и даже в сравнении с предыдущими годами, когда в других регионах и в целом по РФ ситуация значительно лучше. В крае практически не осуществляются воздушные перевозки.

Итак, на протяжении последних 300 лет транспортная система России неизменно находилась в фокусе экономической политики государства, что объяснялось в основном его геополитическими целями в условиях огромной территории. Неизменным оставался патерналистский подход в деле развития транспортной системы. В силу сложившейся традиции сегодня общественное мнение рассматривает деятельность по развитию транспортной системы как функцию государства, а не частной экономической деятельности в рамках рыночной экономики.

В настоящее время накоплена целая совокупность общих и частных проблем, препятствующих дальнейшему нормальному развитию региональной транспортной системы. К ним относятся, в частности, следующие: экономические диспропорции, связанные с изменением структуры спроса; межотраслевые диспропорции долгосрочного характера; отсутствие экономических критериев эффективности развития транспортных систем; ценовое регулирование; сильная зависимость транспортной системы от государственного бюджетного финансирования; снижение уровня безопасности на транспорте; отсутствие единства в государственном регулировании транспорта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Итоги работы транспорта России в 2006 году // Автомобильный транспорт. 2007. № 4. с. 4–8.
2. Максименко Л. С., Падалка О.В. Стратегическое планирование на предприятии. Монография. – Ставрополь: ООО «Ставропольбланкиздат», 2005.
3. Транспортный комплекс Ставропольского края (Аналитический материал) / Территориальный орган РОССТАТА по Ставропольскому краю. – Ставрополь, 2006.

НОВОСЁЛОВ С.Н.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ РЕГИОНА

Санаторно-курортный комплекс, являющийся одной из крупнейших эколого-экономических систем, в рекреационно-туристической отрасли Ставропольского края занимает лидирующее место, генерируя более 55% общего ежегодного туристического потока и основную долю туристов, находящихся в крае сроком от 14 дней. До настоящего времени туристической отрасли в крае уделялось незначительное внимание со стороны федерального центра, за исключением некоторых объектов и была оказана незначительная финансовая поддержка в виде маркетинговых и имиджевых мероприятий. Восстановление и дальнейшее развитие SPA-отелей в крае – одна из первоочередных мер. Значительная часть данного сектора находится в зоне «теневой экономики». К основным проблемам рекреационной сферы мы относим: износ основных фондов, неэффективность управления в целом ряде SPA-отелей и неэффективность собственников (например, Федерация Независимых Профсоюзов), слабое продвижение турпродукта.

К сильным сторонам санаторно-курортного комплекса КМВ можно отнести: историческая ретроспективность рекреационной деятельности, поэтому марка края как SPA-курорта уже утвердилась в России и странах СНГ, а также известна за рубежом; регион обладает уникальными природными рекреационно-лечебными ресурсами для дальнейшего эффективного развития санаторно-курортного дела; большинство SPA-отелей за годы работы приобрело

определенное количество постоянных клиентов, ежегодно пользующихся услугами; КМВ уже обладает сложившейся крупной базой санаторно-курортных учреждений, опытом и знаниями по приему туристов на санаторно-курортное лечение по целому спектру различных заболеваний в течение длительного исторического периода времени; предполагается поддержка SPA-курортов края со стороны федерального центра.

Перспективы укрепления санаторно-курортного комплекса края предполагают следующее: развитие, модернизацию и восстановление санаторно-курортных учреждений; привлечение крупных инвестиций, в том числе иностранных; осуществление вложений и стимулирование развития сопутствующей инфраструктуры для отдыха туристов, приезжающих на лечение (развлекательная индустрия, экскурсионное дело); усиление тенденций общего оживления и экономического подъема в санаторно-курортном комплексе; стимулирование и разработка механизмов привлечения местного населения в развитие санаторно-курортного комплекса (размещение туристов, участие в снабжении продуктами питания, сувенирной продукцией и т.д.); создание крупных вертикальных структур, охватывающих комплекс организаций от санаториев до предприятий, осуществляющих поставку продуктов питания, продажу сувениров, экскурсионных услуг и т.д.

Аналогичным образом можно структурировать слабые стороны санаторно-курортного комплекса КМВ: преобладание лечебной и профилактической составляющей в общем пакете услуг для туристов, то есть недостаточность развлекательных мероприятий и других, способных разнообразить отдых туриста; отсутствие у менеджмента большинства санаторно-курортных учреждений опыта работы на современном рынке санаторно-курортных услуг – знание ведения современного менеджмента, управления финансами, маркетинга, рекламы и т.д.

К возможным угрозам рекреационной сфере КМВ относятся: значительный износ основных фондов в большинстве санаторно-курортных учреждений; уменьшение интереса инвесторов к объектам санаторно-курортной инфраструктуры края как следствие создания гипотетической неблагоприятной политической обстановки при росте коррупции в регионе; угрозы мирового терроризма; возможные экономические проблемы, созданные необдуманной деятельностью человека, в том числе вследствие расширения промышленного производства, нерешенность существующих экологических проблем.

Мы считаем важным выделить приоритетные направления развития курортно-рекреационного потенциала, а также поставить временные рамки развития по приоритетам.

1 этап – краткосрочная перспектива (до 5 лет) – определение первоочередных приоритетных территорий и инфраструктуры, к укреплению которых целесообразно приступать немедленно, – это базовые активы рекреации и туризма, которые генерируют в настоящее время основные туристические потоки и доходы, а также способны в короткие сроки их увеличить;

2 этап – среднесрочная перспектива (от 5 до 10 лет) – определение второй очереди приоритетных территорий края и инфраструктуры, к укреплению потенциала которых следует приступать после определенного времени развития и создания соответствующей инфраструктуры территорий 1-го этапа;

3 этап – долгосрочная перспектива (более 10 лет) – укрепление потенциала территории края и инфраструктуры, развитие которых на данный момент не приоритетно с точки зрения рекреации и туризма, но начало проработки проектов по которым возможно с учетом стратегических задач.

В регионе КМВ сформирован потенциал для значительного увеличения туристического потока, прежде всего, с точки зрения рекреационного бальнеологического туризма, в том числе и для иностранных потребителей услуг. Продолжая развивать туристическую и досуговую инфраструктуру, используя историческую известность данной курортной территории и, вполне возможно, в краткосрочной перспективе значительно увеличить туристический поток. При уже растущем интересе к Кавказским Минеральным Водам интересными на первом этапе становятся прилегающие к Кавказским Минеральным Водам территории. Они будут основным центром генерации туристических ресурсов, лечебно-бальнеологического отдыха, экстремального, познавательного туризма и т.д. В последние годы повышается значение города Пятигорска как делового центра. Пятигорск можно рассматривать с позиций дальнейшего развития массового делового туризма и конгрессно-выставочного бизнеса.

В регионе Кавказских Минеральных Вод мы рекомендуем выделить следующие приоритеты развития инфраструктуры.

1. Улучшение транспортной сети, в том числе внутри городов, обновление парка общественного транспорта, совершенствование современного экскурсионного туристического обслуживания.
2. Реконструкция коммунальных систем в городах и населенных пунктах курортного района, модернизация очистных сооружений.
3. Создание современной специализированной системы в сфере обращения с отходами производства и потребления, применительно к курортно-рекреационному району.
4. Реконструкция системы энергосбережения курортного района Кавказские Минеральные Воды, включая реконструкцию опорных подстанций и строительство новых.
5. Решение возникших технических и экологических проблем в районах добычи минеральной воды.
6. Реконструкция и модернизация лечебных парков, питьевых галерей и бювет в городах-курортах, улучшение дизайна озеленения курортных зон.
7. Реконструкция существующих SPA-отелей собственниками и инвесторами с учетом не только лечебно-профилактической, но и необходимой современной культурно-досуговой внутренней структуры.
8. Развитие сферы культуры и досуга в городах-курортах, а также совершенствование туристической инфраструктуры – кинотеатров, кафе и ресторанов, развлекательных клубов и т.д.
9. Создание единого экскурсионного центра с базой подготовки профессиональных экскурсоводов.
10. Строительство и развитие тепличных хозяйств по современным агротехнологиям для круглогодичного обеспечения SPA-отелей и населения городов-курортов свежими овощами.

К ожидаемым конечным результатам реализации мероприятий по развитию инфраструктуры может быть отнесено следующее: создание на территории региона КМВ современной конкурентоспособной рекреационно-туристической отрасли в качестве одной из ведущих отраслей воспроизводственного комплекса региона; становление КМВ в качестве одной из наиболее привлекательных рекреационно-туристических территорий Российской Федерации; существенное увеличение числа отдыхающих; увеличение продолжительности пребывания отдыхающих; увеличение числа отдыхающих, повторно посещающих регион; существенное увеличение качества обслуживания туристов, в том числе за счёт расширения номенклатуры предоставляемых услуг; значительное увеличение доходов рекреационно-туристических предприятий и бюджетов всех уровней; повышение доходов населения и его покупательной способности; повышение эффективности работы предприятий других отраслей регионального хозяйственного комплекса; значительный рост числа новых рабочих мест; привлечение значительных отечественных и иностранных инвестиций в экономику и социальную сферу территорий; развитие малого предпринимательства; улучшения качества жизни и улучшение здоровья местного населения за счет обеспечения благоприятных условий для активного, разнообразного и полноценного отдыха; создание современной и эффективной системы управления рекреационно-туристической отраслью в крае.

Эффективная реализация мероприятий в направлении развития курортно-рекреационного комплекса КМВ позитивно скажется на состоянии политической и социально-экономической ситуации в Ставропольском крае. Рост сегмента рекреационно-туристической отрасли в экономике Ставропольского края значительно интенсифицирует экономический рост в других отраслях, прежде всего, в пищевой и перерабатывающей промышленности, легкой промышленности, строительстве, торговле, общественном питании, сфере услуг и т.д., так как данные отрасли прямо или косвенно взаимосвязаны с курортно-рекреационным комплексом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амирханов М.М., Татаринов А.А., Трусов А.Д. Экономические проблемы развития рекреационных регионов. М.: Экономика, 1997.

2. Берлин С.И. Прогнозирование инвестиций и оценка развития экономического потенциала рекреационного региона. Краснодар: Орфей, 1997.
3. Быков А.Т. и др. Курортно-туристский комплекс как объект управления. СПб.: СПбГУЭФ, 2000.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2000.
5. Шнипер Р.И. Регион. Диагностика и прогнозирование. Новосибирск: Знание, 1996.
6. Янкевич В.С., Безрукова Н.Л. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: российский и международный опыт. М.: Финансы и статистика, 2002.

МАЛЬСАГОВА Х.С.

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Проблемы социально-экономического развития российских регионов становятся все более важными с позиций усиления ведущих мировых общеэкономических тенденций – глобализации и регионализации. Эти тенденции в настоящее время представляют собой серьезные вызовы, ответы на которые должны быть сформированы в рамках региональных экономических систем.

Как известно, регион одновременно рассматривается с многих позиций. Но, прежде всего, это органический элемент территориальной организации национальной экономики страны. Не менее важны и такие его характеристики, как система расселения и социальная организация общества. Главное единство региона как социально-экономической системы обеспечивается деятельностью людей, поэтому взаимосвязь производства и расселения является наиболее существенной. Кроме того, развитие региона зависит от ряда тенденций, формирующихся в его подсистемах, которые предопределяются функционированием экономических, природных и демографических факторов.

При этом в настоящее время, в Российской Федерации наблюдаются значительные территориальные различия в уровнях производства валового регионального продукта (ВРП). Одни регионы смогли достаточно активно адаптироваться к процессам глобализации, используя имеющиеся природные возможности для поставок сырьевых ресурсов и полуфабрикатов на мировые рынки, например регионы Уральского федерального округа, у которых производство ВРП в расчете на душу населения превышает среднероссийский уровень практически в два раза. Другие регионы усилили свою конкурентоспособность за счет имеющейся концентрации на их территории финансовых ресурсов – это, прежде всего обе российские столицы. Но многие регионы оказались в положении кризисных и депрессивных – прежде всего Южный федеральный округ, производство ВРП в котором отстает от среднероссийского уровня более чем в два раза. При этом, экономика Чеченской Республики на рубеже столетий оказалась не просто в депрессивном или кризисном состоянии, она как региональная социально-экономическая подсистема перестала существовать по причинам практического разрушения.

По данным Росстата [1], за период с 2000 по 2005 годы производство ВРП в расчете на душу населения в среднем по Российской Федерации увеличилось с 39532,3 до 125773,7 руб., по Центральному федеральному округу – с 48205,0 до 164409,1, по Северо-Западному федеральному округу – с 40564,9 до 132984,8, по Южному федеральному округу – с 20041,3 до 56950,5, по Приволжскому федеральному округу – с 32791,7 до 92055,0, по Уральскому федеральному округу – с 69327,3 до 253338,0, по Сибирскому федеральному округу – с 33682,1 до 99861,1, по Дальневосточному федеральному округу – с 44932,3 до 126283,9, по г. Москва – с 115630,5 до 384595,8, по г. Санкт-Петербург – с 39811,1 до 145503,3. Как видно из этих данных, Южный федеральный округ заметно отстает от других регионов страны по рассматриваемому показателю.

К началу 2006 года производство ВРП в расчете на душу населения по регионам Южного федерального округа составляло: Республика Адыгея – 37504,3 руб.; Республика Дагестан – 36810,5; Республика Ингушетия – 15493,2; Кабардино-Балкарская Республика – 41153,5; Республика Калмыкия – 33619,7; Карачаево-Черкесская Республика – 40988,9; Республика Северная Осетия-Алания – 44093,8; Чеченская Республика – 20446,1; Краснодарский край – 72802,6; Ставропольский край – 54168,1; Астраханская область – 71052,4; Волгоградская область – 77811,8; Ростовская область – 61141,5.

В таких условиях для сохранения единства и целостности российской экономики необходимо, чтобы все регионы, особенно с явным отставанием от среднероссийских показателей, как подсистемы национальной экономики, обеспечивали формирование прогрессивной, по требованиям современной международной конкуренции, структуры воспроизводства. Только на этой основе возможно будет обеспечить как эффективное межрегиональное взаимодействие, так и внутреннюю устойчивость социально-экономического развития.

Как показывает мировой опыт эффективного развития регионов, воспроизводственные процессы должны обеспечить достаточно строго определенную совокупность структурных сдвигов, обеспечивающую как конкурентоспособность, так и устойчивость. Эти сдвиги происходили в наиболее развитых в экономическом отношении странах с середины прошлого столетия и имеют безусловное практическое подтверждение.

Во-первых, сокращение доли сельского хозяйства до нескольких процентов занятых по причинам существующего в отрасли закона убывающей доходности. Действие этого закона последовательно ведет к вытеснению работников, позволяющего поддерживать уровень доходов тех, кто остается в данном секторе воспроизводства. В противном случае оплата труда и производительность становятся неконкурентными.

Во-вторых, сокращение, с последующей стабилизацией, доли промышленности на уровне 15–25 процентов занятых. Это обусловлено тем, что в промышленности действует закон возрастающей доходности, который также стимулирует вытеснение работников, но по причинам растущей производительности труда.

В итоге, действие разнонаправленных тенденций в аграрном и промышленном секторах приводит к одинаковым последствиям – вытеснению работников, что остро ставит проблему занятости как на региональном, так и на общенациональном уровнях.

В-третьих, рост сферы услуг, в идеале до двух третей занятых и половины вклада в производство валового регионального продукта. Такое стало возможным благодаря тому, что в этом секторе действует закон относительно постоянной доходности. Именно это привело к такому положению дел, когда рост занятости и объемов оказываемых услуг оказались взаимообусловленными. Активное развитие сектора услуг позволило обеспечить не только высокий уровень занятости, но и ее рациональные формы. Сектор услуг вобрал в себя значительные массы труда, вытесненные из традиционных секторов экономики в результате первой и второй научно-технических революций.

В-четвертых, изменение структуры использования валового внутреннего и валового регионального продукта в сторону приоритетов заработной платы, которая после налоговых вычетов превышает половину этих агрегированных показателей. Это способствовало формированию структуры совокупного спроса с приоритетами потребностей широких слоев населения и соответствующей структуре совокупного предложения.

В-пятых, изменение структуры расходов домашних хозяйств – снижение доли расходов на приобретение продуктов питания, рост доли расходов на оплату услуг, рост доли расходов на товары длительного пользования и др.

В-шестых, изменение структуры использования доходов крупного высокорентабельного производства, значительная часть которых стала использоваться на различные формы поддержки доходов работников, в том числе по получившим широкое распространение принципам корпоративной социальной ответственности.

В-седьмых, значительное увеличение доли малого и среднего предпринимательства как в структуре занятости, так и в структуре создания валового внутреннего продукта. Именно в этом секторе в настоящее время сохраняется основа рыночной конкуренции, противодействующая монополистическим и олигополистическим тенденциям.

Корректировки в каждом из перечисленных направлений структурных сдвигов возможны только в рамках активного межрегионального взаимодействия на долговременной основе. Если в одном из регионов, например, завышена доля сельского хозяйства, то его стратегические партнеры должны обеспечивать нивелировку общей воспроизводственной структуры. Последнее становится фактором поддержания эффективной воспроизводственной структуры уже в рамках национальной экономики.

Таким образом, современное воспроизводство становится системным только при условии формирования прогрессивных тенденций в социально-экономическом развитии региона как основы хозяйственных процессов национальной экономики. Данные тенденции целесообразно рассматривать как результат, положительный эффект совместных действий участников региональных воспроизводственных структур. Кроме того, происходит переориентация рыночной структуры внутренних связей региональных хозяйственных комплексов от технологической направленности на потенциал потребительского спроса населения и его социальные приоритеты.

Если обратиться к проблемам восстановления экономики и социальной сферы Чеченской Республики, то оно осуществляется в основном за счет средств федеральных целевых программ.

Министерством регионального развития России совместно с Правительством Чеченской Республики разработана Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2011 годы», основной целью которой является переход от восстановительного процесса к устойчивому социально-экономическому развитию республики, повышению благосостояния населения и снижению бедности. На реализацию программных мероприятий предполагается выделение средств за счет всех источников в объеме от 93,2 до 180,6 млрд рублей (в зависимости от окончательного выбора варианта программы) [2].

Предусматривается, что реализация программных мероприятий позволит увеличить объем ВРП в 2 раза, реальные доходы населения в 1,5 раза и номинальную среднемесячную начисленную заработную плату в 1,7 раза. Уровень официально зарегистрированной безработицы снизится в 2 раза по сравнению с 2005 годом.

Достижение указанных задач предполагается осуществить за счет опережающего развития приоритетных отраслей и сфер экономики республики: перерабатывающих отраслей промышленности, агропромышленного комплекса, строительства, транспорта, связи, предпринимательской деятельности.

В настоящее время положительные тенденции в чеченской экономике налицо, однако уровень безработицы остается самым высоким по стране – более 70% трудоспособного населения. На начало 2008 года по официальным данным Росстата, численность безработных, состоящих на учете в государственных учреждениях службы занятости, по Чеченской Республике составила 320 тысяч человек – это почти пятая часть всех безработных России и половина по Южному федеральному округу.

Последняя проблема с позиций развития региональной экономики – самая острая. Если уровень безработицы сократится как намечено по программным мероприятиям, т.е. в 2 раза, то в экономике республики будет около 30–40 процентов экономически активного населения безработными. Никакого экономически эффективного регионального развития при таком уровне занятости быть в принципе не может.

Кроме того, следует учитывать, что по коэффициенту рождаемости Чечня находится на первом месте среди всех регионов России и молодежь концентрируется в сельских районах республики, где наиболее остра проблема занятости. Если удельный вес сельского населения в общей численности населения по Российской Федерации составляет менее тридцати процентов, по Южному федеральному округу – немногим более сорока процентов, то по Чеченской Республике – более двух третей. При этом, удельный вес населения моложе трудоспособного возраста по Российской Федерации составляет немногим более пятнадцати процентов, по Южному федеральному округу – около двадцати процентов, а по Чеченской Республике составляет более трети.

Мировой опыт показывает, что факторы активных миграционных процессов формируются преимущественно в среде сельской молодежи, которая не в состоянии себя реализовать в эффективной трудовой деятельности по объективным экономическим законам.

Поэтому программные мероприятия целесообразно дополнить мероприятиями по диверсификации экономики Чеченской Республики, диктуемой проблемой занятости населения и приоритетными мировыми тенденциями. Но для этого потребуется определенное изменение стратегических целей.

Так, в настоящее время более 98 процентов промышленности приходится на нефтедобычу, в которой занято немногим более 7 тысяч человек. В структуре ВРП на нефть приходится около четверти, а почти треть – на сельское хозяйство. Немногим более десятой части приходится на торговлю и столько же на строительство. Примерно по семь процентов – вклад пищевой промышленности и сферы услуг.

Согласно программным ориентирам предусматривается, что в 2020 году 28 процентов в структуре ВРП будет приходиться на нефтепереработку, 18 – на пищевую промышленность, 15 – на стройиндустрию, 11 – на сельское хозяйство, 7 – на нефть, по несколько процентов – на торговлю, связь, услуги, транспорт и некоторые другие [3].

С одной стороны, бесспорно, что в преодолении хозяйственного отставания республики следует опираться на базовые отрасли региональной экономики. Однако, практически все указанные отрасли, где предусматривается существенное создание ВРП, не являются трудоёмкими, т.е. обеспечить решение главной социально-экономической проблемы Чеченской Республики – достижение эффективной занятости – не смогут.

В этой связи целесообразно обратить внимание на мировой опыт эффективного общенационального и регионального развития, который показывает принципиальную важность опережающего роста сферы услуг, в которой в итоге, как уже отмечалось, сосредоточено до двух третей занятых и половины вклада в создание валового внутреннего и валового регионального продуктов.

Поэтому именно эта тенденция должна стать императивом экономического развития Чеченской Республики, ориентацию на которую может обеспечить требуемую занятость трудоспособного населения, а значит и эффективное развитие региональной экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данные официального сайта Росстата (www.gks.ru)
2. Кадиев Д.А. Чеченская Республика глазами создателя. – М., 2007. – Т. III, с. 123–130.
3. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2020 года. – М., 2005. – С. 43–44.

ЧОТЧАЕВА М.З.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ФОРМИРОВАНИЕ

Особая значимость региональной социально-экономической политики для России общепризнанна. Это связано главным образом с двумя объективными обстоятельствами. Во-первых, с наличием резких территориальных различий условий экономического развития и жизнедеятельности населения. Во-вторых, с федеративным устройством государства, устойчивость которого (не только экономическая, но и политическая) в значительной степени зависит от правильно выбранной стратегии и тактики государственной региональной социально-экономической политики.

Тем не менее, именно этот аспект политики государства является наиболее слабо разработанным теоретически и занимает неоправданное малое место во всех принятых с начала девяностых годов экономических программах российского Правительства [5, с. 5].

Фактически на протяжении всего переходного периода активная региональная социально-экономическая политика проводилась лишь на уровне субъектов Российской Федерации

и была направлена на повышение экономической самодостаточности регионов. При проведении региональной социально-экономической политики в России необходимо учитывать большие возможности и самостоятельность регионального уровня [7, с. 277].

Осуществляя региональную политику, государство должно решать проблемы повышения конкурентоспособности экономики в целом (и помогать для этого в первую очередь депрессивным трудоизбыточным регионам), стимулировать использование собственных природных ресурсов (и помогать регионам их сосредоточения) и т.д. Целенаправленная деятельность государства, направленная на снижение пространственных диспропорций, должна стать важнейшей составляющей региональной политики, когда они (диспропорции) достигают чрезмерного уровня, препятствующего нормальному функционированию страны (угроза ее единству, рост регионального антагонизма и т.д.). В этих условиях перед государством возникает вопрос о необходимости создания и развития «выравнивающей» региональной политики.

Существует весьма распространенное мнение (особенно среди экономистов), что помощь кризисным территориям можно начать лишь после значительного улучшения положения в экономике. В соответствии с логикой данного подхода, помощь надо преимущественно направлять на развитие «районов-локомотивов», которые и обеспечивают подъем экономики. И уж после этого можно будет полученные средства направлять на нужды кризисных территорий [7, с. 277].

Согласно Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации, разработанной в 2005 г. Министерством регионального развития РФ [3], в основу федеральной региональной экономической политики на смену политике выравнивания уровня регионального развития следует положить принцип поляризованного развития, предполагающий концентрацию финансовых, административно-управленческих и человеческих ресурсов на развитие опорных регионов. Согласно разработанной Министерством регионального развития РФ типологии социально-экономического развития субъектов Российской Федерации в состав «регионов-локомотивов роста» входят 10 субъектов и в состав «опорных регионов» – 9 сырьевых и 15 старопромышленных ареалов.

Если субъект Федерации не попадает в разряд «регионов- локомотивов роста» или «опорных регионов», его Федеральная поддержка сводится преимущественно к обеспечению гарантированного Конституцией доступа населения к бюджетным услугам. Для опорных регионов предусматривается значительно более широкий набор мер государственной поддержки, включающий ускоренное развитие транспортной, образовательной и инновационной инфраструктуры, получение особого правового статуса, формирование новой системы межбюджетных отношений, учитывающей особое положение опорных регионов.

Несомненно, все эти меры государственной поддержки способны оказать серьезное позитивное влияние на развитие тех субъектов Федерации, которым удалось попасть в число опорных. Однако для остальных регионов и национальной экономики в целом реализация отстаиваемой Минрегионразвитием концепции поляризованного развития может иметь неоднозначные последствия.

Очевидно, что ускоренный рост опорных регионов будет достигаться не только за счет дополнительной финансовой и административной поддержки из Центра, но и вследствие оттока наиболее конкурентоспособных и квалифицированных трудовых ресурсов из трудоизбыточных территорий. Достаточно вероятным представляется сценарий, при реализации которого опорные регионы превратятся в анклавов экономического благополучия на фоне деградирующей периферии, не способной эффективно интегрироваться не только в мировую, но и во внутреннюю экономику.

Поскольку сравнительные преимущества регионов-лидеров по отношению к дотационным регионам возрастут, реализация инвестиционных проектов в частном секторе за пределами опорных регионов практически остановится. В результате депрессивные регионы будут продолжать утрачивать экономическую базу и становиться все более зависимыми от текущей федеральной поддержки, масштабы которой придется наращивать, если представления о гарантированных Конституцией бюджетных услугах останутся неизменными [6, с. 50].

Рыночные реформы, проводимые в стране, были более благоприятны для одних регионов, чем для других. Наибольшие «блага» от него получили обе столицы, регионы, поставляющие

сырье и полуфабрикаты, которые обладают спросом, в том числе на мировом рынке. Пострадали многие традиционные промышленные (особенно связанные с ВПК) и аграрные районы. Так по итогам первого полугодия 2007 года дифференциация между субъектами Российской Федерации по показателю – среднедушевые денежные доходы составила 10,9 раза (в 2006 году – 9,4 раза). Максимальное значение зафиксировано в г. Москве – 33130,9 рублей, минимальное значение – в Республике Ингушетия – 3017 рублей. Среднее значение данного показателя по России составляет – 11564,2 рублей. Несмотря на сокращение уровня бедности в России в течение последних 6 лет с 27,5% в 2001 году до 15% населения к 2006 году, региональные различия при этом остаются очень высокими. Минимальную долю бедных имеют нефтегазоэкспортные округа Тюменской области: Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий. Максимальный уровень сохраняется в Усть-Ордынском Бурятском автономном округе (в 2001 г. – 87,1%, в 2006 г. – 83,7%) и Республике Ингушетия (в 2001 г. – 88%, в 2004 г. – 73%).

Низкие показатели зависимости региональных бюджетов от федеральной помощи наблюдаются в следующих регионах-донорах: Московская область (7,91%), Самарская область (7,30%), г. Санкт-Петербург (4,99%), Ненецкий автономный округ (3,26%), Тюменская область (3,11%), г. Москва (2,68%), Ямало-Ненецкий автономный округ (2,64%), Ханты-Мансийский автономный округ (2,55%). Следует отметить, что состав этой группы регионов также не меняется [2].

Внутренняя пространственная неравномерность характерна и для самих субъектов Федерации. Как правило, речь идет о «противостоянии» более развитой и благополучной столицы (и иногда еще 1–2 крупных центров) и «кризисной» периферии. Таким образом, модель «центр – периферия», характерная для РФ в целом, воспроизводится и на уровне субъектов. При этом во многих регионах отмечается очень значимый пространственный разброс основных социально-экономических показателей. Это и понятно, учитывая значительные территориальные масштабы большинства субъектов Федерации. Однако, дело не только в масштабах социально-экономических диспропорций. Более тревожат крайне низкие абсолютные показатели самых кризисных территорий (например, уровень безработицы более 65% в Ингушетии) и «застойный» характер кризиса в них. Очевидно существование обширных территорий, отставших «исторически», пострадавших от проводимых реформ, имеющих периферийное положение. Несмотря на все различия между ними, их отличают низкие социально-экономические показатели, отсутствие достаточных собственных ресурсов для саморазвития и невозможность улучшить свое положение без помощи государства.

При любом территориальном уровне анализа абсолютно ясно, что пространственные диспропорции в РФ настолько велики, что сами по себе являются общегосударственной проблемой, ибо ведут к дезинтеграции страны. Они требуют адекватной реакции государства, его ответа на исходящие от этих диспропорций угрозы. Речь идет о сохранении единства страны (и не только политического, но и социально-экономического, культурного и т.д.), смягчении регионального антагонизма в стране, соблюдении принципа социальной справедливости [7, с. 279].

По нашему мнению региональная социально-экономическая политика должна быть направлена на инвестиционную поддержку депрессивных трудоизбыточных территорий. Только в этом случае возможно сокращение масштабов межрегионального экономического неравенства и обеспечение повышения темпов роста национальной экономики за счет рационального использования ресурсного потенциала региональных экономик, развития общенационального рынка и углубления межрегиональной интеграции.

Основная проблема, которую призвана разрешить региональная экономическая политика, состоит в противоречии между ограниченностью собственной финансовой базы региона и практической неограниченностью возложенного на него объема экономических и социальных функций.

На практике такое противоречие разрешается тем, что в ходе балансирования доходов и расходов местных бюджетов федеральный уровень изначально нацелен на неизбежность перераспределения налогов в пользу местных бюджетов (в размере обнаруживающегося дефицита), а также на постоянное выделение регионам государственных субсидий и дотаций.

В результате, формируясь на начальном этапе как преимущественно федеральные доходы, бюджетные поступления завершают свое циклическое движение преимущественно как

региональные (местные) расходы. Соответственно меняется и пропорция в соотношении конечных расходов федерального и местного бюджетов [1, с. 34].

Необходимо кардинальное решение – гораздо большую долю образующихся на территории регионов финансовых ресурсов оставлять на местах. Только такая бюджетно-налоговая децентрализация в состоянии пробудить инициативу регионов, активизировать поиск адаптированных к местным условиям путей решения региональных проблем и тем самым дать регионам реальный шанс экономического оживления. Особенно это важно для депрессивных регионов.

Естественно, децентрализация ресурсов должна сопровождать процесс передачи регионам больших полномочий. В таком случае и у федерального Центра исчезнет необходимость заботиться о сугубо региональных и местных проблемах и сосредоточиться на собственно федеральных (т.е. страны в целом) интересах [8, с. 13].

Проблемой более широкой и многогранной чем бюджетное выравнивание на наш взгляд является сближение качества жизни в отдельных регионах и выравнивание условий предпринимательства в разных субъектах Федерации. И решаться она должна в первую очередь за счет стимулирования развития экономического потенциала депрессивных трудоизбыточных регионов, и лишь во вторую очередь – за счёт бюджетных трансфертов.

Асимметричное развитие регионов страны, на наш взгляд, является на сегодняшний день центральной проблемой, которую нужно решать посредством реализации соответствующих целевых установок государственной региональной социально-экономической политики.

Региональная социально-экономическая политика в депрессивных ареалах по нашему мнению должна проводиться в двух направлениях: 1) стимулирование занятости; 2) привлечение инвестиций.

В период экономического спада трудности с перемещением рабочей силы возрастают, и создается излишек рабочих рук в депрессивных ареалах. Эти «излишние» рабочие сами по себе не могут переориентироваться на новые рабочие места – здесь необходимо государственное регулирование. Один из путей вмешательства государства в решение проблемы занятости – воздействие на профессиональную переориентацию рабочих на месте или их пространственное перемещение.

В качестве средств решения проблемы миграции в депрессивных ареалах должны выступать: совершенствование рынка труда (информированность), субсидии на компенсацию денежных и физических затрат на переезд, помощь мигрантам в приобретении жилья на новом месте, облегчение продажи и покупки жилья и др.

Однако надо иметь в виду, что миграция может еще больше подорвать жизнестойкость депрессивных регионов, так как вследствие оттока квалифицированных специалистов создается дисбаланс в демографической и экономической структурах, что в свою очередь ухудшает возможности развития предпринимательства. Кроме того, мигранты могут быть неудовлетворены новыми условиями работы и жизни, что создает новые проблемы.

Сейчас в Российской Федерации практически нигде нет повышенного спроса на рабочие руки, так что миграция, даже регулируемая обостряет проблему занятости населения. Следовательно, необходимо широкое использование второго направления – привлечение капитала в места повышенного предложения труда.

Региональная социально-экономическая политика должна носить дифференцированный характер, имеющий определенный сдвиг в сторону обеспечения занятости населения, целью которой должно стать обеспечение опережающего увеличения темпов роста экономики депрессивных регионов по сравнению со средними темпами экономического роста национальной экономики страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Иванов Н.П.* Региональная экономическая политика: стратегия, инструментарий, эффективность (на материалах Ставропольского края). Ставрополь, 2004.
2. Информационная справка о социально-экономических процессах в субъектах Российской Федерации в январе – июне 2007 года // Официальный сайт Министерства регионального развития РФ. Департамент регионального социально-экономического развития и территориального планирования (<http://www.minregion.ru>).

3. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации Официальный сайт Министерства регионального развития РФ (<http://www.minregion.ru>).
4. Ларина Н.И., Кисельников А.А. Региональная политика в странах рыночной экономики. М., 1998.
5. Маркова Н., Монахова Т. Региональная политика как фактор устойчивого развития российской экономики // Федерализм. 2004. № 2.
6. Мельников Р. Федеральная региональная экономическая политика: стратегические альтернативы и пути реализации // Федерализм. 2006. № 2.
7. Регионализация в развитии России: географические процессы и проблемы / Под ред. Артоболевского С.С., Трейвина А.И. М., 2001.
8. Швецов А. Децентрализация Федеральной региональной политики // Федерализм. 2006. № 4.

ТАРАН О.Л.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИЙ

В региональной экономике индикаторами считаются показатели, количественно характеризующие уровень социально-экономического состояния и развития территорий. Ранжируя регионы по размерам, значимости иерархической соподчиненности относительно базовых институтов государственного устройства, можно выделить следующие:

- мегарегионы, формирующиеся в рамках объединения различных стран, например, Европейский союз и др.;
- страны, которые являются государственными территориями иными образованиями с общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий;
- макрорегионы, например, штаты в Соединённых Штатах Америки, федеральные округа в России, включающие различные субъекты Федерации;
- регионы, которыми в России являются субъекты Федерации: области, края, национальные республики, автономные округа и т.д.;
- мезорегионы, к которым, в рамках имеющихся и формирующихся интегрированных объединений, можно отнести эколого-курортный регион Кавказских Минеральных Вод, свободные экономические зоны и иные территориально-производственные образования;
- микро- и минирегионы в виде муниципальных образований на территории сельских районов и городских округов (с прилегающими территориями), городских и сельских поселений.

С точки зрения адекватной оценки социально-экономического состояния и развития субъектов Федерации, в рамках официально формирующейся статистики [5] можно отметить двадцать два индикатора, системно характеризующих все сферы регионального воспроизводственного комплекса.

Каждый из индикаторов, в свою очередь, разбивается на отдельные составляющие: абсолютные и относительные. На базе имеющихся в статистике показателей также выделяются расчётные характеристики, например, на стыке основных фондов и занятого населения – фондовооруженность, исходя из объемов инвестиций и основных фондов – финансовая обеспеченность материально-технической базы и т.п.

Исследование абсолютных социально-экономических показателей осуществляется с целью изучения и оценки, во-первых, имеющегося потенциала, во-вторых, результатов деятельности, в-третьих, уровня использования региональных возможностей.

Методика соответствующего исследования социально-экономического состояния и развития субъектов Федерации включает 5 взаимосвязанных этапов и подразумевает следующее.

На первом этапе осуществляется выбор и изучение абсолютных показателей социально-экономического состояния федеральных округов и регионов.

Сущность второго этапа заключается в сопоставимом анализе изучаемых показателей с помощью их балльной оценки, по сравнению со средними характеристиками исследуемых федеральных округов или регионов.

Логика третьего этапа познания включает расчёт коэффициентов значимости, то есть весомости изучаемых социально-экономических показателей с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

Исходя из балльных оценок анализируемых показателей, с учётом их коэффициентов весомости на четвёртом этапе проводится интегральная оценка уровня социально-экономического потенциала и результатов деятельности по федеральным округам и регионам.

Сущность пятого этапа заключается в изучении и количественной оценке взаимосвязи социально-экономических потенциалов и результатов в федеральных округах и регионах с рассмотрением уровня использования имеющихся возможностей.

Обобщение имеющихся статистических данных [1, 3, 4, 5, 6, 8] по территориям РФ позволило выделить и проанализировать основные абсолютные характеристики социально-экономического состояния и развития, которые можно разделить на две группы.

К группе факторных показателей, характеризующих ресурсы и социально-экономический потенциал федеральных округов, а также субъектов Федерации, относится следующее:

- среднегодовая численность занятых в экономике, характеризующая потенциал живого труда с учетом лиц, которые в рассматриваемый период выполняли ту или иную работу;
- стоимость основных фондов, то есть материально-технической базы производства, являющейся основной частью нефинансовых материальных активов;
- инвестиции в основной капитал, свидетельствующие о совокупности затрат, нацеленных на создание нового производства основных средств;
- добыча полезных ископаемых в тоннах объёма отгруженных товаров, свидетельствующая об использовании и различиях природно-ресурсного потенциала по тем или иным федеральным округам и регионам;
- поступления налоговых платежей и других доходов в бюджетную систему Российской Федерации, которые во многом свидетельствуют об уровне участия регионов в формировании национального бюджета, в том числе с учётом различий и использования природно-ресурсной базы;
- банковские вклады (депозиты) юридических и физических лиц, привлечённые кредитными организациями, исходя из места привлечения средств, имеющие воспроизводственный характер экономического развития, как с позиций текущих вложений, так и капитального инвестирования;
- оборот потребительского рынка, включающий торговлю, общественное питание и платные услуги, в воспроизводственном цикле осуществляющий финансирование и инвестирование производственной деятельности.

Особое значение в системе факторов экономического развития и роста национальной экономики имеет потребительский рынок, являющийся транслятором, проводником денежных ресурсов от потребителей к производителям.

Самым крупным федеральным округом в стране является, как известно, Центральный. Уровни 14 показателей из 18 анализируемых здесь намного выше прочих, а объём промышленной продукции примерно одинаков с Уральским федеральным округом. Только по добыче полезных ископаемых и продукции сельского хозяйства ЦФО существенно уступает другим округам.

На втором месте по абсолютным характеристикам социально-экономического состояния находится Приволжский федеральный округ, в котором преобладают, по сравнению с другими территориями, продукция сельского хозяйства, численность занятых в экономике, размеры консолидированного регионального бюджета, банковских вкладов, потребительского рынка, оборота организаций, денежных доходов населения и промышленной продукции.

Уральский федеральный округ лидирует в России по добыче полезных ископаемых, а по сравнению с Северо-Западным, Южным, Сибирским и Дальневосточным, выгодно отличается поступлениями в бюджет Российской Федерации, инвестициями в основной капитал, размером материально-технической базы, объёмами консолидированного регионального бюджета, суммарного оборота организаций, валового регионального продукта, промышленной продукции, денежных доходов населения, внешнеэкономической деятельности, прибыли организаций.

На четвёртом месте, среди мегарегионов Российской Федерации, находится Сибирский федеральный округ, в котором, по сравнению с Северо-Западным, Южным и Дальневосточными округами, больше размеры основных фондов и инвестиций в основной капитал, поступлений в бюджет Российской Федерации, существенно выше объёмы консолидированного регионального бюджета, суммарного оборота организаций, валового регионального продукта, денежных доходов населения, потребительского рынка, объёмов промышленной продукции и прибыли организаций.

В Северо-Западном федеральном округе наблюдается значительный объём банковских вкладов (самый высокий после ЦФО и ПрФО). При этом, в отличие от Южного и Дальневосточного округов, он характеризуется большими размерами материально-технической базы и инвестиций в основной капитал, поступлений в федеральный бюджет, консолидированного регионального бюджета, суммарного оборота организаций, валового регионального продукта, денежных доходов населения, внешнеэкономической деятельности, объёмов промышленной и строительной продукции, прибыли организаций.

В Южном федеральном округе производятся значительные объёмы сельскохозяйственной продукции (этот показатель самый высокий после ПрФО и ЦФО), а в целом по абсолютным характеристикам среди округов России он находится на предпоследнем месте.

Замыкает ранжированный ряд мегарегионов России по абсолютным характеристикам социально-экономического состояния Дальневосточный федеральный округ, в котором наблюдаются самые низкие характеристики по 15 показателям из 18 анализируемых. Только по добыче полезных ископаемых он опережает СзФО, ЦФО и ЮФО, а по объёмам внешнеэкономической деятельности его характеристики выше, чем в Южном федеральном округе.

Существенной колеблемости абсолютных индикаторов социально-экономического развития федеральных округов России свидетельствуют кратные полярные различия, составляющие между граничными округами:

- от 3,1 до 5,6 раз по добыче полезных ископаемых, инвестициям, строительству, консолидированному региональному бюджету, основным фондам и занятым в экономике;
- от 6,7 до 8,2 раз по валовому региональному продукту, денежным доходам населения, промышленности и сельскому хозяйству, потребительскому рынку и банковским вкладам;
- от 10 до 13,8 раз по поступлениям в федеральный бюджет, объёмам внешнеэкономической деятельности и суммарному обороту организаций.

Однако, в изначальном представлении отдельные абсолютные показатели социально-экономического состояния регионов трудно сопоставимы, ибо, например, численность занятых в экономике, основные фонды и валовой региональный продукт являются качественно различными экономическими категориями со специфическими и индивидуализированными единицами измерения. Поэтому, в целях сравнимости, абсолютные индикаторы целесообразно перевести в относительные в виде процентных баллов, получаемых на основе сопоставления конкретных значений каждого показателя со средними по стране (табл. 1).

Таблица 1

Позиционирование абсолютных характеристик социально-экономического потенциала и результатов деятельности федеральных округов РФ, 2005 г.
(в % к средним показателям по стране)

Показатели	ЦФО	СзФО	ЮФО	ПрФО	УФО	СФО	ДФО
Занятые в экономике	192,4	70,6	93,5	152,0	63,9	93,4	34,2
Основные фонды в экономике	193,9	69,9	63,8	126,1	134,3	74,9	37,1
Инвестиции в осн. капитал	184,2	95,6	63,5	118,0	121,5	69,1	48,1
Поступления в бюджет РФ	250,5	64,4	48,0	114,5	129,6	68,0	25,1
Консолидиров. бюджет рег.	223,0	75,9	61,7	110,6	96,4	85,6	46,8
Банковские вклады (депозиты)	316,1	77,1	47,9	110,7	62,0	59,3	27,0
Потребительский рынок	259,4	69,0	79,5	116,9	64,0	79,7	31,1
Внешнеэконом. деятельность	314,5	84,0	25,8	79,7	99,1	64,6	32,3
Оборот организаций	259,2	69,8	44,4	122,2	107,5	73,6	33,9
Валовой регион. продукт	220,6	70,9	52,2	116,1	125,7	81,1	32,9
Денежные доходы населения	251,1	74,6	74,4	115,2	69,8	79,9	35,1
Объем промышл. продукции	161,1	74,3	42,2	154,6	159,3	86,2	22,1
Продукция сельского хоз-ва	153,1	41,2	151,2	178,4	100,6	101,6	24,9
Объем строительных работ	222,1	89,8	65,6	109,1	98,0	62,3	52,9
Сальд. финанс. результат	313,3	51,6	15,9	92,9	149,3	62,5	15,4

Так, средняя численность занятого населения по федеральным округам РФ составляет 9542 тыс. чел. с колеблемостью этого показателя от 1357 тыс. чел. по Центральному федеральному округу до 3266 тыс. чел. по Дальневосточному округу. Соответствующие относительные уровни этого показателя составляют 192,4 балла по ЦФО и 34,2 балла по ДФО.

Полученные данные количественно выражают значительные различия показателей социально-экономического состояния федеральных округов России.

По Центральному федеральному округу все показатели выше средних с колеблемостью от 153,1–161,1 баллов по продукции сельского хозяйства и промышленности до 313,3–316,1 баллов по сальдированному финансовому результату, объёму внешнеэкономической деятельности и банковским вкладам (депозитам) юридических и физических лиц в кредитных учреждениях с полярным отклонением в 2,1 раз. В Северо-Западном федеральном округе все анализируемые показатели ниже средних с их вариацией от 41,2 баллов по объёму продукции сельского хозяйства до 95,6 баллов по размеру инвестиций в основной капитал, то есть кратность их колебаний составляет 2,3 раза. По Южному федеральному округу наблюдается самое высокое полярное отклонение по изучаемым показателям – в 9,5 раз: от 151,2 баллов по объёмам продукции сельского хозяйства до 15,9 баллов по сальдированному финансовому результату.

Представленные в таблице 1 данные позволяют оценить в целом позиции отдельных территорий в формировании совокупных результатов функционирования национальной социально-экономической системы. Они количественно выражают имеющую место дифференциацию территорий Российской Федерации по уровню потенциальных возможностей и степени их реализации в современный период, а также дают возможность проводить их более детальное обследование известными экономико-математическими инструментами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. М.: Росстат, 2006.
2. Общая теория статистики: статистическая методология в изучении коммерческой деятельности / Под ред. А.А. Спирина, О.Э. Башиной. М.: Финансы и статистика, 1994.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2004.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2005.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2006.
6. Социальное положение и уровень жизни России. М.: Росстат, 2006.

7. Социально-экономическая устойчивость регионов Ставропольского края: факты и рейтинг. Ставрополь: ТОФС СК, 2005.
8. Финансы России. М.: Росстат, 2004.

ХУТЫЗ З.М.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНА

В арсенале современной экономической науке возвращает свои позиции и раскрывает свой богатый эвристический потенциал воспроизводственный подход к исследованию человеческого капитала.

Благодаря ему, экономическая теория и хозяйственная практика получают ответы на вопросы о способах взаимосвязи между циклами и фазами воспроизводства человеческого капитала, о типах такого воспроизводства, а также о субъектах, цикл за циклом участвующих в данном процессе, способах согласования их социально-экономических интересов и формах развития личностного потенциала, которые они обретают в последовательно сменяющихся друг друга фазах производства, распределения, обмена и потребления.

В рамках воспроизводственного подхода человеческий капитал рассматривается как запас знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг. Применительно к региональной системе это означает: необходимость формирования и реализации специальных стратегий накопления человеческого капитала; потребность в особых институциональных инструментах эффективного инвестирования в человеческий капитал, адаптированных к мезоуровню организации социально-экономических отношений.

Под инвестициями в человеческий капитал в данном случае следует понимать вложения в во все аспекты упомянутого выше запаса знаний, навыков и энергии – образование, накопление производственного опыта, охрану здоровья, географическую мобильность, поиск информации и др. Главным отличием человеческого капитала от вещественных факторов производства в рамках широкого подхода к его исследованию выступает то, что данный капитал воплощен в человеке, не может быть отчужден в обычном понимании (продан, передан, оставлен в наследство по завещанию), как могут быть отчуждены деньги или другие рыночные материальные ценности.

В рамках широкого подхода к исследованию человеческого капитала закономерен переход от текущих одномоментных показателей образования, накопления производственного опыта, охраны здоровья и т.п. к обобщающим интегральным показателям, охватывающим весь жизненный цикл человека. Такой переход привлекает внимание исследователей к качественно новым категориям – пожизненным заработкам, накопленным инвестициям в развитие тех или иных аспектов человеческого созидательного потенциала, выделению «капитальных» инвестиционных аспектов в поведении агентов на рынке труда, признанию человеческого времени в качестве ключевого экономического ресурса и др. В результате появляется возможность объяснить структуру распределения личных доходов, возрастную динамику заработков, неравенство в оплате мужского и женского труда, причины миграции и многие другие феномены человеческого капитала в социально-экономической системе региона.

Что дает широкий подход к исследованию человеческого капитала для раскрытия новых возможностей развития региональной системы? Прежде всего, отметим, что образовательные инвестиции в систему региона под углом зрения воспроизводства человеческого капитала необходимо рассматривать как источник экономического роста, причем не менее важный, чем «обычные» инвестиции в инфраструктуру, технологии и новое оборудование. Отсюда – возможность формирования и использования математических моделей, основыва-

ющихся на представлении о том, что человеческий капитал является фактором извлечения потребительских выгод, так как он оказывает влияние на эффективность использования потребительского (свободного) времени человека, то есть, времени его досуга.

Далее, целесообразно дополнить формулу производственной функции, применяемой в анализе процесса регионального воспроизводства, новым фактором данного процесса, непосредственно воздействующим на величину и качественный состав валового регионального продукта – человеческим капиталом, накопленным и функционирующим в системе региона.

Наконец, целесообразно элиминировать специфически региональный уровень процесса воспроизводства человеческого капитала в национальной системе хозяйства. В современной хозяйственной практике обозначилось участие в процессе воспроизводства человеческого капитала множества субъектов: органов государственной власти и управления федерального и регионального уровней; органов местного самоуправления; корпораций; домохозяйств; малого бизнеса и др.

Соответственно, упорядочивание сложного и обладающего высокой значимостью процесса воспроизводства человеческого капитала предполагает установление его структурных уровней и устойчивых соотношений между ними. При этом следует избегать возврата к примитивному администрированию в данной сфере отношений и упованию на «всемогущее государство». В региональной системе воспроизводство человеческого капитала нельзя свести к использованию одних только финансово-инвестиционных возможностей территориального бюджета и социальных внебюджетных фондов. Указанные возможности характеризуют лишь «вершину айсберга», основная масса которого скрыта в недрах корпоративных отношений, домохозяйств и других частных сфер.

Необходимо отметить, что различные структурные уровни воспроизводства человеческого капитала определенным образом соответствуют его функциональному содержанию. Нельзя инвестировать значительные средства в развитие человеческого капитала и рассчитывать на извлечение необходимого дохода, оставляя в стороне вопрос о том, какие функции инициируют данные инвестиции и каким структурным уровням человеческого капитала они соответствуют. Развитие «экономики, основанной на знаниях», последовательно актуализирует научную проблему взаимосвязи функций и структурных уровней воспроизводства человеческого капитала [1].

Человеческий капитал по своей природе относится к числу феноменов «экономики, основанной на знаниях». Игнорирование данного обстоятельства обуславливает следующие трансформации научного знания: редукцию понятия «человеческий капитал» до уровня предшествовавших ему форм эволюции личного фактора производства; утверждение неадекватных стратегий социально-экономической политики в области формирования и развития человеческого капитала [3, с. 149].

К сожалению, широкий подход к исследованию процесса воспроизводства человеческого капитала игнорирует грань между рабочей силой и человеческим капиталом, что равносильно их отождествлению. Но такое отождествление сразу заводит в категориальный тупик, поскольку один и тот же феномен не нуждается в двух или нескольких понятиях, подменяющих друг друга. Понятия, обозначающие одни и те же отношения, перестают быть востребованными и выпадают из научного оборота. В чем же состоит интересующая нас грань?

Между рабочей силой и человеческим капиталом как различными формами личного фактора производства лежит определенный «порог меры», который обуславливает следующие качественные различия между ними: во-первых, принадлежность собственников человеческого капитала к числу партнеров собственников вещественного, финансового и иных форм капитала; во-вторых, необходимость собственников рабочей силы отчуждать её для того, чтобы войти в процесс производства, а также приобрести необходимый фонд жизненных средств, чтобы обеспечить воспроизводство данной силы [5, с. 188].

С учётом данной грани правомерно следующим образом определить сущность человеческого капитала – способ субъектной капитализации накопленного знания в уникальных творческих способностях людей, позволяющих им вступать в партнерские отношения с собственниками других форм капитала. Отметим, что речь идет о высоко развитой форме овеществления и экономического отчуждения личностных сил человека; было бы некорректно

применять к этой категории оценки сугубо нравственного или гуманистического характера, поскольку такое применение выводит нас за пределы экономического исследования.

Сущность любого экономического отношения проявляется в его функциях. Представляется, что функции человеческого капитала в социально-экономической системе регионального уровня обусловлены следующими базовыми потребностями функционирования и развития данной системы отношений: эволюции личного фактора общественного производства; субъектного воплощения накопленных знаний; модернизации процесса общественного производства; доходного участия субъектов хозяйственного процесса; интеграции процессов расширенного воспроизводства (приращения знания) и самовозрастания стоимости.

Выделим аспект модернизации общественного производства, который становится в условиях перехода к устойчивому инвестиционному росту важнейшим аспектом развития региональных систем и обеспечения их конкурентоспособности в расширяющемся рыночном пространстве.

Процесс воспроизводства человеческого капитала в системе региона предполагает наличие необходимой социальной инфраструктуры. По всей видимости, это самая слабая позиция рассматриваемого процесса [7]. Многолетнее «остаточное» финансово-инвестиционное обеспечение развития социальной инфраструктуры в советское время и выход государства из инвестиционного процесса в сферах социальной экономики на этапе либеральных рыночных преобразований обусловили: маргинальный физический износ и технологическую отсталость имеющихся объектов социальной инфраструктуры; отчуждение их как от бюджетных потоков, так и от потоков дохода крупных корпораций; передачу указанных объектов на баланс наименее обеспеченных собственными доходами муниципальных образований.

Выделим ещё один аспект интересующей нас проблемы. Он заключается в стратегической ориентации процессов воспроизводства человеческого капитала в системе региона. Поскольку для развития системы России характерна рентная стратегическая ориентация, то встает вопрос – каким образом она воздействует на рынки социальных услуг, входящих в процесс воспроизводства человеческого капитала?

Исходя из того, что рента локализует в пространстве рынка особую зону защищенного господства продавцов определенной группы товаров над покупателями, можно сделать вывод о том, что рентная стратегическая ориентация развития обуславливает перенос, заимствование и дальнейшее воспроизводство соответствующих механизмов отношений и форм экономического поведения даже в тех сферах и формах экономического пространства, где не производятся товары-носители ренты. Образно говоря, рента пронизывает даже те отношения, которые удалены от зон ее первичного формирования [2]. В таком случае рента начинает извлекаться с помощью создания специальных механизмов господства над рынком.

Применим приведенные выше положения к рынку социальных услуг. Перенос и дальнейшее воспроизводство рентных отношений и соответствующих форм поведения формирует на рынке данных услуг ситуацию, в которой продавцы услуг стремятся продавать их таким образом, чтобы извлекать при этом ренту, которая по своей природе может быть только платой за особый статус продавцов, то есть, статусной монопольной рентой.

Соответственно, потребителем социальных услуг (субъектам, заинтересованным в формировании и развитии своего человеческого капитала) приходится оплачивать особый статус продавцов, то есть, платить за интересующие их услуги образования, здравоохранения, рекреации и т.п. больше, чем они стоили бы на свободном от «статусных продавцов» рынке. Отметим, что перенос и тиражирование механизмов ренты в сфере социальной экономики обеспечиваются следующим образом:

- контактами данной сферы с «классическими» рентными сегментами экономики России, такими, например, как газовая отрасль, электроэнергетика, топливная индустрия и др.;
- характером организации социальной инфраструктуры, ограничивающим вход на рынок социальных услуг для всех сторонних инвесторов;
- лицензированием и государственной аттестацией деятельности организаций социальной экономики;
- характером капитала, вложенного в инфраструктуру социальной экономики (запретом на формирование и дивидендное распределение прибыли). В определенных ситуациях

такой капитал (при отсутствии надлежащего общественного контроля) превращается в маску отношений извлечения статусной ренты.

Отсюда следует естественный вывод о необходимости изменения курса социальной политики регионов. В настоящее время такой курс квалифицируется как либеральный. Однако является ли он либеральным на деле? Здесь важно правильно расставить акценты, отделяя содержательные процессы от формальных. Если либерализация экономики в странах-лидерах мирового развития была ориентирована на обеспечение постиндустриальной трансформации отношений, то есть, на содержательную сторону назревших преобразований, то либерализация экономики в России оказалась нацелена на рыночную либерализацию отношений как таковую, то есть, на формальную сторону назревших преобразований. В обоих случаях имели место диаметрально противоположные способы взаимодействия формы и содержания в ходе преобразования социально-экономических систем [4].

В первом случае либеральная форма послужила становлению и развитию качественно нового содержания экономических отношений, а во втором случае она стала некой декларативной формой, под оболочкой которой не произошла содержательная трансформация старой индустриальной технологической основы, а также соответствующих этой основе человеческого фактора, механизмов управления и т.п.

Соответственно, в первом случае постиндустриальная трансформация, ведущим фактором которой выступает человеческий капитал, привела к ускорению развития социальной экономики, вне которой невозможно обеспечить расширенное воспроизводство указанного капитала.

В. Мау справедливо отмечает, что в период становления постиндустриального общества уровень развития экономики определяется не масштабами ВВП и не расширением доли промышленного производства в данном продукте, а ростом доли услуг, в первую очередь, высоко технологичных услуг. Такой тип развития нуждается в гарантиях частной интеллектуальной собственности, свободного доступа к информации, а значит, возможен лишь в условиях демократии [6].

Во втором случае произошли диаметрально противоположные изменения, в которых следует разграничивать два взаимосвязанных этапа: вначале государство инициировало свой выход из социальной экономики, оставив её практически без инвестиций и установившихся прав собственности, поскольку местное хозяйство и частные инвесторы, обременённые многочисленными угрозами собственности, не обладали ни ресурсами, ни реальными интересами к развитию производства социальных услуг; затем, оценив масштабы обусловленных этим шагом общественных издержек и угроз, оно попыталось сформировать некий механизм компенсации, в основании которого был положен принцип укрепления и развития вертикали государственной власти.

Отметим, что при этом государство не отказывается от переложения своих накопленных инвестиционных социальных обязательств на плечи частных инвесторов, предлагая им оплачивать особую инвестиционную составляющую в цене приобретаемых социальных услуг.

С другой стороны, реализуемые государством национальные социальные проекты практически не ориентированы на формирование и накопление человеческого капитала и на ускоренное развитие сферы высоко технологичных социальных услуг, а представляют собой обычные «затратные» федеральные программы, хорошо известные еще с советских времен. К тому же данные программы формируются и реализуются без региональных составляющих, то есть, без учёта потребностей развития человеческого капитала в системе региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени. М.: Издат. дом «Территория будущего», 2006.
3. Дейнега В.Н. Воспроизводство собственности в системе корпоративных отношений. Ростов н/Д.: СКНЦ ВШ, 2004.

4. Ермоленко А.А., Баликов А.А. Концептуальные основы реформирования сферы жилищно-коммунальных услуг. Краснодар: ЮИМ, 2008.
5. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23.
6. Мау В. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // Вопросы экономики. 2002. № 7.
7. Слезингер Г.Э. Социальная экономика. М.: Дело и Сервис, 2001.

БУЛГАКОВА Л.Н., МАККАЕВА Р. С.-А.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ (РЕГИОНА)

Экономический вестник Ростовского государственного университета
2008 Том 6 №2 Часть 2

В научной литературе существуют различные подходы к классификации видов ресурсов.

Одна из таких классификаций предполагает выделение четырех видов: земля, капитал, труд, предприимчивость [3,4]. С позиции возможности и реальности количественной оценки достаточно распространена другая классификация: материальные, финансовые и трудовые ресурсы. С позиции оценки ресурсного потенциала предприятия как способности выполнять предусмотренный технологический процесс и генерировать требуемые результаты удобно подразделять всю совокупность ресурсов на три группы: материально-техническая база (долгосрочные ресурсы, обусловленные сущностью технологического процесса), оборотные активы (активы, обеспечивающие выполнение технологического процесса) и трудовые ресурсы. Именно эти три вида ресурсов, объединяясь в производственно-технологическом процессе, обеспечивают достижение заданных целевых установок [2].

В широком смысле, к числу региональных (отраслевых) факторов относят следующие: экономико-географическое положение, население и трудовые ресурсы, производственный аппарат, инфраструктура, локализованные природные ресурсы - энергетические, минерально-сырьевые, биологические, водные, транспортный фактор, научно-технический потенциал, формы территориальной организации хозяйства, качество менеджмента, социальный климат и др.

Для измерения потенциала социально-хозяйственных систем необходимо разграничение ресурсов и факторов производства и условий их развития.

Условия рассматриваемых систем создают среду, в которой осуществляется отраслевое производство, они более постоянны, выступают как обстоятельства общественного или природного окружения, сложившиеся на данный момент и определяющие ход воспроизводства.

Но экзогенные факторы выступают по отношению к производству не только как условия. При их первоначальном освоении они становятся ресурсами, которые могут быть вовлечены в производство и стать его факторами. Поэтому условия перехода в ресурсы обуславливают потенциал региона или отрасли и его факторные составляющие.

Результат влияющих взаимодействий завершается в валовом региональном продукте (ВРП), представляющем совокупность результатов деятельности продуктовых комплексов региона (отрасли) и его предприятий в натуральном и стоимостном выражении, в структуре затрат и результатов, в их функциональных потоках.

Поскольку хозяйственная система региона взаимодействует, с одной стороны, с природной, с другой стороны, с социальной, то ее устойчивое развитие объективно предполагает пропорциональное воспроизводство экономической, социальной и природной базы во всех их составляющих, а общим выражением возможностей развития региона считается его экономически оцененный совокупный ресурсный потенциал.

Таким образом, специфика формирования объема продукции (услуг) в каждом регионе (отрасли) последовательно определяется общими условиями, доступными ресурсами и собственными вышеперечисленными факторами хозяйственной деятельности.

Правомерно считается, что совокупный потенциал предприятия, отрасли (региона) должен включать в себя практически все сферы деятельности: менеджмент, производство, научные исследования, финансы, маркетинг и др.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, совокупный хозяйственный потенциал региона – это комплекс условий, ресурсов и факторов, обеспечивающих в нем воспроизводственный процесс, зависящий от уровня их интернализации и утилизации. Он учитывает объем расположенных в пределах конкретного региона вещественных и полевых ресурсов и факторов, выраженных в специальных качественных и количественных показателях, которые выражают потенциальные возможности их реализации. Иными словами, доступные для использования в роли факторов воспроизводства ресурсы с учетом их качества, количества и комбинации определяют совокупный хозяйственный потенциал региона.

Большинство же современных ученых-экономистов рассматривают факторы производства не столько как ресурсы (природные, материальные и трудовые), сколько как параметры, оказывающие непосредственное влияние на производство. Такой подход также позволяет существенно расширить перечень факторов производства, включив в него технологию, организацию производства, информацию.

С этих позиций производство может быть представлено как целенаправленный процесс по созданию продукции или оказанию услуги в целях удовлетворения общественных и личных потребностей, т.е. другими словами – это производственная система, в которой осуществляется трансформация факторов производства в готовый продукт (изделие или услуга). При этом все факторы производства действуют взаимосвязано и дополняют друг друга.

В работе [1] изложен авторский подход к оценке ресурсного потенциала региона (отрасли), который заключается в том, что этот показатель должен интегрировать в себе все влияющие характеристики внутренней и внешней среды, а именно: потенциал трудовых ресурсов (персонала) (ТРП); потенциал производственный (состояние, оснащенность и степень износа основных активов) (ПРП); потенциал финансовых ресурсов; (ФП); организационно-управленческий потенциал (ОУП); потенциал маркетинга (конкурентоспособность, положение на рынке услуг) (МП); информационный потенциал (ИП); потенциал качества услуг (КП).

Совокупный ресурсный потенциал при этом предлагалось определять именно, исходя из всей этой системы составляющих и взаимосвязанных потенциалов с позиции обеспечения условия устойчивости системы, а оценку величины каждого вида составляющего потенциала предлагалось проводить по величине производственной функции каждой из этих составляющих сфер деятельности, т.е. как отношение прироста результата деятельности каждой из них к приросту затрат на осуществление этой деятельности.

Эффективность функционирования и развития региональных комплексов в условиях рыночных отношений характеризуется, прежде всего, степенью реализации внутреннего потенциала данной подсистемы, а, в частности, стратегических составляющих ее элементов, которые в конечном итоге формируют стратегический потенциал регионально-отраслевых комплексов.

Главный тезис ресурсной концепции состоит в том, что присущая фирмам неоднородность может быть устойчивой ввиду обладания ими уникальными ресурсами и организационными способностями, которые приносят экономическую ренту и определяют конкурентные преимущества.

Последнее возникает тогда, когда фирма реализует такую стратегию создания стоимости (используя свои ценные и редкие организационные ресурсы), которая не может быть реализована никем из ее реальных или потенциальных конкурентов. Также по-новому истолкована сущность самого стратегического управления, которая ранее была реактивной, а в ресурсном подходе стала проактивной, так как от фирмы требуется опережающее создание и развитие уникальных ресурсов и способностей.

Исходя из вышесказанного и как мы уже указывали, можно сказать, что методологической основой определения совокупного ресурсного потенциала, наряду с теорией факторов производства, является теория регионального воспроизводственного процесса, охватывающего взаимосвязи всех субъектов, факторов и условий регионального хозяйства.

Иными словами, доступные для использования в роли факторов воспроизводства ресурсы с учетом их качества, количества и комбинации определяют совокупный хозяйственный потенциал региона (отрасли).

Что же касается стратегического потенциала отрасли, то опять-таки в работе [1] предлагается его определять, как разницу между реализуемой и перспективно возможной способностью преобразования совокупности доступных ресурсов в факторы производства для

получения товаров, удовлетворяющих максимальному платежеспособному спросу в системе интересов «общество – государство – регион – отрасль – производитель – потребитель».

Совокупный стратегический потенциал развития (*СОВСПР*) отрасли предлагается определять, как разность его потенциально возможного значения на начало (*СПР_{нач.}*) и окончание реализации (*СПР_{кон.}*) стратегии (потенциально возможного в будущем). Последний представляет особую значимость, поскольку для обеспечения достаточного уровня стратегического потенциала важна оценка разрыва между необходимыми и фактическими параметрами его составляющих путем реализации мероприятий по реформированию и оптимизации системы управления отраслью, о которых говорилось выше.

При этом, и тот, и другой показатели СПР предлагается определять, как произведение совокупного ресурсного потенциала отрасли и комплексного (интегрального) показателя социально-экономической эффективности производства продукции (услуг) – *КСЭЭ*.

Мы считаем, что ресурсный потенциал необходимо определять, как разность показателей $\Sigma PP_{\text{ФАКТ. РЕАЛ}}$ и $\Sigma PP_{\text{ВОЗМ. РЕАЛ}}$, т.е. разность показателей совокупного ресурсного потенциала, рассчитываемого по фактическим оценкам величин производственной функции каждой из этих составляющих сфер деятельности ($\Sigma PP_{\text{ФАКТ. РЕАЛ}}$), и по оценкам возможно достигнутых величин производственной функции ($\Sigma PP_{\text{ВОЗМ. РЕАЛ}}$), т.е. при условии эффективного использования всех видов составляющих ресурсов и факторов производства, имеющихся в наличии на данный период.

Стратегический потенциал отрасли (региона), по нашему мнению, должен представлять собой соотношение показателей *СОВРП** (определяемого в соответствии с вышеизложенным) и *СОВРП*** (определяемого также в соответствии с вышеизложенным, но с учетом перспективно возможной способности повышения всех частных показателей *РП* за счет, как дополнительного привлечения ресурсов, так и оптимального преобразования совокупности всех доступных в будущем ресурсов в факторы производства для получения продукции (услуг), удовлетворяющих максимальному платежеспособному спросу в системе интересов «общество – государство – регион – отрасль – производитель – потребитель»).

Критерием достаточности стратегического ресурсного потенциала региона считается его значение, превышающее единицу.

Для повышения эффективности реализации стратегического потенциала экономического комплекса региона необходимо проводить факторный анализ влияния всех составляющих *СОВРП* на начало и на конец периода реализации стратегии с целью оптимизации структуры и уровня его использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бостанов К.А. Методические подходы к оценке и управлению ресурсным потенциалом и социально-экономической эффективностью жилищно-коммунального хозяйства: автореф. Канд. Дисс. – Кисловодск: КИЭП, 2007
2. Ковалев В.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: логика и содержание//Интернет-ресурс: БУХ.1С; Санкт-Петербург, Компания СПУТНИК 101, 2001.
3. Райзберг Б.А. Курс экономики. – М.: ИНФРА-М, 2004.
4. Экономика / под ред. д.э.н., проф., академика РАЕН Архипова А.И., к.э.н., доцента Большакова А.К. – М.: ООО «ПРОСПЕКТ», 2008.

ДЗАПАРОВ М.Э.

АКТИВИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА

Для современного этапа социально-экономического развития России и составляющих ее регионов определяющим фактором является обеспечение ускоренного и устойчивого экономического роста, прежде всего, в базовых отраслях.

Роль и задачи субъектов Федерации, механизмы реализации социально-экономической политики государства на уровне регионов исследованы в работах многих отечественных экономистов [1, 4, 3]. В настоящее время основополагающим моментом является формирование обоснованной социально-экономической политики развития региона, базирующейся на глубокой научной проработке целей и определения приоритетных направлений ее структурной перестройки, повышения результативности функционирования. Действенным средством формирования эффективных управленческих решений, сочетающим опору на рыночные механизмы с мерами государственного воздействия на социально-экономические процессы, выступает программно-целевой подход, позволяющий обеспечить разработку оптимальных вариантов структурных преобразований экономики региона, сбалансировать разнонаправленные интересы входящих в него хозяйствующих субъектов, мобилизовать необходимые для осуществления структурных изменений ресурсы.

Под программно-целевым подходом понимается совокупность методов управления, осуществляемая посредством применения комплексных целевых программ и проектов, направленная на достижение поставленных целей развития отраслей, направлений и объектов, сопряженная с задачами социально-экономического развития региона.

Методологию программно-целевого подхода, следует рассматривать как межотраслевую дисциплину, использующую множество знаний и наук для обоснования управленческих решений по достижению поставленной цели социально-экономического развития региона.

Практическая потребность применения программно-целевого подхода в стратегическом управлении развитием региона вызвана, по меньшей мере, тремя объективными причинами.

Во-первых, программно-целевой подход надежно зарекомендовал себя в качестве одного из наиболее эффективных механизмов осуществления масштабных структурных изменений в крупных экономических системах. Его использование способствует повышению качественного уровня и надежности регулирования процессами развития хозяйства. С позиций регионалистики программы и проекты представляют собой завершенные комплексы мероприятий, нацеленных на решение важнейших социально-экономических проблем субъектов государства, их административных районов и муниципальных образований.

Во-вторых, формирование массивов программ и проектов, а также их реализация – это неотъемлемая составная часть целевого подхода к регулированию социально-экономической системы региона, рассматриваемой в качестве интегрированной совокупности взаимосвязанных, взаимозависимых и взаимообусловленных элементов, обладающих потенциалом достижения синергетического эффекта. Применительно к современным российским условиям программно-целевой подход дает возможность обеспечить необходимую согласованность и сбалансированность управленческих решений, а формирование комплексного массива региональных программ и проектов, взаимоувязанных эффектами взаимной поддержки, позволяет сформировать ядро социально-экономической политики субъекта Федерации.

В-третьих, специфика современной реальной экономической действительности большинства российских регионов (структурно-трансформационные сложности, хроническая нехватка бюджетных средств, низкий уровень экономической самодостаточности населения и т.д.) предполагает, что векторы развития хозяйства должны определяться приоритетными стратегическими направлениями. При этом организационная форма их претворения в жизнь должна обеспечить постановку конкретной цели, обоснование комплексов необходимых действий, возможность контроля над использованием средств, ходом реализации каждого конкретного мероприятия и т.д. Поэтому стратегически наиболее важная и результативная часть региональной политики в условиях современного периода реально может осуществляться в программно-целевой форме.

Накопленный за прошедшие годы опыт применения программ и национальных проектов на региональном уровне позволяет обозначить основные проблемы программно-целевого подхода, которые требуют своего дальнейшего разрешения. Так, следует отметить недостаточную системную направленность национальных проектов и республиканских программ. В своем большинстве программные мероприятия носят разрозненный характер и не обеспечивают решение комплексных проблем достижение нужного результата их осуществления.

В регионах по-прежнему наблюдается низкий уровень научной обоснованности программно-проектных разработок. Вся совокупность программ и проектов региона на заданный период формируется не системно, и она не исчерпывает перечень подлежащих решению базовых задач структурного реформирования регионального хозяйственного комплекса. Остается на весьма низком уровне научная обоснованность программно-проектных разработок, которые, как правило, сформированы без привлечения широкой научной общественности, без применения прогрессивного научного инструментария и современных технологий, не прошли необходимой научной экспертизы.

Применение программно-целевого подхода осуществляется в условиях низкой технической оснащенности предприятий, устарелости применяемых технологий, которые изначально задают низкую производительность, повышенные потери и себестоимость, что, в конечном итоге, приводит к недостаточным социально-экономическим результатам реализации программ и проектов.

Большинство региональных программ не решает проблемы низкой сопряженности интересов между участниками рынка (производителями, посредниками и потребителями), неразвитости инфраструктуры регионального рынка. Воплощаемые программы не предусматривают сбалансированность между крупными и мелкими хозяйствами, например, не способствуют взаимодействию крупных товаропроизводителей с мелкими хозяйствами.

Всё ещё сложной проблемой национальных проектов и региональных программ остаётся механизм доступа к кредиту. Большинство товаропроизводителей не могут вписаться в жесткие рамки банковских условий в связи с тем, что у них отсутствует залоговая база или кредитная история.

По-прежнему недостаточен уровень профессионализма разработки и осуществления региональных программ и проектов. Часто разработку проектов, бизнес-планов и мероприятий выполняют на уровне необоснованной идеи, что впоследствии приводит к её невыполнимости.

Конечно, в целом ряде субъектов Российской Федерации накоплен новый опыт разработки и реализации различных программ и проектов [2]. Он требует изучения и оценки потенциала использования в целях обеспечения комплексности и системности программно-целевого управления на всех уровнях административно-территориальной иерархии нашей страны.

Предпосылки и необходимость активизации программно-целевого подхода в управления развитием региона обусловлены следующими обстоятельствами.

Дальнейшее повышение экономической самостоятельности российских регионов на основе принципиально новых федеративных отношений, переводит на более высокий уровень ответственность органов власти субъектов Федерации за обоснованность разработки и реализацию социально-экономической политики. В иерархии распределения полномочий в сфере управления экономикой и социальной сферой в нынешних реалиях регион занимает центральное место: именно на уровне субъекта Федерации формируется основной массив приоритетов и стратегия социально-экономического развития, учитывающие комплекс особенностей конкретной территории, ее научно-технический, производственный, демографический, ресурсный и другие потенциалы, потребности различных категорий населения. Также на уровне регионов реализуется и федеральная политика, которая должна строиться на основе сочетания глобальных международных, а также общегосударственных тенденций с подходами, учитывающими факторы территориального характера.

Возрастает роль обеспечения магистральных направлений социально-экономического развития субъектов Федерации, которая должна основываться на общегосударственных, макрорегиональных (федерально-окружных) и региональных программах и проектах различного типа (целевых, комплексных, отраслевых, территориальных и т.д.). Программы и проекты, носящие стратегический характер, должны быть утверждены высшими законодательными органами соответствующего уровня управления, прописаны в соответствующих бюджетах, иметь координационные органы управления, формируемые на базе действующих структур федерального и регионального менеджмента.

Вместе с тем, следует учитывать, что уровень воплощения общегосударственной политики социально-экономического развития в различных субъектах Федерации существенно различается:

- а) в связи с разноплановостью стоящих перед ними задач перспективного развития территорий;
- б) с учетом природно-ресурсного и экономического потенциала, развитости производительных сил и производственных отношений, а также степени их сопряженности с рыночной средой;
- в) по причине расхождений в степени восприимчивости региональных хозяйственных комплексов к ассимиляции масштабных новаций, нацеленных на их структурное реформирование и т.д.

Такое положение требует определенной дифференциации применения программно-целевого подхода, как на федеральном уровне, так и в регионах с учетом их особенностей развития.

Дальнейшее укрепление рыночных отношений приводит к необходимости обеспечения конкурентоспособности регионов. К данному направлению можно отнести, например, разработку и реализацию новой идеи, технологии; создание новых объектов, превосходящих по своим параметрам существующие объекты (предприятия, продукция и т.д.); совершенствование функционирующих объектов, процессов, явлений. В области экономики конкурентная среда вынуждает предприятия постоянно совершенствовать свои бизнес-процессы с целью обеспечения покупательского спроса на свою продукцию. Для целей анализа ситуации и выявления конкурентных позиций на рынке в процессе применения программно-целевого подхода региональные органы власти все чаще вынуждены использовать современные методы менеджмента: SWOT-анализ, GAP-анализ, STEP-анализ и т.д.

Дальнейшая активизация социально-экономического развития региона на основе программно-целевого подхода может быть связана с выполнением ряда важных функций:

- модернизацией действующих и формированием новых меж- и внутрирегиональных хозяйственных связей, нацеленных на повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов региона;
- вовлечение в эффективный хозяйственный оборот ресурсов региона (материально-технических, трудовых, сырьевых, финансовых, информационных и т.д.), обеспечение их рационального использования;
- содействие структурным изменениям в экономике региона (совершенствование отраслевой и ассортиментной структуры производства, создание и развитие новых сфер занятости; изменение соотношения различных форм собственности и хозяйствования);
- уменьшение и устранение диспропорций в уровне социально-экономического развития административных районов и муниципальных образований региона;
- использование эффекта межотраслевой взаимоувязки и сопряжения реализуемых программ и проектов в целях ускоренного развития стратегически перспективных сфер, направлений и видов деятельности;
- обеспечение региональных предпосылок для повышения технологического уровня производства, вызываемого появлением новых технологий, основывающихся на информатизации, биотехнологиях и других достижениях науки.

Применение программно-целевого подхода позволит синтезировать макро- и микроэкономическое планирование и прогнозирование, достижения науки и технологий, приоритеты социально-экономической политики в неразрывном единстве с формированием всей системы пропорций воспроизводства и структурной политики в экономике региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М., 2000.
2. Кретинин В. О стратегии устойчивого функционирования региона (опыт Владимирской области) // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 3.
3. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: УРССЮ, 1997.
4. Сигов И.И. Управляющая подсистема экономики регионов: цели, принципы, методы и структура управления // Региональная экономика. 2001. № 1.

ТАРАСЕНКО С.П.

СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ
ЭКОНОМИКИ

По мере реализации аграрной реформы и применения научно-обоснованной системы ведения сельскохозяйственного производства становятся необходимыми корректировка основных принципов, форм и методов региональной инвестиционной политики, разработка новых подходов к формированию стратегии развития сельскохозяйственного производства.

Стратегия представляет собой детальный, комплексный и многоплановый процесс, предназначенный для обеспечения реализации миссии любой организации и достижения ее целей. Стратегия – это искусство планирования, основанное на долгосрочных прогнозах. При этом выделяются наиболее важные и приоритетные направления развития различных форм деятельности и разрабатываются подходящие механизмы их осуществления.

Среди многочисленных подходов и механизмов, влияющих на эффективность развития сельского хозяйства, наиболее важной следует считать стратегию инвестирования, являющейся главной составляющей при формировании инвестиционной политики региона.

Стратегия формирования региональной инвестиционной политики имеет целью разработку и реализацию ряда долгосрочных основополагающих направлений на оптимизацию процесса управления инвестиционной деятельностью и повышение инвестиционной привлекательности в сельскохозяйственном производстве.

Приведённый анализ современного состояния сельского хозяйства Ростовской области и перспективность его развития показывают хозяйственно оправданную необходимость в привлечении дополнительных инвестиций как серьезный фактор прорыва сельского хозяйства в целом. Очевидно, решение этого вопроса принадлежит в первую очередь региональным и федеральным органам власти, обеспечивающим комплекс мер по разработке и реализации инвестиционной политики, направленной на повышение инвестиционной привлекательности отрасли и региона. К таким мерам относятся: формирование эффективной системы государственного регулирования и государственной поддержки аграрного сектора экономики; введение новых интегрированных форм и методов организации сельскохозяйственного производства; создание льготных условий социально-экономического развития села; рационализация методов управления сельским хозяйством, разработка разумных методов гарантии участникам сельскохозяйственного производства и т.п.

С учётом этих и других мер, обеспечивающих повышение инвестиционной привлекательности в аграрном секторе экономики, необходимо осуществлять инвестиционную политику по двум направлениям:

- 1) стратегическое – направление на разработку комплекса мер долгосрочного характера с учетом достижения приоритетных целей и задач конкретного субъекта хозяйствования;
- 2) оперативно-техническое – направление, предполагающее решение текущих и краткосрочных задач инвестиционной деятельности.

Как стратегическая, так и оперативно-техническая региональная политика развития сельского хозяйства призвана решать следующие проблемы: создание благоприятного климата региона; разработка и реализация мер, направленных на привлечение инвестирования внутренних ресурсов предприятий и региона; привлечение внешних источников инвестиций и средств зарубежных инвесторов.

Очевидно, что основной проблемой региональной инвестиционной политики остается привлечение инвестиций для реализации своих целей и задач, что требует особого подхода к повышению инвестиционной привлекательности в аграрной сфере экономики. Однако анализ инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных организаций показал, что имеются определенные различия, несовпадение статусов и возможностей реализации

инвестиционных проектов: встречаются богатые и мощные предприятия, которые являются высоко привлекательными для инвесторов (как отечественных, так и зарубежных), однако, таких сельскохозяйственных предприятий слишком мало. В тоже время имеется очень много слабых, не мощных и низко рентабельных предприятий, которые частным инвесторам не интересны. Поэтому инвестиционная политика в большей степени необходима для развития таких предприятий и организаций, которые объективно требуют серьезного внимания. С нашей точки зрения, при формировании региональной инвестиционной политики развития сельского хозяйства необходимо учитывать мировой и зарубежный опыт, выявляя особенности её функционирования. Все мировые экономические системы по формированию инвестиционной политики можно разделить на два типа: открытая американская модель и закрытая японская модель. Различия между ними выражаются в соотношении между стратегическими и портфельными инвесторами и в том, в какой мере кредитование финансовыми институтами отдельных предприятий сопровождается участием в их реальном управлении и капитале. Анализ показывает, что для российских условий наиболее приемлемой по большинству параметров является японская модель, с более тесной связью между финансовым и производственным капиталом.

При этом основными конкурентными преимуществами России являются наличие сырьевых запасов и размеры рынка, которые обуславливают необходимость рассчитывать главным образом на внутренние ресурсы и накопления. Поэтому первоочередными задачами на региональном уровне являются обеспечение благоприятного инвестиционного климата и стимулирование потенциальных инвесторов (особое внимание необходимо уделить внутренним инвесторам). Для решения данной проблемы, с нашей точки зрения, необходимо создание интегрирующих структур для концентрации капитала, способствующее глобальному улучшению инвестиционной ситуации в экономике региона.

Таким образом, инвестиционная политика должна активизировать инвестиционный потенциал региона, воздействуя на субъективные факторы, влияющие на инвестиционный климат, который представляет собой объект инвестиционной политики. С целью улучшения и утверждения благоприятного инвестиционного климата региона и отрасли рекомендуется реализовать следующие меры:

- подготовка и издание различных иллюстративных материалов о регионе и об отрасли (рекламные проспекты, информационные бюллетени, характеризующие наличие и развитие рыночной инфраструктуры, содержащие информацию о перспективном развитии региона, отрасли, наличии крупных проектов, требующих инвестиций и т.п.);
- проведение различных мероприятий, способствующих повышению имиджа региона и отрасли (ярмарки, фестивали, выставки, конференции и т.п.);
- участие сельскохозяйственных предприятий и организаций региона в подобных мероприятиях, проводимых в других регионах страны;
- формирование банка данных, производственных мощностей, предлагаемых для включения в инвестиционный процесс;
- создание бизнес-карты, содержащей информацию о деловом потенциале региона и отрасли;
- создание бизнес-клубов, бизнес-инкубаторов, ориентированных на инновационные процессы, с целью переподготовки и повышения квалификации специалистов сельского хозяйства.

Всё это является факторами и условиями для повышения имиджа региона, которые одновременно необходимо учитывать при формировании стратегии региональной инвестиционной политики сельского хозяйства. Так как процесс выбора конкретной стратегии региональной инвестиционной политики сельского хозяйства является сложной и многоплановой задачей, необходимо использовать пошаговую процедуру ее формирования, примерная методика такой процедуры разработана Даниловой Т.Н. [1, с. 6]. С некоторой корректировкой данной методики формирование региональной инвестиционной политики в аграрной сфере экономики должно включать следующие этапы.

Первый этап – анализ внешних и внутренних факторов, цель которого – выявление благоприятных возможностей и угроз для инвестора в той или иной сфере деятельности региона (в данный момент речь идет о сельскохозяйственной деятельности). При этом анализируют

ся политические, макроэкономические и иные факторы, определяющие рыночную конъюнктуру в регионе, в сельскохозяйственных предприятиях.

Второй этап – определение стадии развития рынка инвестирования региона в сфере сельского хозяйства, выявление условий и конкуренции рынка, участников рынка, развитие институциональных структур, механизма регулирования рынка и т.д.

Третий этап – анализ условий сделки инвестирования, основная цель которого поиск конкурентных преимуществ экономического агента, его сильных и слабых сторон, квалифицированный потенциал контрагента и т.д.

Четвёртый этап – сопоставление выявленных в процессе анализа факторов для определения основных из них, обуславливающих успех и стратегические цели инвестирования.

Пятый этап – анализ инвестиционной привлекательности сельского хозяйства региона и выявление сфер вложения инвестиционных ресурсов. Объектами анализа являются деловая активность и рыночная конъюнктура. На данном этапе используются методы Долфи, экспертных оценок, срезных, а также многофакторных регрессионных моделей.

Шестой этап – определяется объект для размещения средств: прогрессирующее или зрелое предприятие, которое наиболее полно реализует инвестиционные цели.

Седьмой этап – формулирование проблемной ситуации, описание ее свойств. На основании выявленной проблемной ситуации определяется функция искомого решения и строится информационная модель проблемной ситуации.

Восьмой этап – уточнение цели искомого решения после построения информационной модели. Достижение заданной цели возможно различными путями, что формирует область допустимых значений альтернативных вариантов. Выбор критерия сравнения альтернативных вариантов зависит от типа инвестора, определяющего тот уровень доходности от вложений, на который он готов пойти, а также от того, какими свободными средствами он обладает, на какой срок и т.п.

Следовательно, процесс принятия стратегического инвестиционного решения как норма рациональности должен включать в себя следующие этапы: выявление проблемной ситуации; построение информационной модели проблемной ситуации; постановка задачи; принятие решения.

Первым и важным направлением в процессе формирования региональной инвестиционной политики в сельском хозяйстве и поддержания благоприятного инвестиционного климата является механизм взаимодействия органов власти с инвесторами и предприятиями. Можно предложить некоторые меры, способствующие созданию благоприятного режима такого взаимодействия на региональном уровне. Наиболее важные из этих мер следующие:

- а) обеспечение открытости и четкости долговременных целей регионального развития и развития конкретных хозяйств;
- б) изучение и выявление негативных факторов в деятельности каждого из партнеров и их взаимодействия в целом;
- в) определение областей взаимоподдержки в процессе реализации проектов;
- г) составление и утверждение сроков выполнения проектов по отдельным их параметрам;
- д) определение программ решения конфликтных ситуаций и ответственности сторон;
- е) участие местных органов власти в процессе финансирования в развитии сельскохозяйственного производства региона;
- ж) сочетание интересов региональных органов, инвесторов и сельскохозяйственных предприятий при формировании и развитии рыночной инфраструктуры;
- з) предоставление региональными органами власти определенных льгот (налоги, цены, аренда и т.п.) с целью реализации определенных инвестиционных проектов;

Для реализации перечисленных мер считаем целесообразным предложить следующие формы сотрудничества между инвесторами, предприятиями и региональными органами власти: создание совместных предприятий в форме акционерных обществ; создание предприятий со 100% капиталом; участие инвесторов в приватизации муниципальных предприятий; заключение инвестиционных договоров в области недвижимости, предусматривающих деловое распределение площади реконструированных зданий между муниципалитетом и инвесторами; кредитование инвестиционных проектов; реализация проектов на концесси-

онной основе; приобретение акций, облигаций, других ценных бумаг, недвижимости, прав долгосрочной аренды земельных участков.

Необходимо отметить, что довольно эффективным, но пока еще не везде используемым способом взаимодействия органов власти с инвесторами является переход к избирательному финансированию предприятий на конкурсной основе, а это, как правило, приводит к более рациональному использованию финансовых ресурсов. Поэтому такой метод финансирования было бы целесообразно использовать для взаимовыгодного сотрудничества сторон.

Таким образом, можно констатировать, что при формировании региональной инвестиционной политики от региональных органов власти требуются активные действия во многих направлениях хозяйственной жизни.

Вторым направлением развития региональной инвестиционной политики является деятельность по рационализации процесса инвестирования за счет внутренних ресурсов предприятий. Она приобретает первостепенное значение в условиях неблагоприятного инвестиционного климата, когда собственные средства предприятий являются единственным источником инвестиционного процесса.

В настоящий момент в Российской Федерации основным источником инвестиций в АПК являются собственные средства. Объем инвестиционных ресурсов можно считать неудовлетворительным, так как физическая и моральная изношенность основных производственных фондов продолжает увеличиваться, создавая тем самым рост затрат на производство сельскохозяйственной продукции. Износ основных производственных фондов, в т.ч. оборудования, зданий, сооружений из расчета налога на имущество составил в 2007 г. свыше 65%.

Важно также отметить, что внутренние источники инвестиций в настоящее время являются крайне ограниченными и для преодоления их дефицита потребуется время, а необходимость обновления производственной базы должна быть возложена на иные источники финансирования.

Третье направление региональной инвестиционной политики заключается в привлечении внешних инвестиций. Внешние инвестиции по своим источникам подразделяются на бюджетные средства всех уровней, заемные средства различных видов и средства зарубежных инвесторов.

Привлечение внешних инвестиций – трудоёмкая работа. Она требует от предприятий деловой активности, навыков нахождения необходимой информации, умение находить и поддерживать деловые контакты, а от государственных органов требует помощи и всесторонней поддержки особенно в вопросах привлечения зарубежных инвестиций.

Современная инвестиционная ситуация в агропромышленном комплексе предопределяется значительным свертыванием капитальных вложений и отдельных долговременных программ, особенно по повышению результативности сельского хозяйства в целом.

Изучение различных авторов и источников свидетельствует о том, что в современных условиях вложение долговременных инвестиций в аграрный сектор связано с большими рисками и, как следствие, выражается в нежелании потенциальных инвесторов вкладывать финансовые ресурсы в данную сферу народного хозяйства, поэтому при формировании региональной инвестиционной политики требуется определенная форма государственного вмешательства.

Инвестиционная политика в сельском хозяйстве в ближайший период должна ориентироваться на долевую поддержку государства. Хотя по этому поводу существуют различные мнения. Некоторые экономисты считают, что не следует регулировать производство сельскохозяйственной продукции и вообще вмешиваться государству в аграрный сектор экономики; мнение других таково, что государство должно полностью контролировать производство продуктов питания.

Мы же, основываясь на мировом опыте развития сельского хозяйства, считаем, что государство должно принимать непосредственное участие в деятельности аграрного сектора. Это связано в основном со спецификой сельскохозяйственного производства: сезонностью, подверженностью влиянию природно-климатических условий, обуславливающих рискованность вложений капитала в него. Во всех экономически развитых странах аграрный сектор является приоритетным в развитии экономики. Только при должной государственной подде-

ржке аграрного сектора, страховании рисков иностранные и отечественные инвесторы решаются вкладывать инвестиции в сельское хозяйство.

Государственную поддержку сельских товаропроизводителей за счет централизованных инвестиций следует осуществлять с учетом перехода от безвозвратного бюджетного финансирования к кредитованию на возвратной и платной основе. При этом выделенные средства должны возвращаться государству в ценах года, по которому производится их возврат.

Средства федерального бюджета на безвозвратной основе должны направляться на: реализацию программ по подготовке кадров, выполнение крупных природоохранных мероприятий, развитие ветеринарной службы и службы химзащиты, госсортсети и других бюджетных организаций.

Мы считаем, что участие сельскохозяйственных предприятий в государственных программах, предусматривающих бюджетное финансирование, должно осуществляться на строго конкурсной основе под соответствующие проекты или программы. Возвратность государственных инвестиций обязана обеспечиваться обязательствами получателя, которые необходимо фиксировать в договоре, заключаемом по итогам конкурса.

Таким образом, можем констатировать, что инвестиционная политика развития сельского хозяйства, в частности в Ростовской области, в текущем и последующих годах будет направлена на закрепление позитивных тенденций, сформировавшихся в экономике области, и активизацию инвестиционного процесса с наращиванием инвестиционного потенциала за счёт более эффективного использования всех инвестиционных ресурсов не зависимо от их источников образования, а так же на повышение инвестиционной привлекательности региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данилова Т.Н. Стратегия инвестирования – институциональный подход // Финансы и кредит. 2004. № 9.
2. Официальный сайт Администрации Ростовской области (<http://www.donland.ru/>).
3. Официальный сайт Совета при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике (<http://www.rost.ru/>).
4. Седов Е. Эффективность инвестиционных процессов в региональном АПК // Экономика и управление. 2005. № 12.
5. Сельское хозяйство Ростовской области за 2002–2006 годы: Стат. сб. Ростов н/Д.: Ростов-стат, 2007.

КАЛИНИНА А.Э., ПЕТРОВА Е.А.

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Одно из важнейших стратегических направлений развития региона – это формирование и развитие единого информационного пространства области и интеграция его в мировое информационное пространство. Составной частью данного процесса является создание и развитие электронного правительства. Современные представления о реформировании государственного управления наряду с другими элементами включают концепцию электронного правительства (э-правительства, eGovernment), которая охватывает операционную (или исполнительную) составляющую деятельности правительства и нацелена на обеспечение доступа граждан к достоверной информации, на создание условий для взаимодействия власти с населением, институтами гражданского общества и бизнесом и на повышение эффективности государственного управления.

Уже сейчас мировой опыт показывает, что внедрение концепции электронного правительства даст гражданам доступ к высококачественным услугам госорганов и одновременно уменьшит стоимость этих услуг. В целом стандартизация создания, сопровождения, а также

унификация государственных автоматизированных систем, упрощение, сокращение числа бизнес-процессов госорганов: обеспечивают обслуживание граждан безотносительно тому, как они вступают в контакт с госучреждениями – по телефону, лично, через web-сайт или другим способом; снижают расходы и упрощают взаимодействие бизнеса и правительством; сокращают правительственные транзакционные расходы; открывают доступ к госучреждениям людям с ограниченными физическими возможностями; повышают прозрачность и ответственность правительства.

В исследовании Jerzy Szeremeta и Seema Hafeez, сделанном в 2002 году по заказу ООН, определены пять последовательных основных стадий развития электронного правительства [3]: 1) начальное появление - развернутое онлайновое присутствие правительственных учреждений в сети Интернет; 2) расширенное присутствие – число правительственных сайтов постоянно увеличивается, а информация на них делается все более динамичной; 3) интерактивное взаимодействие – пользователям представляются возможности загрузки типовых форм различных официальных документов, получения официальной электронной почты и организация взаимодействия через web-сайт; 4) проведение транзакций – пользователи могут реально осуществлять различные сделки (транзакции) с госучреждениями в онлайн-режиме; 5) бесшовное взаимодействие – полная интеграция электронных услуг в пределах административных границ.

Мировой опыт создания успешного электронного правительства показал, что для организации этого процесса необходимы следующие предпосылки. Во-первых, важно создать единую точку доступа – единый Интернет портал, через который будут предоставляться все услуги [2, с. 18]. Подобный портал должен строиться таким образом, чтобы быть в состоянии удовлетворить все потребности граждан: в информации, в услугах, во взаимодействии. Более того, в процессе взаимодействия с правительством граждане не обязаны понимать его структуру, у них не должно быть необходимости переходить от одного окна к другому, от органа к органу, с одного уровня на другой. При организации такого обслуживания нельзя ограничиваться концепцией «электронной приемной». Инфраструктура власти должна быть перестроена таким образом, чтобы обслуживание граждан происходило быстрее и эффективнее, через единое представительство и упрощало работу с гражданами. Например, в случае с налоговой декларацией это означает, что вся информация уже известная государственным органам, должна быть заранее внесена в документ.

Для этого необходимо соблюдение другого ключевого условия – высокой степени интеграции и взаимозаменяемости. Это значит, что государственные органы должны быть интегрированы таким образом, чтобы их информационные системы могли обмениваться информацией между собой, а вся информация была доступна из единой точки. Поэтому создание системы электронного правительства должно находиться в ведении единой организации. Этот принцип доказал свою эффективность в Канаде, Сингапуре и Австралии, именно он положен в основу концепции «электронного представителя» (eEnvoy) [2, с. 19] в Великобритании.

Успех электронного правительства невозможен без доверия граждан. Поэтому необходима надежная защита сетей, так как информация, циркулирующая между гражданами и правительством, носит личный или конфиденциальный характер.

Важной характеристикой электронного правительства является его абсолютная доступность, что способствует и ликвидации «информационного неравенства». Таким образом, успешное электронное правительство должно постепенно войти в повседневную жизнь граждан.

Таким образом, анализируя мировой опыт создания электронного правительства, применительно к региону можно определить структуру электронного правительства, которая должна представлять собой комплекс интегрированных между собой 3-х базовых информационных подсистем: единый информационно-справочный портал органов государственной власти региона – единая точка доступа; единая информационно-аналитическая подсистема органов региональной государственной власти; подсистема межведомственного электронного документооборота органов государственной власти региона.

Архитектура электронного правительства приведена на рисунке 1.

Информационно-справочный портал должен формировать открытую и прозрачную информационную среду, которая состоит из информационных ресурсов, приложений и инфор-

мационных систем органов исполнительной власти региона. В рамках реализации принципа «единого окна», портал концентрирует в себе все открытые информационные потоки органов исполнительной власти и предоставляет возможность населению и хозяйствующим субъектам получать государственные услуги в электронной форме. Одним из основных требований предъявляемых к данной информационной системе является возможность в реальном времени получить доступ посредством одного приложения к информационному пространству множества ведомств и организаций, при этом информация должна быть четко структурирована и организована должным образом. На рис. 2 представлена структура такого портала.

Создание электронного правительства в первую очередь обусловлено целями и задачами реализации Федеральной целевой программы «Электронная Россия 2002–2010 годы» (далее – ФЦП Электронная Россия), проведения административной реформы, реализацией общей государственной политики в сфере информационных технологий и телекоммуникаций, а так же объективной необходимостью продиктованной современным уровнем развития общества в целом.

В России над проектом «Электронное правительство» работает несколько федеральных ведомств. В число разработчиков входят Аппарат Правительства РФ, Министерство экономического развития и торговли РФ, Министерство РФ по связи и информатизации, ФАПСИ. От Аппарата Правительства в работе над проектом принимают участие Департамент правительственной информации и Департамент культуры, образования и науки.

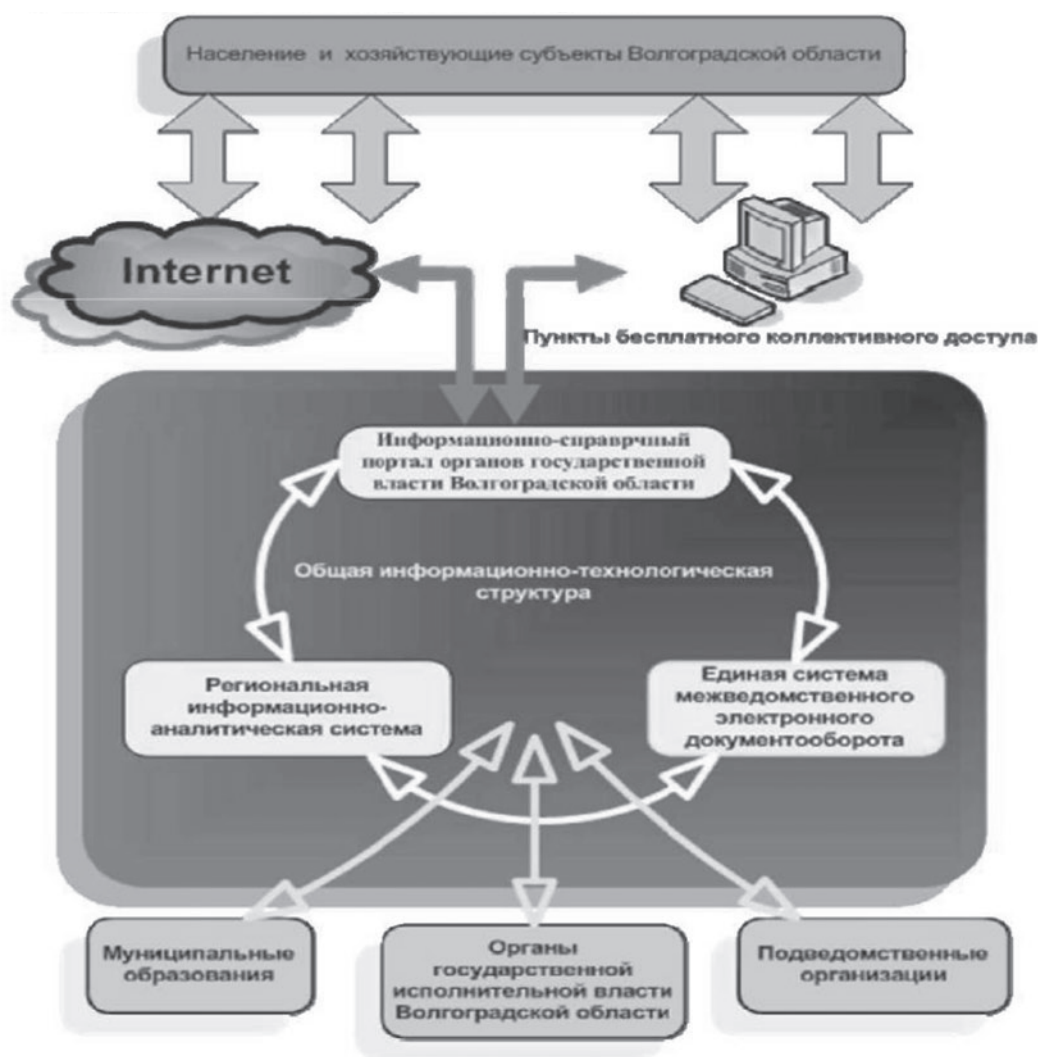


Рис. 1. Архитектура электронного правительства региона.

Приоритетными задачами в отношении технологий «электронного правительства» в программе «Электронная Россия» являются повышение эффективности работы государственных органов и развитие демократии. Для решения этих задач предполагается: создание единой системы управления и передачи данных между государственными органами (10 млрд руб.); обеспечение открытости власти (9 млрд руб.); внедрение системы единого документооборота (6 млрд руб.); разработка соответствующих законов (1 млрд руб.).



Рис. 2. Структурные элементы информационно-справочного портала электронного правительства.

Указанные суммы, составляющие около трети бюджета всей программы, должны инвестироваться в течение девяти лет, что обеспечивает ежегодное финансирование в 6–8 раз ниже, чем в других странах. Так, в США ежегодно в развитие электронного правительства вкладывается более 10 млрд долл., в Японии – 8 млрд долл., а в Великобритании – 4 млрд долларов [1].

В настоящее время в рамках реализации Федеральной целевой программы «Электронная Россия на 2002–2010 годы» уделяется большое внимание вопросам «электронного правительства». В 2005 году в рамках ФАИП Минэкономразвития России было реализовано 21 региональный инвестиционный проект. Проекты касались закупки оборудования для создания системы персонального учета населения, тиражирования региональной информационно-аналитической системы, создание центров общественного доступа.

В августе 2007 года Правительство РФ одобрило разработанную Министерством информационных технологий и связи Российской Федерации совместно с Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и Федеральной службой охраны Российской Федерации Концепцию формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года. В которой определяет основные приоритеты, направления и этапы формирования в Российской Федерации электронного правительства на период до 2010 года. В соответствии с Концепцией разработан и план мероприятий по ее реализации.

Основными приоритетными направлениями формирования электронного правительства названы: развитие Интернет-сайтов государственных органов; создание инфраструктуры общественного доступа к информации о деятельности органов государственной власти и к

государственным услугам, предоставляемым в электронном виде; развитие ведомственных центров обработки телефонных обращений населения и организаций; создание единой системы информационно-справочной поддержки взаимодействия граждан с органами государственной власти; предоставление государственных услуг на основе многофункциональных центров; предоставление государственных услуг с использованием сети Интернет; создание единой инфраструктуры обеспечения юридически значимого электронного взаимодействия; развитие защищенной межведомственной системы электронного документооборота; внедрение информационных систем планирования и мониторинга деятельности органов государственной власти; формирование необходимой нормативной правовой базы формирования электронного правительства.

Вместе с тем, результаты внедрения ИКТ в органах государственной власти в настоящее время носят преимущественно внутриведомственный характер, что не позволяет значительно улучшить межведомственное взаимодействие и повысить качество государственных услуг, предоставляемых гражданам.

Практически отсутствуют государственные услуги, которые могут быть получены гражданином или организацией без непосредственного посещения государственного органа.

До настоящего времени не сформирована единая инфраструктура межведомственного обмена данными в электронном виде.

Действующие государственные информационные системы формировались отдельными органами государственной власти в условиях отсутствия единой нормативной правовой и нормативной технической базы. Содержащиеся в них сведения недоступны другим органам государственной власти для оперативного использования, что на практике приводит к значительным временным задержкам при межведомственном обмене информацией, многократному сбору и дублированию информации в разных системах. При этом часть информации оперативно не обновляется, что приводит к противоречивости данных, содержащихся в государственных информационных системах.

Использование недокументированных форматов данных, протоколов обмена, иных закрытых информационных технологий, отсутствие единых классификаторов, справочников и схем данных ограничивают возможность применения автоматизированных средств поиска и аналитической обработки информации, содержащейся в различных системах и затрудняют доступ граждан и организаций к государственным информационным системам. Это снижает оперативность подготовки управленческих решений, совместимость информационных систем, что отрицательно сказывается на качестве государственных услуг, оказываемых гражданам и организациям.

Использование в деятельности органов государственной власти закрытых технологий, отсутствие единой государственной политики, опоры на идеологию открытых информационных систем (открытых стандартов) ведет к росту технологической зависимости ведомств от поставщиков средств ИКТ, снижает экономическую эффективность создания и развития информационных систем, нарушает права граждан и организаций на равный доступ к государственным информационным системам.

Регламенты работы органов государственной власти практически не поддерживают оперативное информационное обновление Интернет-сайтов. Сайты нередко не содержат сведения о порядке и условиях оказания услуг гражданам и организациям. Отсутствует доступный единый реестр государственных услуг с информацией об условиях их получения, а также общая информационно-справочная система по взаимодействию населения с органами власти. Гражданам и организациям не доступна открытая информация, содержащаяся в ведомственных базах данных.

Ведомственные Интернет-сайты практически не используются для поддержки предоставления гражданам государственных услуг. Не определены приоритеты перевода государственных услуг в электронный вид. Недостаточными темпами развивается инфраструктура публичного (общественного) доступа граждан к созданным ими Интернет-сайтам и другие средства информационно-справочной поддержки и обслуживания граждан.

В процессе формирования находится инфраструктура, обеспечивающая юридическую значимость, достоверность и информационную безопасность электронных форм взаимодействия органов государственной власти между собой, а также с гражданами и организациями

в рамках предоставления государственных услуг. Не обеспечено полномасштабное развертывание системы защищенного межведомственного электронного документооборота между Администрацией Президента Российской Федерации, Аппаратом Правительства Российской Федерации, федеральными и региональными органами государственной власти.

Ведется работа по внедрению технологий электронного правительства и в регионах ЮФО. В феврале 2007 года состоялось совещание Ассоциации экономического взаимодействия субъектов ЮФО «Северный Кавказ», Некоммерческого партнерства «Электронный Юг России», Филиала Академии проблем безопасности, обороны и правопорядка по ЮФО, Совета по информационной безопасности и информатизации при полномочном представителе Президента РФ в ЮФО по вопросам организации и методам обеспечения взаимодействия при реализации постановления Правительства РФ № 502 от 15 августа 2006 г. и построения регионального сегмента «Электронное Правительство» ЮФО.

Главные обсуждаемые вопросы были связаны с введением системы «электронное правительство», как эффективный инструмент поддержки принятия управленческих решений. В связи с этим, были приняты решения:

- продолжить взаимодействие межрегиональных ассоциаций с органами государственной власти,
- создать целостный тиражируемый проект, описывающий модель, этапы, механизмы построения «электронного правительства»,
- выработать политику привлечения внебюджетных источников и возвратных инвестиций,
- сформировать целевой частный капитал («эндаумента»), направляемый на финансирование приоритетных социальных задач по созданию равных информационных возможностей граждан в ЮФО.

В настоящее время проекты электронного правительства реализуются в рамках целевых программ в регионах ЮФО:

- **Кабардино-Балкарская Республика** «Республиканская целевая программа «Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости (2002–2007 годы)»;
- **Республика Адыгея** «Республиканская программа информатизации в Республике Адыгея на 2001–2011 годы»;
- **Республика Северная Осетия (Алания)** «Республиканская программа «Развитие информационно-коммуникационных ресурсов Республики Северная Осетия-Алания на 2002–2010 годы» («Электронная Осетия»);
- **Ставропольский край** Краевая целевая программа «Совершенствование управления финансово – бюджетным комплексом на основе автоматизации казначейской системы исполнения бюджета Ставропольского края на 2003–2005 годы. Краевая целевая программа «Информатизация органов исполнительной власти Ставропольского края на 2002–2005 годы» Краевая целевая программа «Основные направления информатизации системы здравоохранения и системы обязательного медицинского страхования Ставропольского края на 2001–2003 годы»;
- **Волгоградская область** – завершен первый этап создания комплексной информационной системы «Электронное правительство Волгоградской области» (КИС ЭПВО), создан макет, разработана проектная и нормативная документация проекта, рассчитанного до 2010 года;
- **Астраханская область** отраслевая целевая программа «Информатизация Астраханской области в 2007 году»;

В Волгоградской области выполняются областные целевые программы по реализации основных принципов электронного правительства. В сфере социальной защиты разработаны и внедрены программные комплексы «АРМ Льготы» и «АРМ Социальная помощь», обеспечивающие создание единой системы персонифицированного учета. На основе этих баз данных в управлении социальной защиты населения формируется областная база данных, что позволяет на основании сводных данных проводить анализ нуждаемости населения в конкретных видах социальной поддержки и учет граждан, обратившихся в органы социальной защиты

населения, учет льгот и льготных категорий граждан, учет потребности граждан в социальной поддержке.

За 2005–2006 гг. осуществлен переход предоставления субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг путем зачисления на персонифицированные социальные счета граждан в муниципальных образованиях области.

В целях обеспечения единого порядка регулирования отношений на территории Волгоградской области при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов, совершенствования деятельности органов местного самоуправления в сфере размещения заказов и реализации Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» с 01.01.2006 года введен в эксплуатацию официальный сайт «Государственный заказ Волгоградской области» (АИСГЗ ВО) <http://www.gz-volga.ru/>.

Работы по развитию функционала АИСГЗ ВО ведутся по следующим направлениям: внедрение полнофункционального юридически значимого документооборота между участниками АИСГЗ ВО с использованием электронной цифровой подписи; организация обмена данными между АИСГЗ ВО и другими информационными системами; внедрение системы на муниципальном уровне; внедрение дополнительных модулей в АИСГЗ ВО.

В феврале 2007 года Главой Администрации Волгоградской области утверждена Концепция информатизации (2007–2010 гг.), одним из этапов реализации которой является создание в регионе электронного правительства. К 2010 году планируется полностью завершить внедрение основных подсистем. Структура осуществляемого проекта приведена на рис. 3.

В соответствии с Концепцией информатизации разработана проектная документация для создания КИС «электронное правительство Волгоградской области». Проведено обследование всех структурных подразделений Администрации Волгоградской области и определены этапы и пилотные зоны внедрения подсистем «электронного правительства Волгоградской области»:

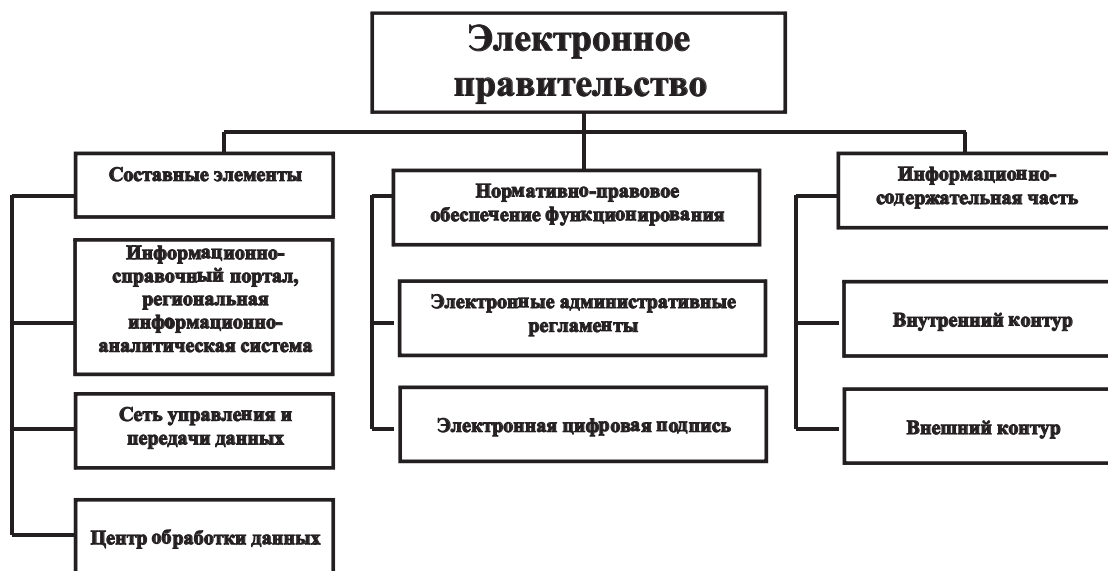


Рис. 3. Структура проекта «Электронное правительство», реализуемого в Волгоградской области.

- Отдел писем и приема граждан аппарата Главы администрации Волгоградской области
- Отдел записи актов гражданского состояния аппарата Главы администрации Волгоградской области
- Управление службы занятости населения Администрации Волгоградской области
- Управление социальной защиты населения Администрации Волгоградской области

Единый информационно-справочный портал органов исполнительной власти Волгоградской области, создание которого планируется начать в 2008 году, будет состоять из тематических разделов, основывающихся на основных направлениях деятельности органов исполнительной власти Волгоградской области, сгруппированных по отраслевому признаку и ведомственной принадлежности.

Единая информационно-аналитическая система органов государственной власти Волгоградской области, создание которой так же планируется в рамках реализации проекта электронное правительство, будет обеспечивать возможность мониторинга, анализа и прогнозирования всех уровней социально-экономического развития Волгоградской области, моделирование путей повышения эффективности государственного управления. Кроме того, подсистема обеспечит доступ населения, хозяйствующих субъектов и органов государственной власти к информации о текущем состоянии социально-экономического развития Волгоградской области.

Несмотря на положительные результаты, достигнутые регионами ЮФО, дальнейшее развитие данного направления сдерживается рядом проблем, среди которых необходимо отметить следующие:

- отсутствие нормативной базы, регламентирующей электронный документооборот и транзакции в Интернете. Созданию интерактивных площадок для обращений граждан в государственные органы препятствуют на сегодняшний день непроработанность вопроса о статусе электронного письма, поскольку в Интернете оно, как правило, анонимно. Принятие закона об электронной цифровой подписи позволило снять ряд проблем в этой области, однако недоработанность этого правового акта не позволяет широко организовать такое взаимодействие;
- неравный доступ и получение информации, прежде всего из-за неразвитости инфраструктуры и высокой стоимости ИКТ-услуг в муниципальных образованиях, недостаточный уровень конкуренции по предоставлению услуг по доступу к Интернету и использованию ИКТ. Решением в этом направлении могло бы стать создание большого количества пунктов общественного доступа к информационным ресурсам региона, которые могли бы быть созданы на базе библиотек, общественных приемных органов, общеобразовательных школ, пунктов связи, почты и телеграфа, особенно для сельских районов;
- неготовность граждан, отсутствие соответствующей компетенции, необеспеченность ИКТ-специалистами на муниципальном уровне; отсутствие мероприятий по обучению населения базовым навыкам использования ИКТ. Электронное правительство сегодня может стать важным фактором для обеспечения свободного и равного доступа граждан к информационным ресурсам региона. В развитых странах вопрос информационного неравенства – это уже не только материальная проблема, но и социальная. В настоящий момент реальной становится ситуация, когда человек имеет физическую и материальную возможность пользоваться Интернетом, но не делает этого из-за того, что не умеет или не понимает, что это ему даст. Многим для того, чтобы начать пользоваться компьютером и Интернетом, необходимо преодолевать себя, приобретать новые знания и навыки, по-новому выстраивать логику общения, получения и обработки информации. Поэтому необходима пропаганда концепции «электронного правительства», и презентация новейших технологий в области государственных Интернет-услуг;
- недостаточное количество интерактивных услуг (деятельность по предоставлению электронных информационных ресурсов пользователям по их запросам или по соглашению сторон, требующая взаимный обмен информацией), отсутствие транзакционных услуг (полное осуществление услуги через Интернет, требующее взаимный обмен информацией, проведения платежей или иных действий с применением электронной цифровой подписи), оказываемых государственными организациями населению и предприятиям.

Таким образом, успешное электронное правительство позволяет трансформировать внутренние и внешние отношения госорганизаций на основе использования возможностей Интернета, информационно-телекоммуникационных технологий с целью оптимизации пре-

доставляемых услуг, повышения уровня участия общества в вопросах государственного управления и совершенствования внутренних процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горбунов-Посадов, М.М. Электронные государственные закупки / М.М. Горбунов-Посадов – М., 2004.
2. Смит Б. Общество, основанное на знании: политика Европейского Союза. // Информационное общество. № 4. 2002.
3. Benchmarking E-government: A Global Perspective – Assessing the Progress of the UN Member States. United Nations Division for public Economics and Public Administration, American Society for Public Administration, May 2002. P 74.

КАМЫНИНА В.Ю., РОМАНЕНКО А.Ф.

МОДЕЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В международных документах термин «устойчивое развитие» появился в конце 80-х годов XX века и подразумевал интеграцию развития и охраны природы. Далее появились другие формулировки, которые во многом были неполными и отражали какой-либо аспект устойчивого развития. Например, в Докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию под устойчивым развитием понималось такое движение, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности [2]. На Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, июнь 1992 г.) была дана более развернутая формулировка: «устойчивое развитие – это развитие, которое порождает экономический рост, но справедливо распределяет его результаты, восстанавливает окружающую среду в большей мере, чем разрушает ее, увеличивает возможности людей, а не обедняет их. Это развитие, которое отдает приоритет бедным, расширению их возможностей и обеспечению их участия в принятии решений, затрагивающих их жизнь. Это развитие, в центре которого находится человек, ориентированное на сохранение природы, обеспечение занятости, реализацию прав женщин» [3]. Приведенная выше формулировка, несомненно, присуща устойчивому развитию, но для эффективного, логически последовательного и научно обоснованного внедрения в жизнь данных рекомендаций не хватает глубоких теоретических исследований как сущности устойчивого развития, так и обеспечения процесса перехода к нему. Особенно актуально данное замечание на уровне отдельных территориальных социально-экономических систем.

В современных условиях, на наш взгляд, актуальной является задача не достижения цели устойчивого развития, а организации процесса по достижению этой цели, так как большинство принципов устойчивого развития, разработанных к настоящему времени и декларированных в различных документах (в том числе директивного характера), не соблюдаются на практике. Следовательно, реализация разработанной в соответствии с ними модели устойчивого развития не приведет к каким-либо практическим результатам. Поэтому необходима абстрактная, но в то же время понятная и легко конкретизируемая на практике, модель устойчивого развития территории.

Устойчивым может быть только поступательно-возвратное развитие, когда на первом этапе территориальная система увеличивает свое разнообразие через дифференциацию общественных отношений, экономических видов деятельности, взаимоотношений природопользования в рамках системы «общество – экономика (хозяйство) – природа» [4]. Не препятствуя увеличению такого разнообразия, необходимо на основе выработанных критериев лишь оценивать характер происходящих изменений, увеличивая возможности территории,

для достижения разнообразия проявлений ее социальных, экологических, экономических, правовых, политических отношений, а также повышать эффективность уже используемых возможностей (ресурсов). Другими словами, принцип «устойчивость через многообразие» должен быть интегрирован в цепочку «потенциал – ресурсы – результат».

После проведенной оценки необходимо провести корректировку развития территориальной системы. Накопленные в результате увеличения разнообразия противоречия должны быть разрешены для дальнейшего прогресса системы, при этом такие противоречия могут разрешаться как сами собой (без видимых последствий или не контролируемо), так и при участии управляющих подсистем различных уровней. Задача здесь заключается в отслеживании таких изменений и провоцируемых ими противоречий и своевременного принятия решений в отношении способа их разрешения.

При нормальном развитии событий территориальная система переходит из начального в новое состояние, качественно и количественно совершенствуясь. По мнению авторов, именно этот процесс можно определить как устойчивое развитие. Причем, в реальности могут наблюдаться как подъемы, так и спады, более или менее выраженные, однако совершенно необходимые для повышения устойчивости системы в целом.

Применительно к развитию социально-экономической системы следует говорить о невозможности судить об уровне ее развития лишь по количественным изменениям ее характеристик. Связано это с тем, что любая территориальная система должна содержать и компоненты неустойчивости, которые являются базой прогрессивного или регрессивного (при соответствующих условиях) обновления системы.

В таком случае задача управления заключается не в подавлении неустойчивости, а в воздействии на нее через точки устойчивости (стабильности) и придании развитию территориальной системы определенной направленности. Кроме того, проблема обеспечения устойчивого развития заключается еще и в том, что управляющая подсистема, осуществляющая преобразования, сама есть часть объекта преобразования, одновременно являясь и ее субъектом, т.е. не представляется в конечном итоге возможным четко сформулировать цели устойчивого развития в конкретном виде.

Таким образом, при моделировании устойчивости развития территориальных социально-экономических систем необходимо учитывать следующие особенности:

- социально-экономический объект в отличие от технического имеет непостоянную структуру, которая изменяется в каждый момент времени. Эти изменения происходят под влиянием действующего в данной экономике хозяйственного механизма, а также принятых решений по управлению разнообразными ресурсами;
- в действительности социально-экономические объекты не содержат ни одной константы;
- практически все параметры такой системы преобразуются по нелинейным зависимостям;
- социально-экономический объект содержит в своей структуре множество динамических элементов;
- социально-экономический объект является кибернетической системой, у которой количество обратных связей часто больше, чем количество параметров, характеризующих объект;
- социально-экономический объект не имеет конечного горизонта своего существования.

В связи с этим наиболее адекватным, на наш взгляд, является использование инструментария динамического моделирования, предназначенного для изучения социально-экономических процессов и изменений состояний на неограниченных временных интервалах и без привязки к конкретным срокам окончаний расчетов [1]. При этом в каждый момент все процессы и состояния зависят от структуры модели на данный момент и от всей предыстории объекта. Такое свойство динамического моделирования позволяет объединять разнообразные показатели (что свойственно и статическим моделям), а также создавать непрерывную временную шкалу, на которой определяются общественные процессы. Весьма важная особенность динамического моделирования – возможность реализации в модели непрерывных процессов. Статические методы не выявляют быстрых изменений параметров, что приводит к заметным ошибкам в результатах. Моделирование же непрерывных процессов обнаружи-

вают скачкообразные изменения, что позволяет более точно анализировать причины выхода системы с устойчивой траектории развития.

Следует учитывать, что построение динамической модели территориальной социально-экономической системы выполняется путем комплексного объединения отдельных алгоритмов, отражающих социально-экономические соотношения, каждое из которых определено исходным положением. Исходные положения образуют систему только в том случае, если они создают замкнутую модель (под замкнутостью модели понимается отсутствие недетерминированных экзогенных факторов). При таком ее описании все изменяемые управляющие воздействия генерируются автоматически. Построенная на основании исходных положений, образующих систему, динамическая модель становится комплексной. Это означает, что на ее основе можно решать широкий класс задач. В этом случае нет необходимости построения множества локальных моделей для решения отдельных задач.

Для уменьшения количества экзогенных факторов производится их замена на параметры, созданные в самой модели с помощью заранее сформулированных алгоритмов управления, которые затем присоединяются к различным местам комплексной модели. Такие алгоритмические цепочки формально являются обратными связями. Наличие последних при динамическом моделировании увеличивает степень адекватности процессов, что позволяет наблюдать различные характеристики объекта, близкие к реальным.

Разработка алгоритмов, следящих за возникновением локальных негативных процессов с целью предупреждения их перерастания в глобальные, является сложной задачей. Для ее решения в простейшем случае в социально-экономических системах выделяют два режима: неустойчивое функционирование в большом и в малом.

Неустойчивость в малом часто характеризуется так называемой локальной неустойчивостью, которая незначительно влияет на общее функционирование системы. Она проявляется в виде местных и временных колебаний или кратковременных спадов темпов развития локальных критериев. При этом, если в результате временного снижения темпов экономического развития в какой-либо части объекта она в дальнейшем продолжает функционирование с не увеличивающимися темпами, то в этом случае неустойчивость в малом переходит в неустойчивость в большом.

В системах с нестационарной структурой неустойчивость в большом можно рассматривать только по какому-либо выделенному параметру. Имея неустойчивое поведение наблюдаемого параметра, объект может вести себя устойчиво по другим параметрам.

Иногда неустойчивость в малом, выраженная в замедлении улучшения локального критерия социально-экономического объекта, может создать условия его ускорения в будущем. Наличие участка замедления на траектории развития объекта в какой-либо интервал времени еще не является достаточным признаком неустойчивости в большом. Одним из показателей приближения к неустойчивости в большом можно принять величину произведения времени снижения темпов развития на глубину их снижения. Чем больше произведение, тем больше возможность перехода от неустойчивости в малом к неустойчивости в большом. Отметим, что такая оценка не раскрывает сущности этого перехода и не объясняет причин. Они лежат, как правило, в основе алгоритмов управления объектом, которые должны «предусматривать» тупиковые режимы.

Кроме неустойчивости в большом или в малом существует неустойчивость внутрисктурная и общая структурная.

Внутрисктурная неустойчивость характерна для нелинейных динамических моделей социально-экономических объектов с нестационарной структурой. В линейных кибернетических системах наличие хотя бы одного неустойчивого элемента приводит к неустойчивости всей системы. Внутрисктурная неустойчивость в нелинейных социально-экономических системах с нестационарной структурой не всегда приводит к общей структурной неустойчивости. Действительно, в реальных социально-экономических объектах присутствие локального неустойчивого колебательного контура не является однозначной причиной общей разбалансировки всего объекта. Это объясняется существованием алгоритмов, снижающих воздействие неустойчивых частей структуры на всю систему в целом. Иногда могут возникать режимы функционирования, при которых ресурсы, выделяемые для подавления

негативных воздействий, окажутся недостаточными и тогда внутрискрутурная неустойчивость распространится на всю систему (внутрискрутурная неустойчивость перейдет в общую структурную). Аналогичные процессы подавления внутрискрутурной неустойчивости происходят и в оригиналах. Локализация и постепенное подавление внутрискрутурной неустойчивости требует образования новых элементов и связей, а также дополнительных затрат ресурсов. Резервные ресурсы объекта позволяют создать необходимые нейтрализующие противодействия внутрискрутурной неустойчивости, не вызывая существенного ухудшению режима функционирования всего объекта. Но если таких резервов недостаточно или нет вообще, а также, если алгоритмы по нейтрализации неустойчивости запаздывают, внутрискрутурная неустойчивость может перейти в неустойчивость всего объекта, т.е. к общей структурной неустойчивости.

Отличительное свойство социально-экономических систем – общая структурная устойчивость при наличии одного или нескольких внутрискрутурных неустойчивых образований. Если внутрискрутурная неустойчивость охватывает малую часть всей структуры, а вся система является большой, то локальная неустойчивость может не оказывать заметного влияния на всю систему в целом в течение долгого времени.

На основании проведенного анализа устойчивости социально-экономического функционирования территориальной системы сформулируем необходимое условие полноты исходных положений: полная система исходных положений должна обеспечивать устойчивое развитие модели на длительных интервалах времени с неубывающими темпами аналогично устойчивому оригиналу. Последнее условие полноты набора исходных положений часто служит основным критерием корректности синтеза динамической нелинейной модели с нестационарной структурой. Действительно, устойчивому оригиналу должна соответствовать устойчивая модель. Иногда имеет место структурно неустойчивый оригинал в то время, когда необходима устойчивая экономическая система. Доведение неустойчивой модели, отражающей неустойчивый оригинал, до требуемого устойчивого режима функционирования (с темпами развития не менее заданных на всем интервале прогнозирования) происходит путем доработки ее хозяйственного механизма. Для стабилизации модели синтезируются и вводятся алгоритмы, которые при использовании в оригинале, также повышают его устойчивость. Таким путем происходит формирование управленческих решений для оригинала, найденных с помощью динамического моделирования.

Таким образом, если динамическая модель территориальной социально-экономической системы синтезирована в границах данного условия полноты набора исходных положений, то тем самым определена нижняя граница их набора (количества). Однако, выполнение необходимых условий еще не обеспечивает достаточности как с точки зрения их количества, так и их существа (семантики). Это обстоятельство объясняется тем, что реализация в конкретной модели семантики каждого исходного положения с помощью формального алгоритма может выполняться различными способами. В результате, если на вербальном уровне исходное положение хорошо обосновано, то на формальном – требуются еще дополнительные исходные данные.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кугаенко А.А. Основы динамического моделирования социально-экономических объектов. – М.: Изд-во «Вузовская книга», 2005.
2. Нащекин П.П., Лось В.А., Урсул А.Д. Цивилизация и Россия на пути к устойчивому развитию: проблемы и перспективы. – М., 1999.
3. Новая парадигма развития России. Комплексные исследования проблем устойчивого развития / Под ред. В. А. Коптюга, В. М. Матросова, В. К. Левашова. – М.: Изд-во «Academia», Изд-во МГУК, 1999.
4. Irma Adelman Performance criteria for evaluating economic development potential: an operational approach // Cynthia Taft Morris The Quarterly Journal of Economics. – Vol. 82. – Issue 2 (May, 2003). – 260–280.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
РОССИИ

Усиливающийся процесс глобализации продолжает ставить все новые и новые вопросы, ответы на которые придется искать всему человечеству. В значительной степени это касается и предпринимавшихся в последнее десятилетие попыток выработать новую концепцию международной безопасности, основанную на реалиях нового глобального пространства, в качестве которой выступила концепция устойчивого развития.

В настоящее время на фундаменте концепции устойчивого развития происходит становление интегральной общенаучной парадигмы знаний, которая возникает как результат широкого синтеза наук о природе, обществе и человеке, т.е. трех основных направлений развития бытия.

Одним из направлений, требующих серьезного изучения, являются региональные особенности устойчивого развития [1, с. 47].

В начале нового века характерным для социально-экономического развития страны, по мнению автора, становится возобновление экономического роста на новой качественной основе, переход к постиндустриальному и информационному обществу с особыми функциями различных регионов, превалирующая роль прав человека и связанные с этим требования к развитию социальной сферы, ужесточение экологических требований в связи с переходом мирового сообщества на новую парадигму – устойчивого развития.

Новые реалии будут создавать для экономического пространства Российской Федерации как новые сложные проблемы, так и новые возможности.

Специфика геоэкономического и геополитического положения Российской Федерации в современном мире, как считает автор, заключена в том, что она соприкасается с крупнейшими мировыми экономическими группировками. Различные контактные зоны будут испытывать разные внешние притяжения. Так, регионы Европейской части и Урал экономически в большей степени ориентированы на объединяющуюся Европу. Для всего Дальнего Востока и значительной части Сибири главное пространство внешнеэкономического сотрудничества – это Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР). Для российских регионов, приближенных к южным границам, – от Северного Кавказа до Восточной Сибири – это соседи по СНГ, а за ними страны мусульманского мира и Китай. Соседство с развитыми и быстро развивающимися странами дает для контактных регионов определенные экономические преимущества. При этом Россия как единственная евразийская держава может сыграть важную роль во взаимодействии евро-атлантической и азиатско-тихоокеанской группировок, а мировое сообщество будет заинтересовано в эффективном функционировании российской экономики как необходимой части мировой экономики.

Следует отметить, что в новом веке возрастет интерес мирового сообщества не только к традиционным энергетическим, минеральным, биологическим ресурсам России, но и к ее малозаселенным территориям как к стратегическому резерву общепланетарного значения. Должна быть выработана национальная концепция в отношении включения этих территорий в международное сотрудничество [2, с. 142].

Основная цель стратегии территориального развития России может быть сформулирована как сохранение единого экономического пространства и политической целостности страны при достижении оптимальной специализации и комплексности хозяйства регионов, обеспечивающих их эффективное экономическое и социальное развитие и безопасность страны в целом. При этом экономическая интернационализация российского пространства рассматривается в качестве одной из важнейших предпосылок внутрироссийской экономической интеграции. В качестве главных задач стратегии территориального развития Российской Федерации выдвигаются:

- укрепление целостности экономического пространства на основе интенсификации межрегиональной кооперации и эффективного сотрудничества с сопредельными странами и их региональными группировками;
- обеспечение устойчивого экономического роста в регионах в пределах хозяйственной емкости экосистем на основе взаимосбалансированного использования их человеческого, природно-ресурсного, производственно-технического потенциалов, конкурентных преимуществ и возможностей межрегионального и международного сотрудничества;
- сближение регионов по уровню экономического и социального развития, главным образом путем стимулирования экономического потенциала отсталых регионов.

В современных условиях прежняя стратегическая парадигма территориального развития страны – экономическое освоение Востока при поддержке Запада или сдвиг производительных сил на Восток – уже не является определяющей в трансформациях российского экономического пространства [6]. Еще в меньшей степени это отвечает стратегическим целям и задачам на XXI в. Конфигурация стратегических макрорезонов обуславливается указанными выше долговременными тенденциями и предполагает следующую базовую природно-экономическую многополюсную конструкцию территориального макроразделения России: европейское ядро (из 5 европейских экономических районов – Центрального, Северо-Западного, Волго-Вятского, Центрально-Черноземного и Поволжского) – мощнейшее экономическое образование, ориентированное на европейский рынок; Северный Кавказ – пограничная зона со странами Закавказья и Ближнего Востока, отличающаяся сложной этнополитической обстановкой; Европейский Север – ресурсная база и один из основных морских выходов России; Урал – ресурсная основа экономики России и производственно-техническая опора экономического взаимодействия с государствами Средней и Юго-Восточной Азии; Сибирь – ресурсная база России и основной резерв освоения новых территорий; Дальний Восток – ресурсная база и резерв освоения новых территорий, а также аванпост в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Макроэкономическая и структурная политика территориального развития, предусматривающая в обозримой перспективе повышение роли ограничивающих ресурсного и экологического факторов, как мы считаем, имеет определяющее значение для формирования стратегии устойчивого социально-экономического развития России. Ее реализация может осуществляться по трем вариантам структурных преобразований: первый – преимущественное развитие добывающих отраслей промышленности и получение валютных ресурсов и оборудования для обрабатывающих отраслей за счет экспорта сырья и топливно-энергетических ресурсов; второй – приоритетное развитие отраслей потребительского комплекса, обеспечивающих население жильем, техникой, одеждой и продовольствием; третий – ускоренное развитие высокотехнологичных и наукоемких производств, создающих условия для технического перевооружения всего народного хозяйства и активного участия России на мировом рынке прогрессивных видов продукции.

В последние годы экономика России развивается по сырьевому сценарию, что предопределяет преимущества регионов либо богатых природными ресурсами, либо специализирующихся на первых переделах добывающих отраслей [4, с. 97]. Однако такая стратегия, как утверждает автор, не может обеспечить достижение основной цели – выход России в число экономически развитых стран постиндустриального общества. На сегодняшний день это вынужденная политика, цель которой – обеспечить выживание государства в крайне неблагоприятной, а во многом просто кризисной ситуации. По-видимому, сырьевая ориентация экономики России сохранится в течение первой четверти XXI в. при одновременном нарастании тенденций формирования постиндустриального типа экономики.

В целях быстрой достижения стратегической цели – выхода на уровень высокоразвитых стран – наиболее предпочтителен вариант преимущественного развития высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Однако путь постиндустриального развития потребует громадных капитальных вложений в реструктуризацию и модернизацию промышленности, транспорта и связи. Поэтому вариант постиндустриального развития в ближайшее десятилетие может осуществляться лишь фрагментарно, в отдельных городах, промышленность которых уже в настоящее время находится на уровне мировых достижений в научном и технологическом аспектах.

Вероятнее всего в первом десятилетии XXI в. экономика России все в большей степени будет развиваться за счет роста потребительского сектора. Агропромышленный комплекс, производство бытовой техники и других товаров для народа, жилищное строительство имеют преимущество перед другими отраслями, так как они ориентируются на достаточно емкий внутренний рынок, обеспечивают быструю окупаемость капитальных вложений и имеют возможность использовать для своего развития средства населения.

Таким образом, наиболее вероятное макроэкономическое и структурное развитие России в первой половине десятилетия будет проходить при сохранении определяющего влияния сырьевого сектора экономики, затем начнет набирать ускорение потребительский сектор, а далее обозначатся положительные сдвиги и в высокотехнологичных отраслях. С точки зрения стратегии территориального развития такой сценарий в экономике означает сохранение сложившегося положения и имеющихся тенденций. В то же время произойдут определенные изменения в территориальной структуре: начнет возрастать удельный вес европейских районов; после 2010 г. повысится роль Сибири и Дальнего Востока.

В социальной сфере сохранение в ближайшие годы сырьевой направленности приведет к дальнейшему увеличению разрыва между регионами в уровне жизни и бюджетной обеспеченности, сохранению напряженности в вопросах межрегионального перераспределения финансовых ресурсов. Реализация потребительского сценария благоприятно отразится на положении населения большинства субъектов Федерации, в том числе специализирующихся на сельском хозяйстве.

Важнейшим направлением стратегии является сохранение экономической целостности России при активизации участия отдельных субъектов Федерации в региональных международных рынках [3]. Сырьевой сценарий усиливает центробежные тенденции, поскольку в постоянно сокращающемся внутреннем рынке все большая часть продукции добывающих отраслей уходит на экспорт, связи между регионами продолжают ослабевать, а разрыв в объемах производства и доходов на душу населения возрастать. Потребительский сценарий ориентирован на подъем экономики всех регионов и в определенной мере способствует образованию новых межрегиональных связей между сопредельными территориями. Он в наибольшей степени отвечает идее создания единого экономического пространства России. Согласно постиндустриальному сценарию формирование полюсов и точек роста усиливает неоднородность экономического пространства. Однако эффект от постиндустриального развития отдельных регионов достигается не в ущерб будущим поколениям в отличие от сырьевого варианта и создает условия для переоснащения производственной базы и социальной инфраструктуры всех других регионов на более выгодных условиях.

В условиях исторически сложившейся и усилившейся в 90-е годы неоднородности экономического пространства России стратегически важным направлением обеспечения устойчивого территориального развития является проведение сильной государственной региональной политики, направленной на сглаживание чрезмерной дифференциации в уровне социально-экономического развития регионов, прежде всего отличающихся особой остротой кризисных процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бестужев-Лада И.В. Альтернативная цивилизация. Единственное спасение человечества. – М.: Алгоритм, 2003. – 216 с.
2. Вчерашний Н.П., Попов С.В. Анализ инноваций – ориентир научно-технического развития // Научно-техническая информация. Серия 1. – 2006. - № 2.
3. Левашова. Второе издание. – М.: Издательство «Академия», Иркутск РИЦ ГП «Облформпечать», 2005. – 455 с.
4. Новая парадигма развития России (комплексные исследования проблем устойчивого развития) // Под ред. В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К..
5. <http://www.ecsocman.edu.ru/>
6. http://www.magazinov.net/regiony_rossii_2004__osnovnye_85/

ТРАМОВА М.Ш., УЯНАЕВ Б.Б., ПЛОТНИКОВ А.Н.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Экономическую динамику национального хозяйства формируют разные факторы и условия – от наличия/отсутствия больших запасов природных ресурсов и сырья, мировой конъюнктуры на них, уровня развития рабочей силы, состояния производственной, хозяйственной и институциональной инфраструктуры и т.д. до политического климата в стране и мире, не говоря уже о естественном климате на планете и отдельных её территориях. Влияние перечисленных и подразумеваемых факторов никогда не бывает изолированным; все они действуют системно или в совокупности. Правда, последнее представляет собой своеобразный постулат, который принято приводить, но оценить его еще никому не удалось. Но во всякое конкретное время, и тем более для конкретной страны, как правило, решающее значение имели несколько факторов: в одном случае это были институциональные изменения, в другом – мощная ресурсная база, в третьем – потребительская база, в четвертом (и это наиболее часто) – научные открытия и изобретения и внедрение достижений научно-технического прогресса: от техники и технологии до новых систем. Однако если большинство из перечисленных факторов можно оценить и пощупать, то довольно многие, относящиеся к институциональным оценить или измерить непосредственно бывает довольно сложно. Поэтому приходится апеллировать к комплексному, системному характеру взаимосвязей и отыскивать так называемые индикаторы/показатели, измеряющие эти изменения факторов. Но есть ещё одна особенность этих комплексных или цепных изменений, при которой различные факторы как бы подталкивают друг друга и в системе создается своеобразный ветвящийся процесс. Изменения, в каком-либо факторе становятся формирующими для других, образуя своеобразные каскады изменений, которые могут быть оценены ... через специфические макроструктуры. Одним из таких факторов выступает структура национального хозяйства.

Структуру национального хозяйства (экономики) России представляют региональные социально-экономические системы субъектов федерации. Показателем, выражающим социально-экономическое функционирование данной системы, примем валовой региональный продукт (ВРП). Соотнесённый с численностью проживающего на данной территории населения, данный показатель будет выступать критериальным для характеристики экономической динамики (и в частности, экономического роста) данной реальности.

Исходя из представленных предположений была проведена группировка регионов РФ, которая обозначена как структура национального хозяйства и представлена в табл. 1.

Анализ динамики структуры национального хозяйства указывает на поступательное изменение структуры национального хозяйства; постепенно, но достаточно устойчиво происходит смещение долей регионов с группы малого объема ВРП на душу в группы с большими объемами. Наблюдается два явления: 1) сокращение удельного веса (и абсолютного числа) регионов с уровнем ВРП на душу населения до 40,0 тыс. руб. и, начиная с 2001 г. абсолютное опустение группы с ВРП на душу до 10,0 тыс. руб.; 2) смещение «центра тяжести» структуры национального хозяйства в сторону больших групп – увеличение доли групп с ВРП на душу свыше 100,1 тыс. руб. Фундаментальный перелом в тенденции произошел в 2004 г., когда доля регионов, имеющих ВРП на душу свыше 100,1 тыс. рублей превзошла все остальные группы. В следующем году число таких регионов оказалось уже в полтора раза больше, чем в 2004 году. Важно знать за счёт чего и каким образом происходило смещение структуры национального хозяйства в сторону так называемых «сильных» регионов. Предполагается два варианта: 1) за счет соседних регионов, т.е. по мере развития национального хозяйства происходит перемещение регионов из одной группы в другую; эта тенденция наблюдалась до 2003 года и отчасти характерна для регионов, объем ВРП в которых составляет до 60,0 тыс. руб. на человека; 2) перескок через группы, т.е. тенденция «перепрыгивания» через соседнюю группу; эта тенденция характерна для двух крайних групп, т.е. для групп с ВРП 10,1 – 20,0 тыс. руб., и свыше 100,1 тыс. руб. Причем в большей мере характерна для последней.

**Распределение численности субъектов по группам по объёму ВРП
на душу населения (руб.)***

Группировка регионов РФ	1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	абсол.	относит.	абсол.	относит.	абсол.	относит.	абсол.	относит.	абсол.	относит.	абсол.	относит.	абсол.	относит.	абсол.	относит.
до 10,0 т.р.	4	0,049	1	0,013	0	0,0	1	0,013	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,000
10,1–20,0	37	0,457	15	0,190	6	0,075	2	0,025	1	0,013	1	0,013	1	0,013	1	0,013
20,1–30,0	24	0,296	28	0,354	19	0,238	9	0,113	6	0,076	2	0,025	1	0,013	1	0,013
30,1–40,0	7	0,086	16	0,203	24	0,300	20	0,263	9	0,114	7	0,088	4	0,050	1	0,013
40,1–50,0	5	0,062	8	0,101	12	0,150	17	0,213	17	0,215	14	0,175	7	0,088	7	0,088
50,1–60,0	1	0,012	2	0,025	7	0,088	10	0,125	13	0,165	12	0,150	11	0,138	2	0,025
60,1–70,0	1	0,012	5	0,063	4	0,050	6	0,075	11	0,139	7	0,088	9	0,113	8	0,100
70,1–80,0	1	0,012	1	0,013	1	0,013	7	0,088	3	0,038	9	0,113	9	0,113	11	0,138
80,1–90,0	0	0,0	1	0,013	3	0,038	1	0,013	7	0,089	6	0,075	3	0,038	5	0,063
90,1–100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	0,013	5	0,063	5	0,063	9	0,113	7	0,088
свыше 100,0	1	0,012	2	0,025	4	0,050	5	0,063	7	0,089	17	0,213	26	0,325	37	0,463
Сумма	81	1,0	79	1,0	80	1,0	80	1,0	79	1,0	80	1,0	80	1,0	80	1,000

* Таблица составлена на основе данных ФГС [2]

Для получения адекватной оценки возникающих в процессе «усиления» («утяжеления») группы регионов объем ВРП на душу в которых превышает 100,0 тыс. руб. требуется внести дополнительно уточнения методического характера. В методическом плане напрашивается проведение дальнейшей дифференциации данной группы, т.е. либо следует перейти к новой метрике и вместо используемой децильной использовать квантильную или последнюю группу рассматривать в качестве самостоятельной совокупности и провести группировку по ней уже самостоятельно, т.к. используемый децильный критерий группировки для данной группы регионов не выражает существующего механизма растущего ВРП.

Но прежде чем использовать тот или иной методический прием, следует определиться с природой растущих ВРП в данной группе. Анализ структуры данной группы указывает на то, что в нее попадают не только регионы с разным уровнем душевого ВРП (например, душевой ВРП Тюменской области составлял в 2005 г. почти 671 тыс. руб., а Свердловской – 109 тыс. руб.), но еще и разной отраслевой и производственной структурой (в Тюменской области основным источником роста ВРП является углеводородное сырье, а в Свердловской области – от сырья до товаров народного потребления (в т.ч. продукции сельского хозяйства). Эти особенности следует учитывать не только при группировке, но и при оценке ВРП, т.к. будет непонятно каким образом и за счет чего происходит рост/снижение ВРП и др. показателей.

Для этих целей предложена система показателей и критериев оценки динамики душевого ВРП: численность населения, проживающего на данной территории; численность экономически активного населения территории; доля пенсионеров и людей не в работоспособном возрасте; уровень миграции населения; уровень среднедушевых доходов; размер территории региона; площадь сельхозугодий; объем основных фондов; степень износа основных фондов; число предприятий и организаций на территории региона; число малых предприятий; производство электроэнергии; производство промышленной продукции; производство сельскохозяйственной продукции; производство услуг; производство углеводородов; производство угля и других стратегических ресурсов; обеспеченность железными дорогами; обеспеченность автодорогами с твердым покрытием; наличие телефонов на 1000 жителей; обеспеченность предприятиями розничной торговли и общественного

питания; оборот розничной торговли и общественного питания; валовое накопление; объем инвестиций, поступающих в регион.

Используя предложенные показатели и критерии оценки региональной социально-экономической системы, определим как влияет территориальное размещение (концентрация, сосредоточенность) различных факторов на региональные социально-экономические системы, хотя они и не представляют их в полном объеме. Тем не менее, в виду наличия региональных особенностей, многие факторы замыкаются на территориях и поэтому, пусть и не в полную силу, но системные отношения там все же образуются и они выступают определяющими при формировании траектории развития национальных систем хозяйствования, в т.ч. динамики национального хозяйства.

Предлагается два варианта решения данной задачи. В одном – делается попытка определить непосредственное влияние фактора структуры на динамику (рост) национального хозяйства, в другом – опосредованной оценки влияния фактора структуры, которую представляют связи между ресурсами национального хозяйства (или региональных социально-экономических систем), выраженные в одном случае через матрицу, а в другом через граф.

Полученные результаты указывают на ежегодный рост валового регионального продукта на душу населения; среднегодовой темп роста ВРП составил 128,15%, тогда как по годам этот показатель значительно варьировал. Коэффициенты вариации, дисперсии и др. параметры указывают на неустойчивость данного показателя. И в этой связи возникает два вопроса: 1) насколько устойчивы тенденции роста ВРП на душу населения, 2) какие факторы оказывают влияние на динамику данного параметра национального хозяйства.

Для решения указанных (а они взаимосвязаны) вопросов использован факторный анализ. На первом этапе были выявлены основные факторы, которые, по нашему мнению, оказывали влияние на формирование динамики (и основных тенденций) в валовом региональном продукте. Таких факторов было насчитано свыше 30. Однако, на следующем этапе, в основном исходя из необходимости эмпирической проверки выдвинутой гипотезы, а также для получения достоверных данных, проведено сокращение числа названных факторов до 16. На основании приведенных данных был проведен корреляционно-регрессионный анализ.

Анализ полученных расчетов показывает, что большинство выбранных факторов сильно коррелируют с ВРП: коэффициент выше 0,9 показывали 9 из 16 факторов; 2 фактора – свыше 0,8; 2 – свыше 0,7; 1 – около 0,3 и 1 – около 0,1. Отрицательно коррелировали 2 фактора (– 0,983 и – 0,093). Иными словами, выбранные факторы достаточно полно и корректно характеризуют динамику ВРП и основные тенденции в этой динамике. Все факторы были распределены на группы. Первую группу представляют так называемые фундаментальные, которые формируют устойчивые тенденции в динамике ВРП. Количественно их представляют факторы, коэффициент корреляции которых превышает 0,99 – наличие телефонных аппаратов в сельской местности на 100 чел., оборот розничной торговли и общественного питания на душу населения, число предприятий в регионе, стоимость ОФ, валовое накопление основного капитала, величина среднедушевых доходов населения. Перечисленные факторы влияли на динамику ВРП на душу населения силой превышающей 0,99. Их влияние оказывалось положительным. Логически выявленная связь объясняется и в основном отражает влияние состояния производственной инфраструктуры на экономический рост. Вторую группу составляют факторы, имеющие высокий положительный коэффициент корреляции, но ниже 0,99. В наших исследованиях данную группу представляют два фактора: добыча углеводородного сырья (0,975) и продукция сельского хозяйства на душу населения (0,97). Показательно, что оба ресурса, один из которых относится к индустриальным (добыча углеводородного сырья), другой – к агроиндустриальным (производство с/х продукции), оказывали почти одинаковое влияние на динамику ВРП. Кроме того, у данных факторов наблюдается в целом устойчивая положительная корреляция также и с другими факторами, формирующими динамику национального хозяйства. Третью группу составляли факторы, значение которых ниже 0,9. К ним относятся: уровень доходов (0,819), число малых предприятий (0,826), производство электроэнергии (0,724) и инвестиции в основной капитал на душу населения (0,727). Исходя из логики, следует признать, что указанные факторы представляют своеобразную перспективность или будущее национального хозяйства, т.е. это то, что формирует долгосрочные тренды или тенденции. В принципе так оно и есть, если судить по коэффициентам корреляции данных факторов с другими.

Особый интерес представляют факторы с отрицательной связью, составляющие четвертую группу. В исследуемых факторах один имеет высокий отрицательный коэффициент (это площадь сельскохозяйственных угодий), второй – отрицательную незначительную связь (ниже 0,1). Отрицательная корреляция ВРП на душу населения с площадью сельскохозяйственных угодий может означать не то, что у ВРП имеет место отрицательная связь с сельским хозяйством (специальная оценка показала, что сельское хозяйство России по прежнему выступает отраслью формирующей экономический рост), а то, что в нынешнем экономическом росте традиционное сельское хозяйство (которое представляет показатель площади сельскохозяйственных угодий) не является критерием высокого роста ВРП. В экономической динамике нынешнего периода – уже постиндустриального, традиционное сельское хозяйство уже не играет определяющей роли. Более того, ресурсы, выделяемые на его поддержание, не стимулируют национальное хозяйство и даже не развивают его (а как ни парадоксально, развивают зарубежных конкурентов), а стимулируют снижение темпов роста. Но это совершенно не означает, что не следует поддерживать сельское хозяйство; наоборот его следует поддерживать, но в нетрадиционном формате, а формируя новую модель инновационного сельского хозяйства.

Итак, выясняется, что предложенные факторы в достаточно полной мере описывают динамику роста национального хозяйства. Это дает основание определить общий вид тенденции роста ВРП национального хозяйства России, представленный в ансамбле траекторий ее основных факторов, который может быть представлен уравнением регрессии.

Расчетное уравнение регрессии приняло следующий вид:

$$Y = -109.42 - 0.04x_1 - 15.23x_2 + 0.001x_3 + 0.001x_4 + 1.49x_5 - 0.01x_6 + 0.001x_7 + 0.23x_8 + \\ + 0.001x_9 + 0.001x_{10} + 0.001x_{11} + 4.06x_{12} - 10.88x_{13} + 0.67x_{14} - 3.62x_{15} - 0.18x_{16}$$

Где, Y – ВРП на душу населения; тыс. руб., x_i , где $i \in N$ (от 1 до 16): численность экономически активного населения (млн чел.), среднедушевые доходы населения (тыс. руб.), валовое накопление основного капитала (млрд руб.), стоимость ОФ (млрд руб.), степень износа ОФ (%), площадь с/х угодий (тыс. га), число предприятий и организаций (тыс. ед.), число малых предприятий (тыс. ед.), производство электроэнергии (млрд Квт. час), добыча нефти, газового конденсата (тыс. тонн), продукция сельского хозяйства на душу (руб.), густота ж/д путей общего пользования (км. на 10000 кв. км территории), густота а/д общего пользования с твердым покрытием (км на 10000 кв. км территории), наличие квартирных тел. аппаратов на 1000 чел. сельского насел., оборот розничной торговли и общественного питания на душу (руб.), инвестиции в ОК на душу населения (тыс. руб.).

Основные статхарактеристики полученного уравнения регрессии позволяют утверждать о его корректности для решения соответствующих задач.

Полученного решения вполне достаточно для моделирования процессов, происходящих в национальном хозяйстве и учитывающих изменение структуры факторов, т.к. уравнение регрессии позволяет, манипулируя концентрацией соответствующих факторов на различных территориях получать соответствующее значение основного показателя – ВРП на душу населения. В то же время существуют еще и другие варианты решения, которые учитывают состояние структуры.

Если принять во внимание, что структура (structure (лат.) – строение, расположение, порядок) представляет собой совокупность устойчивых внутренних связей объекта, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе [1], – в нашем случае это устойчивость производственных, институциональных, организационных и проч. связей между факторами сосредоточенными на некоторой территории и обеспечивающих образование региональной социально-экономической системы как целостности и обеспечивающих ее тождественность самой себе на длительную перспективу, – тогда оценка этих связей факторов между собой и с результирующим параметром (ВРП) и будет представлять структуру национального хозяйства. Проведенная группировка регионов по уровню ВРП на душу населения и расчет связей между факторами в каждой из групп с последующим сопоставлением этих параметров с состоянием влияния данных параметров на так называемом общероссийском уровне, позволяют оценить влияние структуры. Если же проследить эти структурные изменения в динамике, т.е. если взять по годам полученные расчеты, тогда можно сделать вывод и о

динамике структуры на динамику национального хозяйства, т.е. взять структурные параметры во времени и переложить их на динамику ВРП, то получается влияние изменений структуры национального хозяйства (взаимосвязи, соотношения, расположения, порядка различных факторов, составляющих национальное хозяйство) на динамику ВРП. Данная задача может быть получена как на примере корреляционной матрицы, так и на примере корреляционного графа. В решении задачи оба варианта были использованы и подтвердили полученный ранее результат.

Проведённые исследования позволяют сформулировать ряд выводов, среди которых важными считаем:

1. В условиях формирующегося (реформируемого) национального хозяйства фактор структуры становится определяющим не только при определении траектории, но и формировании основных её параметров. Можно сказать, что структура национального хозяйства – устойчивые связи между различными ресурсами – определяет его долгосрочное будущее и основные параметры ее развития. При наличии жесткой консервативной структуры, в которой секторальный поток ресурсов строго регламентирован и привязан к технологическим пропорциям и зависимостям, основной тренд не подвергается глубоким конъюнктурным изменениям. При неустойчивой, формирующейся структуре, в которой велика доля сырьевого сектора и напротив низка доля переработки сырья и материалов, основной тренд комплементирует с внешней и внутренней конъюнктурой. Но, помимо этого, формирующаяся структура задает и траекторию собственного развития, т.е. превращения в консервативную или в адаптационную; определяет пропорции между секторами, отраслями и видами деятельности в виде траектории потоков основных ресурсов по отраслям и секторам национального хозяйства.
2. Анализ динамики структуры национального хозяйства в 2000-е годы (1999–2006 гг.) показывает постепенное, но устойчивое стремление ее к усилению группы регионов с высоким уровнем ВРП на душу населения и сокращением доли регионов с низким уровнем ВРП. В частности, растет доля регионов с уровнем ВРП на душу населения свыше 100,1 тыс. руб. и сокращается доля групп с низким уровнем ВРП (до 30,0 тыс. руб. на человека), при том, что уже в 2003 г. такой группы фактически не стало и постепенно сокращалось представительство двух соседних групп. Изменение в структуре происходит как за счет перемещения регионов в группы с более высоким уровнем ВРП, так и наращивания потенциала в представителях самих данных групп, т.е. внутригрупповой концентрации субъектов у верхнего предела группы.
3. В то же время нельзя не указать на наличие все еще неустойчивой структуры в национальном хозяйстве. Так если в 2002–2003 гг. национальное хозяйство в целом располагало достаточно устойчивой структурой, то в последующем сила правостороннего эксцесса возрастает и он становится ростоформирующим по всему национальному хозяйству. При прочих равных условиях такое изменение в структуре национального хозяйства не вызывало бы значительных флуктуаций, т.к. представляло бы естественную эволюцию структуры национального хозяйства, однако анализ представительства данной группы (ВРП свыше 100,1 тыс. руб.) регионов указывает на то, что здесь решающую роль занимают регионы сырьевой направленности. Опасность такого эксцесса, как формирующего динамику национального хозяйства, состоит в том, что он оказывается сильно привязанным к внешней конъюнктуре и поэтому в зависимости от колебаний последней будут происходить колебания национального хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нечипоренко В.И. Структурный анализ систем. М.: Сов. радио, 1977.
2. Регионы России: Социально-экономические показатели. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2007.
3. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. М.: Мысль, 1978.
4. Уянаев Б.Б., Шагапсоев С.Х. Эколого-экономические проблемы горных территорий: анализ и пути их решений. Нальчик: Издат. центр «Эль-фа», 2007.

ДОЛГОВА А.В.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В последнее время в сфере образовательных услуг все большее значение приобретают инструменты маркетинга, в том числе и маркетинговые исследования. Объяснить это можно, прежде всего, значительным увеличением общего числа вузов. Наряду с государственными появляются коммерческие вузы и организации, оказывающие аналогичные образовательные услуги. Для того, чтобы вузу эффективно функционировать на региональном образовательном рынке, необходимо проводить маркетинговые исследования.

Маркетинговые исследования являются связующим звеном между образовательным учреждением и рынками, потребителями, конкурентами, а также другими элементами маркетинговой среды. Они позволяют снизить риск при принятии решений по всем аспектам маркетинговой деятельности образовательного учреждения [4, с. 296].

Но в настоящее время далеко не каждому региональному вузу под силу провести исследование самостоятельно, а тем более заказать его в специализированной организации. Так что опыт проведения маркетинговых исследований образовательного рынка в провинциальных вузах чаще всего ограничивается опросом абитуриентов, поступающих в вуз, анализом статистических данных в области высшего образования и статей, которых в год выходит не более 10 [6].

В данной статье автором будет представлена методика проведения маркетинговых исследований регионального образовательного рынка.

Процесс проведения маркетингового исследования образовательного рынка включает в себя следующие этапы: определение потребности в организации и проведении маркетинговых исследований, определение целей, объекта и предмета исследования, выбор методов проведения маркетинговых исследований, определение основных источников информации, процесс сбора данных, анализ полученных результатов и представление отчёта руководству вуза.

В соответствии с этим в рамках организации маркетингового исследования рынка образовательных услуг, прежде всего, необходимо определить потребность вуза в проведении маркетинговых исследований образовательного рынка. Потребность вуза в маркетинговых исследованиях чаще всего выражается необходимостью анализа рынка, определения тенденций его развития, выявления и наблюдение постоянно меняющихся факторов рынка.

Объектом исследования в данном случае будут являться: анализ факторов развития образовательного рынка (демографических, экономических, политических), исследование потенциальных потребителей, конкуренции на рынке.

Анализ факторов развития образовательного рынка позволит вузу получить следующую информацию: темпы экономического роста и инфляции, доходы населения и ту их часть, которую они готовы потратить на образование, численность населения, темпы роста населения, уровень рождаемости и смертности, половозрастную структуру и т.д. С помощью полученной информации вуз сможет составить прогноз развития, оценить конъюнктурные тенденции, выявить ключевые факторы успеха.

Исследование потребителей позволит определить мотивацию потребительского поведения на образовательном рынке, выявить предпочтения относительно тех или иных образовательных услуг или вузов. Объектом исследования в данном случае станут как индивидуальные лица, заинтересованные в получении образования, так и организации. Целью такого исследования станет сегментация потребителей и определение наиболее приемлемого сегмента рынка.

Исследование конкурентов позволит получить информацию, необходимую для повышения конкурентоспособности вуза на региональном рынке. Анализ проводится по всем направлениям деятельности вузов-конкурентов: изучаются их сильные и слабые стороны, ока-

зываемые ими услуги, методы стимулирования потребителей и их ответная реакция, ценовые и маркетинговые стратегии. Результатом такого исследования станет выбор путей и средств достижения наиболее выгодного положения на рынке относительно конкурентов.

Предметом маркетингового исследования образовательного рынка выступают потребности потенциальных потребителей в получении качественного высшего образования и предпочтения относительно подобных услуг.

Таким образом, целями исследования для вуза могут стать: повышение качества и конкурентоспособности собственных образовательных услуг, расширение ассортимента услуг, оценка спроса на образовательные услуги, внедрение новых информационных технологий обучения, разработка новых образовательных программ, совершенствование маркетинговой деятельности, изучение сильных и слабых сторон конкурентов, совершенствование структуры управления и т.п.

Достаточно широкий массив целей исследования предполагает использование большого арсенала методов исследования. Среди основных методов исследования выделяют: общенаучные (логические, анализа, индукции, эксперимента, наблюдения и т.д.), диалектические (статистика и динамика, объект и субъект и т.д.), специальные (системный подход, моделирование, мозговой штурм, сценариев развития и т.д.), экономико-математические (теория вероятностей, интегральное исчисление, экономический анализ и т.д.), социологические (анкетирование, опрос, тестирование, панельный метод и т.д.). [4, с. 295].

При проведении маркетинговых исследований в образовании наиболее часто используемыми являются: общенаучные, экономико-математические и социологические методы.

Большое количество методов маркетингового исследования позволяет выбрать тот или иной метод в зависимости от целей и задач исследования. При постановке такой цели, как повышение качества и конкурентоспособности собственных образовательных услуг, целесообразно использовать социологические методы, при оценке спроса на образовательные услуги – экономико-математические и социологические, для совершенствования маркетинговой деятельности – общенаучные и социологические. После определения методов исследования необходимо выбрать источники информации.

Информацию при проведении любых маркетинговых исследований, в том числе и образовательного рынка, можно разделить на первичную и вторичную.

Источниками вторичной информации признаются все данные, которые были получены кем-то ранее, и сбор такой информации не составляет определённого труда. Первичная же информация собирается с конкретной целью путём наблюдений, опросов, экспериментальных исследований. Первичная информация связана не только с более сложной методикой получения, но и зачастую с существенными материальными затратами. При проведении маркетинговых исследований образовательного рынка предпочтение отдается источникам первичной информации, так как она позволяет наиболее качественно и точно проследить исследуемые явления в динамике.

Южный федеральный округ включает в себя тринадцать субъектов Российской Федерации. Южная Россия является одной из наиболее перспективных в экономическом отношении территорий России, обладающей разнообразными природно-сырьевыми ресурсами, трудовыми, разнообразными отраслями промышленного и сельскохозяйственного производства, транспортной и социальной инфраструктурой.

Несмотря на это, в Южном федеральном округе существует ряд проблем: 1) наблюдается довольно высокий уровень безработицы; 2) значительно ниже общероссийского показателя показатель доходов и заработной платы; 3) резко возрастающее число беженцев и переселенцев; 4) практически отсутствуют эффективные рычаги социальной защиты важнейших отраслей социальной сферы, здравоохранения, культуры и образования.

В то же время Южный федеральный округ обладает мощным научным потенциалом. Анализ сферы образования и науки показал, что научно-образовательный комплекс округа – один из самых уникальных по масштабам и темпам развития. И в настоящее время он продолжает развиваться, достигая определенных положительных результатов.

Образовательная система ЮФО представлена следующими уровнями образования: 1) дошкольное образование; 2) общее образование; 3) начальное профессиональное образование; 4) среднее профессиональное образование; 5) высшее профессиональное образование.

Рынок высшего образования ЮФО представлен 145 вузами (из которых 76 государственных, более чем с 70 филиалами). Образовательный рынок объединяет около 50 тысяч научных сотрудников, преподавателей, инженеров, технических работников, а также сотрудников аппарата управления и обеспечения научной деятельности. Подготовка специалистов ведётся по 12 направлениям и 220 специальностям. Несмотря на экономические трудности последних лет, вузы Южного федерального округа сумели значительно расширить и укрепить свои позиции в регионе. В них сложились мощные научные коллективы, располагающие огромным опытом в проведении и организации научных исследований. Подавляющая часть кадров высшей научной квалификации (более 80% докторов и кандидатов наук) сосредоточены в высших учебных заведениях. Существенно изменилась и структура вузов. Сегодня в составе структурных подразделений вузов есть лицеи, колледжи, центры переподготовки и повышения квалификации, представительства и филиалы не только в пределах округа, но и за его чертой.

Спрос на образовательные услуги вузов напрямую зависит от нескольких факторов: демографических, социальных, экономических.

Демографические тенденции Южного федерального округа аналогичны общероссийским, однако в некоторых регионах наблюдаются положительные тенденции. Различия показателей рождаемости и смертности в субъектах Южного федерального округа можно объяснить демографическими особенностями республик, входящих в состав округа. Наивысший показатель рождаемости наблюдается в республиках Ингушетия, Дагестан, Чеченской республике. Наибольшая убыль наблюдается в республике Адыгея, Волгоградской и Ростовской областях.

В связи с этим в настоящее время наблюдается как рост общей численности студентов в вузах Южного федерального округа, так и по отдельным его субъектам. Распределение численности студентов высших учебных заведений далеко не однозначно в различных субъектах Южного федерального округа. Наибольший прирост численности студентов наблюдается в республике Калмыкия (+15%). Значительный рост в Чеченской республике (+8,5%), республике Ингушетия (+8,5%), республике Северная Осетия-Алания (8,6%) и Астраханской области. Неблагоприятная тенденция наблюдается в республике Адыгея. Снижение количества обучающихся в вузах составило – 22% [5].

Территориальные сдвиги в системе высшего профессионального образования за постсоветский период особо ощутимы для отдельных групп Южно-российских регионов, выделенных с учётом особенностей демографической ситуации и уровня развития системы высшего профессионального образования [3, с. 107]. Очевидно также сосредоточение большего числа обучающихся в вузах Краснодарского края, Ставропольского края и Волгоградской области (45,2%), республиках Северного Кавказа (26,2), в вузах Ростовской области (22,9%).

Ещё одним показателем успешного функционирования образовательной системы Южного федерального округа можно считать показатель конкурса при поступлении в тот или иной вуз. Поскольку в Южном федеральном округе функционирует достаточно значительное количество вузов, то в данной статье приведены показатели конкурса при поступлении лишь в некоторых вузах, осуществляющих подготовку студентов в Ростовской области по аналогичным специальностям. РГСУ – 5,9 чел., СКАГС – 5,23 чел., ДГТУ – 3,75 чел., РГЭУ – 3,2 чел., ЮРГУЭС – 3,36 чел., РГПУ – 2,2 чел. Как показали исследования, среднее значение конкурса по Ростовской области составило 3,73 чел. на место.

Рейтинг популярности специальностей по Южному федеральному округу можно представить следующим образом. Наиболее предпочтительными специальностями являются: финансы и кредит, бухгалтерский учёт, менеджмент организации, маркетинг, логистика и мировая экономика. Всё более востребованными становятся так называемые «сервисные специальности», такие как, например, социокультурный сервис и туризм. Постепенно увеличивается спрос на специальности, связанные с информационными технологиями и сферой безопасности.

Если говорить о подготовке научных кадров в Южном федеральном округе, на фоне общего роста выпуска из аспирантуры и докторантуры с защитами диссертаций собственными системами подготовки кадров высшей квалификации обзавелись практически все регионы Юга России. Десятилетие тому назад вся основная подготовка аспирантов и докторантов со-

средотачивалась в вузах Ростовской области (около половины выпуска с защитами). Но за последние несколько лет значительный вес в подготовке и защите аспирантов заняла Волгоградская область, тем самым нарушив монополию вузов Ростовской области. Наиболее значительными центрами подготовки аспирантов и докторантов являются Волгоградская область, Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края.

Таким образом, образовательный рынок Южного федерального округа характеризуется следующими тенденциями: образовательная система округа включает в себя пять уровней образования; наблюдается рост численности студентов не только по отдельным субъектам, но и по всему Южному федеральному округу в целом. При этом темп роста на Юге России превышает общероссийский почти в два раза; большая часть студентов вузов сосредоточена в Ставропольском, Краснодарском краях и Волгоградской области (более 45%); наиболее крупными центрами подготовки аспирантов и докторантов являются Волгоградская область, Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края.

В настоящий момент в связи с модернизацией образовательной системы России руководству вузов необходимо опираться на новые подходы к управлению образовательными системами, которые включают в себя педагогическую, технологическую, организационную и экономические подсистемы. Поэтому чрезвычайно важным становится получение достоверной информации о создании новых типов образовательных продуктов, разработке более эффективных методов обучения, мониторинг изменений в окружающей среде вуза. Всё это можно сделать с помощью маркетинговых исследований образовательного рынка, которые являются основой успешной деятельности любого вуза.

ЛИТЕРАТУРА

1. Все вузы России. Справочник для абитуриентов. 2006–2007. М.: Новая Волна: Престиж книга, 2006.
2. Долгова А.В. Маркетинговые исследования регионального рынка образовательных услуг (на примере ЮФО). Российское образование в XXI веке: проблемы и перспективы: сборник научных статей III Всероссийской научно-практической конференции. Пенза, 2007.
3. Дружинин А.З. Юг России конца XX – начала XXI в. (экономико-географические аспекты). Ростов н/Д.: Изд-во Рост. ун-та, 2005.
4. Егоршин А.П. Менеджмент, маркетинг и экономика образования: Учеб. пособие. Н. Новгород: НИМБ, 2001.
5. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат.сб. М.: Росстат, 2006.
6. Шевченко Д.А. Маркетинговые исследования образовательных услуг в России // Официальный сайт Издательской группы «Дело и сервис» (<http://www.dis.ru/>).

ЛЕОНИДИ П.И.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ

В соответствии с пониманием необходимости радикального повышения качества управления муниципальными финансами в настоящее время ведется активная научно-исследовательская и практическая работа. Низовые звенья бюджетной системы не должны являться элементами низшими по уровню значимости. Наоборот, именно отладка взаимодействия и полная согласованность действий призвана укрепить всю финансовую систему, сделав поселковые и муниципальные финансы основными, базовыми элементами.

В настоящее время около 60% всех бюджетных расходов на социальную сферу и более 40% расходов на развитие экономики страны приходится на местные бюджеты. Но, например, в городе Волгограде только 13,9% налоговых доходов, собранных на территории, зачисляются в бюджет города. Вместе с тем прослеживается позитивная динамика роста текущих и

капитальных расходов. В бюджете Волгограда на 2006 год расходные статьи были профинансированы в объеме 7041,6 млн руб. Наибольшую долю в расходах бюджета занимали расходы на образование – 32,9%; расходы на жилищно-коммунальное хозяйство – 25,4%. Расходы на здравоохранение и спорт составили – 12,9% [1, с. 6–10].

Способствовать повышению качества управления муниципальными финансами может авторский подход к определению уровня качества в виде интегральной оценки. Определенные и согласованные заранее приоритетные направления расходов городского бюджета одновременно являются и наиболее существенными первичными элементами интегральной оценки качества предоставления бюджетных услуг.

Перечень наиболее приоритетных направлений деятельности может определяться представителями муниципальной власти самостоятельно или путем согласования с жителями конкретного муниципалитета. Главенствующие факторы, наиболее радикально влияющие на итоговую интегральную оценку качества, выделяются в самостоятельные величины и дальнейшая работа по повышению этих величин ведется на основе познания и использования особенностей и закономерностей, свойственных именно этим характеристикам. Отдельные достижения по каждому из заранее выбранных параметров в итоге способны к аккумуляции и интеграции их в одной обобщающей величине, отражающей успехи или недочеты проведенной работы.

В условиях конкретной обстановки на определенной территории в исторически обусловленный момент времени указанные приоритеты могут изменяться.

Авторская интегральная оценка качества управления муниципальными финансами состоит из двух равнозначных по важности оценок: качества обеспечения текущих потребностей жителей муниципального образования и степени гармонизации отношений в социальной сфере на муниципальном уровне. Оценка степени гармонизации отношений в социальной сфере на муниципальном уровне складывается из более мелких оценок качества, отражающих повышение доходов малоимущего населения, степень опасности возникновения техногенных катастроф, рост предпринимательской активности населения и общее развитие экономической базы местного самоуправления.

На наш взгляд, самим гражданам необходимо принимать активное участие в формировании и выстраивании критериев оценки действий властей разного уровня в плане предоставления бюджетных услуг, обсуждать возможности увеличения эффективности финансирования социально-значимых мероприятий и совершенствования методов оценки качества управления местными финансами.

Муниципалитетам, по нашему мнению, следует в большей мере фокусировать свою деятельность на создании условий эффективной работы предприятий, находящихся на их территории. Необходимо в первую очередь наладить бесперебойное поступление налоговых платежей в муниципальный бюджет, постоянно активизировать экономическую деятельность и всерьез заняться устранением социальной нищеты. Говоря о повышении эффективности местных бюджетов, непременно следует вести разговор о том, что системе местного налогообложения необходимо придать больший динамизм и соответствующее финансовое обеспечение.

К сожалению, как в теоретическом, так и в практическом плане подходы к измерению качества услуги пока слабо разработаны. Специфические качественные показатели управления муниципальными финансами на практике пока не применяются. Вместе с тем все более широкое распространение получает идея индикативного планирования, которое интересно тем обстоятельством, что дает практически готовый рецепт отражения реальных изменений в общей оценке качества предоставляемых услуг благодаря использованию интегральных показателей. При использовании указанного подхода количественные параметры данных показателей призваны отразить именно качественные изменения параметров того или иного явления.

В этом случае становится возможным говорить о формировании вторичных показателей, оценивающих явление повышения качества того или иного процесса уже в опосредованном виде. Причем, согласно подходам квалиметрии, качественные параметры можно определять в долях от единицы, то есть для определения самого уровня качества становится возможным использование системы оценок, выраженных в количественной форме.

Задача наиболее качественного обеспечения потребителей бюджетными услугами сводится к решению двух первичных вопросов. Первый – составление перечня тех потребностей, которые необходимо удовлетворить соответствующими бюджетными услугами. Второй – необходимое количество финансовых ресурсов для удовлетворения имеющихся потребностей надлежащим образом при проведении соответствующего контроля эффективности бюджетных расходов.

Реальные финансовые возможности муниципальных образований не позволяют надеяться на достижение высшего уровня предоставления денежных средств отдельно взятому муниципалитету для обеспечения его жителей бюджетными услугами наивысшего качества. Следовательно, сама шкала оценок качества будет иметь на своей вершине некий недотягаемый в реальности предел, показывающий несоответствие реального уровня качества предоставления бюджетных услуг в конкретном муниципальном образовании тому идеалу, достижение которого возможно лишь гипотетически.

Отсюда логически вытекает необходимость сравнения реально предоставляемых услуг с теми, которые могут быть рассмотрены гипотетически в качестве идеального варианта обеспечения потребителей. В соответствии с положениями квалиметрии, наивысшему уровню качества рассматриваемого объекта всегда соответствует единица качества. В нашем случае это наивысшее значение оценки качества предоставления бюджетных услуг.

Для определения интегральной оценки качества управления муниципальными финансами формируется упрощенная для восприятия математическая модель, отражающая состояние некой системы, реально функционирующей на территории муниципального образования.

Перечень приоритетных направлений расходования бюджетных и выделенных средств необходимо ограничить несколькими наиболее важными. По нашему мнению, общее количество приоритетных направлений деятельности муниципального образования не должно превышать десяти. То есть муниципальным службам повышать качество обеспечения бюджетными услугами местных жителей более чем в десяти направлениях одновременно становится крайне проблематично и затруднительно. Однако после решения задач по намеченным ранее приоритетам, следует выбирать новые приоритеты и решать следующие задачи.

После выбора и согласования наиважнейших приоритетных направлений, вторым этапом методики расчета интегральной оценки качества управления бюджетом местного самоуправления является определение степени важности того или иного выбранного направления. Это положение может быть реализовано путем придания изменению показателя качества, отражающего улучшение состояния дел в данной области, большего веса по сравнению с другими аналогичными показателями, входящими в состав общей интегральной оценки качества управления местным бюджетом. Математически это будет заключаться в увеличении соответствующего коэффициента, показывающего степень важности отдельного показателя и его общее влияние на итоговый результат.

Например, в общем перечне из рассматриваемых нами шести приоритетов степень значимости для таких направлений, как обеспечение текущих потребностей жителей муниципального образования и развитие экономической базы местного самоуправления будет оценена как 0,2, а для такого направления, как гармонизация отношений в социальной сфере только 0,12. При этом другим приоритетным направлениям будет присвоена степень значимости показателя равная 0,16.

При незначительном снижении индивидуальных показателей качества, входящих в интегральную оценку качества итоговое ее значение становится немногим меньше единицы. В результате сравнения значения интегральных оценок в начале, середине и в конце года становится возможным вести сравнение качества управления местными финансами и отмечать рост или падение значения общей интегральной оценки качества. Низкие значения первичных оценок качества сигнализируют о резких и опасных для общего положения дел изменениях в социально-экономической сфере конкретного муниципального образования.

Формула интегральной оценки качества в нашем случае имеет следующий вид:

$$\text{ИОК} = 0,2 * \text{ОК}_{\text{тп}} + 0,16 * \text{ОК}_{\text{пд}} + 0,16 * \text{ОК}_{\text{тк}} + 0,16 * \text{ОК}_{\text{упа}} + 0,2 * \text{ОК}_{\text{рзб}} + 0,12 * \text{ОК}_{\text{го}}; \quad (1)$$

где: $ИОК$ – интегральная оценка качества управления муниципальным бюджетом; $ОК_{тп}$ – индивидуальный показатель качества по направлению – обеспечение текущих потребностей жителей муниципального образования; $ОК_{пд}$ – индивидуальный показатель качества по направлению – повышение доходов малоимущего населения; $ОК_{тк}$ – индивидуальный показатель качества по направлению – устранение опасности техногенных катастроф; $ОК_{упа}$ – индивидуальный показатель качества по направлению – увеличение предпринимательской активности населения; $ОК_{рзб}$ – индивидуальный показатель качества по направлению – развитие экономической базы местного самоуправления; $ОК_{го}$ – индивидуальный показатель качества по направлению – гармонизация отношений в социальной сфере на муниципальном уровне.

В целях отыскания конкретных значений индивидуальных показателей качества за основу примем авторские экспертные оценки, не претендующие на абсолютную истинность и служащие единственной цели – показать абстрактный пример расчета интегральной оценки качества. Дело в том, что повышение правильности указанных оценок – это довольно длительный процесс, требующий привлечения соответствующих интеллектуальных ресурсов и усилий специалистов не только в области финансов, но и в конкретной производственной, социальной, медицинской или иной деятельности.

Итак, подставляя соответствующие значения в формулу интегральной оценки качества, получаем:

$$ИОК = 0,2 \cdot 0,8 + 0,16 \cdot 0,5 + 0,16 \cdot 0,7 + 0,16 \cdot 0,8 + 0,2 \cdot 0,8 + 0,12 \cdot 0,5 = 0,7 \quad (2)$$

Таким образом, рассчитанное нами значение интегральной оценки качества управления муниципальным бюджетом города Волгограда составляет 0,7 по отношению к максимально возможной единице качества.

В завершении процесса использования предлагаемой методики становятся необходимыми проведение анализа значений всех фигурирующих в формуле индивидуальных показателей качества и разработка мероприятий в целях их повышения.

Решение тех или иных проблем справедливо заслуживает соответствующего повышения индивидуальной оценки качества. После приближения некой индивидуальной оценки качества к единице, следует исключать это направление деятельности местной администрации из дальнейшего рассмотрения и находить новые приоритеты, нуждающиеся в скорейшем совершенствовании работы.

В отношении необходимости планомерного повышения правильности расчетов индивидуальных оценок качества, входящих в итоговую интегральную оценку качества управления муниципальным бюджетом следует сказать о том, что решение этой проблемы потребует некоторого времени и определенных усилий. Отыскание правильных числовых значений в данном случае не может быть результатом решения простой арифметической задачи. Дело в том, что подобно расчету индекса Доу-Джонса в США, лишь обобщающего в итоговой формуле результаты расчетов многочисленных данных и разнородных параметров, обобщение в интегральной оценке показателей качества по различным направлениям потребует разработки соответствующих методик, которые будут призваны реально отобразить происходящие в действительности процессы изменяющимся числовым значениям. Только в результате этого данный прием действительно окажется способным обеспечить точное отражение изменений параметров качества того или иного процесса.

Необходимость увеличения точности значений индивидуальных оценок качества по различным направлениям повышения качества управления муниципальным бюджетом наверняка потребует участия в подобной работе независимых экспертов в соответствующих областях. Решение отдельных проблем может быть передано специализированным организациям или государственным агентствам, специалисты которых на профессиональной основе смогут заняться расчетом соответствующих показателей в масштабах субъекта Федерации, Федерального округа или страны в целом.

При необходимости следует обращаться за помощью по проведению уточняющих расчетов к положительно зарекомендовавшим себя зарубежным организациям, обслуживающим интересы тех муниципальных образований, которым удалось продвинуться в области повышения качества управления муниципальными финансами в наибольшей мере.

Сложность проводимых расчетов зависит от необходимой степени точности вычислений рассматриваемого показателя качества. Если расчет производится не для доказательства необходимости выделения дополнительных средств из вышестоящих бюджетов, а лишь для формирования текущих мероприятий на уровне муниципального образования, то, по нашему мнению, сам перечень рассматриваемых показателей не следует делать излишне многочисленным и усложненным. Лишь в том случае, когда становится необходимым более детальный расчет, следует использовать большее количество показателей.

Таким образом, авторский подход открывает возможность и необходимость использования в конкретном муниципальном образовании не только интегральной оценки качества управления муниципальными финансами, но и расчета в случае необходимости уточненных индивидуальных оценок качества отдельных ее параметров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чистякова Н.В., Дубов Р.С., Сутыгин С.С. Заключение Контрольно-счетной палаты Волгоградского городского Совета народных депутатов на проект Постановления городского Совета «О принятии прогноза социально-экономического развития Волгограда на 2007 год»//<http://www.ksp.volgadmin.ru>. 08. сентября 2007.

БАБАЕВА С.Б.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРОЙ БЫТОВЫХ УСЛУГ

На сегодняшний день в сфере бытовых услуг сложились многоукладные экономические отношения. Реальностью стала свобода предпринимательства. Проблема спроса и предложения на услуги решается в основном под действием механизма свободной конкуренции. Мировой опыт свидетельствует о том, что ни в одной стране мира не обходятся без государственного вмешательства в рыночные отношения в той или иной форме. Данная сфера услуг в первую очередь является социально значимой, и ее роль как экономического блага и национального богатства постоянно возрастает. Бытовые услуги позволяют удовлетворить жизненно важные потребности человека, для его нормального существования, улучшить качество жизни и быт. Все вышеперечисленное дает возможность выделить бытовые услуги особо из состава услуг.

Анализ ситуации сложившейся на рынке Кабардино-Балкарской республики подтверждает необходимость государственного регулирования, с точки зрения управленческих решений.

Объектом государственного регулирования является рынок бытовых услуг, а основная цель регулирующей политики – это решение тех насущных проблем, которые тормозят ее развитие. Необходимость государственного регулирования обусловлена, на наш взгляд, следующими причинами:

- рынок бытовых услуг имеет большую социальную значимость;
- развитие рынка способствует решению многих экономических проблем региона (обеспечивает экономический рост, повышение занятости населения, увеличение доходов в бюджет).

Государственное управление развитием рынка бытовых услуг – это процесс целенаправленного воздействия органов государственной власти и управления через систему экономических, административных и иных методов с целью поддержания и обеспечения развития этой сферы [5].

По нашему мнению наиболее значимым методом управления является создание на базе Министерства экономического развития и торговли КБР Департамента по организации бытового обслуживания населения (ДОБОН).

Существующая схема управления в Кабардино-Балкарской республике является неэффективной. Подтверждением тому является ситуация, которая сложилась на рынке:

- отсутствие информационной базы (количество предприятий, численность персонала, количество объектов бытовых услуг в сельской местности);
- хаотичное распределение по всей территории республики предприятий (в основном они расположены в г. Нальчике, в Прохладненском и Майском районах);
- отсутствие программы развития рынка бытовых услуг;
- сокращение числа населения пользующихся бытовыми услугами (около 5–10%);
- отсутствие материально – технического обеспечения;
- устаревшая нормативная база;
- отсутствие льготного обслуживания социально незащищенных слоев населения;
- единое налогообложение для всех сфер рынка бытовых услуг;
- нет четкого контроля за соблюдением правил бытового обслуживания;
- большая часть потребителей бытовых услуг не удовлетворена их качеством, а также увеличением цен и перечнем услуг;
- отсутствует четкая система регулирования по технологии оказания услуг, оборудованию, профессиональной подготовке, организации обслуживания, культуре, качеству и безопасности;
- снижение роли государственного сектора на рынке бытовых услуг и усиление роли негосударственного сектора.

Предлагаемая нами структура управления предполагает, что в качестве территориально-административной единицы выступает департамент по организации бытового обслуживания населения.

Основными целями создания новой схемы управления являются:

- контроль над рынком;
- четкая структура управления;
- защита прав потребителей консультативная помощь.

Создание данной структуры управления позволит решить основные проблемы, которые сложились на рынке бытовых услуг. А именно:

- несоответствие качества услуг современным требованиям потребителя;
- отсутствие четкой структуры управления рынком бытовых услуг;
- неравномерное территориальное распределение предприятий бытового обслуживания;
- отсутствие системы обслуживания незащищенных слоев населения, а также ветеранов Великой Отечественной войны;
- недоступность бытовых услуг для отдельных категорий населения города;
- отсутствие информационной базы.

Основными способами решения проблем является:

- создание ДОБОН;
- модернизация и реконструкция действующих предприятий;
- создание информационно-аналитического центра;
- ввод в действие новых предприятий;
- развитие и открытие новых специальностей на базе существующих.

Создание ДОБОН позволит нам регулировать рынок, защитить права потребителей, выявлять изменения в этой сфере и т.д. Основными следствиями модернизации и реконструкции действующих предприятий является:

- повышение качества услуг в действующих предприятиях;
- повышение комфортности предоставления услуг;
- расширение площадей предприятий;
- улучшение материально – технической базы.

Создание информационно-аналитического центра будет способствовать:

- проведению более глубоких исследований рынка, а также анализу ситуации в сфере бытового обслуживания;
- увеличению осведомленности жителей Кабардино-Балкарской республики о рынке бытовых услуг;
- обеспечению достоверной информации об изменениях на рынке бытовых услуг.

Проведение маркетинговых исследований дает возможность изучить:

- ожидание потребителей;
- восприятие покупателей;
- наиболее важные критерии качества услуг с точки зрения клиентов;
- основных потребителей бытовых услуг.

Следствием ввода в действие новых предприятий является:

- увеличение количества предприятий бытового обслуживания;
- повышение территориальной доступности услуг;
- создание новых рабочих мест;
- рост налоговых поступлений в бюджеты различных уровней КБР.

Развитие и открытие новых специальностей, на базе существующих дает возможность увеличить потенциал кадровых работников, легально проходить обучение с последующим получением дипломов и сертификатов, проведение тренингов с приглашением ведущих специалистов.

Основная цель департамента заключается в удовлетворении потребностей населения Кабардино-Балкарской республики в качественных бытовых услугах, обеспечение целевой и территориальной доступности услуг для всех категорий граждан, усовершенствование правовой, нормативной базы, достижение уровня развития сферы услуг, необходимого для выполнения КБР функций делового и туристического центра.

Среди основных функций ДОБОН можно выделить следующие:

- обеспечение территориальной и целевой доступности бытовых услуг для всех категорий граждан;
- переоснащение материально-технической базы;
- обеспечение высокого качества бытового обслуживания;
- формирование механизмов кредитно-финансовой и инвестиционной поддержки;
- улучшение нормативной, правовой и методической базы;
- укрепление межотраслевых и межрегиональных связей;
- привлечение к проведению исследований соответствующие структуры учебных заведений;
- формирование и размещение муниципальных заказов.

На сегодняшний день остро стоит вопрос об отсутствии четкой и достоверной информации. Для его решения необходимо создать информационно-аналитический центр.

На базе этого центра будут проводиться глубокие исследования рынка, анализ ситуации в сфере бытового обслуживания, осведомленность жителей КБР о рынке бытовых услуг. Так же проследить изменения на рынке бытовых услуг.

Результаты работы центра послужат основой планирования и прогнозирования, позволят моделировать развитие рынка бытовых услуг, разработать концепцию его развития. Так же необходимо вовлечь в процесс исследования высшие учебные заведения. Предполагается, что этот центр будет размещать заказы для Вузов на конкурсной основе. Это позволит сократить смету расходов на проведение маркетинговых исследований.

Для переоснащения материально-технической базы необходимо проведение ряда мероприятий:

- проведение обследования предприятий бытового обслуживания населения;
- определение перечня предприятий, нуждающихся в усовершенствовании оборудования;
- ввод нового оборудования по результатам исследования;
- приобретение оборудования с помощью лизинговых договоров;
- определение перечня предприятий, нуждающихся в ремонте зданий;
- проведение ремонтов предприятий по результатам исследования.

Административно-законодательное регулирование предполагает:

- а) введение лицензирования на некоторые виды услуг, в частности:
 - по ремонту и техническому обслуживанию транспортных средств;
 - по ремонту сложной бытовой техники;
 - химическая чистка и крашение изделий;
 - парикмахерские.
- б) изменение законодательной базы, а именно:

- обновить правила бытового обслуживания населения;
- внести изменения в ФЗ РФ от 15.01.93 № 4301-1 «О статусе героев Советского Союза, героев РФ и полных кавалеров ордена славы»;
- определить перечень бытовых услуг, которые являются социально значимыми.

Сегодня существует 29 отраслевых правил по химчистке, работе парикмахерских, пошиву обуви и т.д. Эти правила включают в себя не весь перечень бытовых услуг. Необходимо дополнить, и обновить их. Это подтверждает и тот факт, что с каждым днем на рынок входят новые виды услуг, а также ежедневное усовершенствование технологий [1].

В законе КБР от 03.01.2000 № 1-РЗ «Об основах бытового обслуживания населения» говорится, что бытовое обслуживание должно осуществляться по государственным правилам, но эти правила устарели и требуют обновления (статья 7). В этом же законе (статья 9) указывается на общественное объединение потребителей, которое должно осуществлять контроль за качеством бытовых услуг, но таких объединений у нас в республике не существует. В данном нормативном акте в статье 10, пункте 4, говорится о наличии категории граждан, имеющие льготы на получение бытовых услуг, но не указывается, каким именно слоям населения они предоставляются [1, 4].

Из вышесказанного следует, что данный закон не отвечает основным требованиям рынка. Перечисленные мероприятия по регулированию законодательной базы для сферы бытовых услуг обеспечат защиту жизни и здоровья граждан, а также позволят определять наиболее социально значимые виды услуг и устанавливать минимальный уровень обеспеченности этими услугами. Законы и подзаконные акты являющиеся на настоящий момент наиболее используемым инструментом института власти, должны регламентировать выбранное направление и методы административного воздействия с учетом социальных и политических последствий принимаемых решений.

Основные мероприятия по формированию механизмов кредитно-финансовой и инвестиционной поддержки следующие:

- ввести льготные налогообложения предприятий;
- снизить арендную плату;
- снизить выплаты за коммунальные услуги;
- предоставить гарантий бюджета при получении кредита в банке.

Все вышеперечисленное позволит привлечь инвесторов на рынок бытовых услуг. Основным направлением воздействия денежно-кредитных регуляторов должно стать повышение кредитоспособности предприятий сферы услуг путем восстановления оборотного капитала, наращивание инвестиций, структурной перестройки и модернизации. Инвестиции являются единственным способом развития экономики на базе передовых технологий. Создание инвестиционного климата – это задача государства. Формирование благоприятного инвестиционного климата связано с коренной реконструкцией инфраструктуры, оздоровлением социальной атмосферы, создание законодательной базы, оптимизации налоговой системы.

Одной из задач ДОБОН, является укрепление межотраслевых и межрегиональных связей, за счет:

- организации совместных тренингов;
- организации различных выставок;
- обмена опытом;
- организации межрегиональных конкурсов.

Контроль за реализацией проекта предполагает проведение следующих мероприятий:

- определение сроков предоставления отчетов;
- предоставление отчетов;
- контроль за выполнением поставленных задач.

Все эти методы государственного регулирования могут дать возможность развиваться рынку на новом уровне.

Все вышеперечисленные мероприятия по развитию рынка позволят нам удовлетворять потребности населения в услугах, сократить расходы труда в домашнем хозяйстве, увеличить свободное время у населения, увеличить количество занятых в этой сфере, создать новую систему управления предприятиями бытовых услуг, повысить уровень жизни населения.

лексы на базе которых возможно создание экспериментальных центров – кластеров в отраслях АПК, рекреации, образования, а также, что наиболее реально и перспективно - в строительстве и производстве строительных материалов.

Степень влияния строительства на ход преобразований в экономике, повышение ее эффективности трудно переоценить. Оно призвано воздействовать на реструктуризацию экономики, повышение ее технического уровня, решение социальных проблем и др. Экономический анализ основных показателей строительного комплекса Ставропольского края в 2006 году, характеризует его как достаточно успешную и динамично развивающуюся систему (таблица 1).

Таблица 1

Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в 2006 году

Показатели	2006 г.	В % к	
		2004 г.	2005 г.
Инвестиции в основной капитал, млн рублей	24062,1	95,5	95,1
Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. метров	647,9	109,6	102,3
в том числе: индивидуальное жилищное строительство	460,9	102,7	100,1
Объем работ по договорам строительного подряда, млн рублей	11674,0	91,3	100,3
Среднемесячная заработная плата работников в строительстве, рублей	5428,8	169,7	134,0
Численность занятых в строительстве, тыс. человек	41,8	106,7	102,7

Наиболее благоприятная обстановка в инвестиционной деятельности края за последние три года сложилась в 2004 г., в котором объем инвестиций в основной капитал организаций всех форм собственности составил 19549,1 млн рублей, что означает прирост 3,9% к инвестициям 2003 г.

В 2006 г. на развитие экономики и социальной сферы края использовано 24062,1 млн рублей, что на 4,9% меньше уровня 2005 г. Темп роста объема инвестиций в 2006 г. по сравнению с 2004 г. несколько снизился (на 0,4 процентных пункта), но при этом тенденция к активизации инвестиционной деятельности сохранилась.

В 2006 г. 87,5% всех основных инвестиций края приходится на предприятия и организации негосударственного сектора экономики (в 2005 г. – 84,4%). Основной объем инвестиций осуществляли организации частной форм собственности, ими освоено в 2006 г. – 16284,3 млн руб., или 67,7% (в 2005 г. – 63,4%) от общего объема инвестиций в основной капитал. Доля предприятий государственной формы собственности уменьшилась с 15,6% в 2005 г. до 12,5% в 2006 г. (по сравнению с 2004 г. уменьшилась на 0,3 процентных пункта).

Структура инвестиций в основной капитал, направленных в 2006 г. на развитие отраслей экономики, характеризуется следующими данными. В отрасли, производящие товары, направлено 8672,5 млн руб. инвестиций в основной капитал (на 0,5% больше уровня 2005 г.), в отрасли, оказывающие нерыночные и рыночные услуги – 15389,6 млн руб. Основная часть инвестиций производственного назначения была направлена в сельское хозяйство – 16,4%, связь – 14,3%, транспорт – 12,2%, пищевую промышленность – 4,3%, торговля и общественное питание – 4,4%, строительство – 1,8%. По сравнению с 2005 г. наибольший рост инвестиций наблюдался в отраслях: газовая промышленность (в 2,3 р.), промышленность строительных материалов (в 2,0 р.), химическая и нефтехимическая (на 88,2%), связь (на 58,5%). Наибольшее снижение инвестиций по сравнению с 2003 г. отмечено в мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности (60,9%), торговле и общественном питании (45,5%), транспорте (45,2%).

Инвестиции в основной капитал в 2006 г. по крупным и средним организациям края увеличились на 4,4% по сравнению с 2005 г., и составили 17884,7 млн руб. (в 2005 г. – 16401,6 млн руб.). По сравнению с 2004 г. объем инвестиций в основной капитал уменьшился на 1,8 процентных пункта.

Для развития строительной отрасли Ставропольского края интересна стратегия развития строительного кластера по опыту Украины.

Развитие кластера по строительству и строительным материалам (в дальнейшем – «строительный кластер») в Ставропольском крае в будущем может дать пример кластеров в России. В то время, как большинство кластеров являются ориентированными на экспорт, строительство с конечным продуктом – современным комфортабельным жильем – является сектором, прежде всего ориентированным на внутренний местный рынок.

Создание строительного кластера будет возможным, потому что Ставропольский край имеет значительные финансовые потоки благодаря большому оптово-розничному рынку и значительным валютным инвестициям из-за рубежа. Поскольку есть лишь незначительные статистические данные по расходам частных лиц и хозяйств, Ставропольский край, не смотря на небольшой размер и отсутствие дорогих промышленных секторов, постоянно находится среди лидирующих регионов по показателям приобретенных новых автомобилей. Это показывает, что регион имеет достаточно высокий уровень чистого дохода, который может инвестироваться в развитие частной собственности, с акцентом на жилищное строительство. Таким образом, есть финансовые возможности для строительства, финансы, которые проходят через край, могут частично оставаться в ней в форме инвестиций в частную собственность.

Начиная с привлечения инвестиций в жилищное строительство, кластер может сориентироваться на вложения частных инвестиций в строительство офисов и промышленных помещений.

Другой предпосылкой успешного развития строительного кластера является наличие в регионе необходимых отрасли полезных ископаемых. Ставропольский край добывает большое количество минералов, из которых больше 100 уже используется в строительстве. Местные ресурсы стимулируют производство строительных материалов и процесс строительства.

Формирование кластера необходимо начать с исследования мнений представителей строительных компаний, а так же изучения предприятий и проектов по строительству в Ставропольском крае. По нашему мнению, в процессе обсуждения проблем бизнесмены строительной отрасли осознают реальные перспективы сотрудничества между компаниями в кластере с позитивной точки зрения. В дальнейшем должна быть сформирована группа лидеров, в которую войдут представители компаний и частных предпринимателей, вовлеченных в строительство. Эта группа должна положить начало негосударственной организации – партнерству предприятий, составляющих строительный кластер, который может иметь название «Ставропольский региональный строительный альянс» (СРСА). Для эффективного управления проектом создания альянса необходим освобожденный координатор Строительного кластера – опытный менеджер строительного производства, который должен посвящать не менее 70% рабочего времени развитию кластера.

Для успешного функционирования кластера необходимо тесное взаимодействие как компаний, непосредственно занимающихся строительством, но и так называемых обеспечивающих компаний. Финансовые учреждения привлекают фонды клиентов, которые желают начать строительство, или реструктуризацию квартир и домов.

Производители строительных материалов могут адаптировать собственные объемы производства, чтобы удовлетворить потребности рынка как можно эффективнее. Для уменьшения своих расходов, компании кластера могут организовать общий завод для изготовления сухих смесей. Производственная линия может быть совместно профинансирована и установлена в одной из компаний кластера. Для успешного функционирования кластера он должен предоставлять следующие виды услуг:

Планирование и дизайн:

- Планирование нового строительства и реконструкция уже существующих зданий;
- Разработка индивидуальных жилищных и промышленных проектов;
- Разработка планов городского развития и жилищного строительства;
- Дизайн жилищных и промышленных помещений

Строительство:

- Общее строительство «все включено»;
- Строительные и ремонтные работы;
- Реставрация;
- Отделка;
- Евроремонты

Производство строительных материалов:

- Сухие смеси;
- Металлоконструкции для строительства;
- Теплоизоляционные, конструкционные и декоративные материалы
- ПВХ окна, двери, фасады;
- Полимерные трубы, кабели, электрические приборы;
- Деревянные элементы строительных сооружений

Другие услуги:

- Изготовление мебели в соответствии с наивысшими стандартами;
- Оценка, установление, модификация и оптимизация систем безопасности;
- Коммуникационные услуги;
- Банковские, юридические услуги и услуги по маркетингу

В результате деятельности кластера и применения подхода, который стимулирует инновации, компании расширяют специализацию и становятся более конкурентными, не только на местном рынке, но и в соседних регионах.

В завершение, принимая во внимание широкий международный опыт кластерного развития, можно просуммировать некоторые основные общие характеристики успешных региональных кластеров:

- 1) специализация. Региональные кластеры специализируются в одной или более отраслях. Они являются ограниченными географическими зонами (часто регионами рынка труда) с достаточно большим количеством фирм и работников в отдельной группе отраслей, и где много фирм находятся в собственности местных предпринимателей;
- 2) местные сети. Фирмы в региональных кластерах формируют местные сети, часто в форме систем производства, например, несколько фирм на разных этапах производственно-сбытовой цепи. Производственные системы включают субподрядчиков, но также может быть горизонтальное сотрудничество между фирмами на той же стадии производства. Важной концепцией являются так называемые учебные сети, например, где фирмы не просто покупают компоненты друг у друга, а также учатся друг у друга и, например, разрабатывают продукты вместе. Это отображает более общую точку зрения, где под процессами инновации понимаются интерактивные учебные процессы, как на фирмах так и между фирмами в цепи снабжения. Интегрированная цепь снабжения оказывается важным механизмом для выработки и распространения знаний и решения проблем между фирмами. Кроме того, правила коммуникации, социальной близости и соответствующих заведений в специальных агломератах может быть важным для успешной координации межфирменных сетей;
- 3) исследование и развитие и учебные заведения. Успешные региональные кластеры включают научно-исследовательские институты, адаптированные к доминирующим секторам региона, и учебные заведения, адаптированные к потребностям местных фирм. Эта характеристика подходит к региональным кластерам с доминирующими отраслями, где инновации являются в известной мере основанными на науке. Таким образом, в итальянских промышленных регионах дополнительные инновации были внедрены с помощью небольшого инвестирования в исследование и развитие; это в основном «инновации без Иир».
- 4) квалифицированная рабочая сила. Следующей характеристикой успешных региональных кластеров является хорошо квалифицированная рабочая сила с широким спектром квалификаций. Квалификации можно найти среди всего персонала, не ограничиваясь менеджментом, руководителями и инженерами. Квалификация по маркетингу, администрированию и стратегии является такой же важной, как и технологическая квалификация. В дополнение, важно иметь как профессиональную научно-исследовательскую компетенцию, так и менее формальную компетенцию опыта – так называемые «тацитные (неявные) знания».
- 5) доступ к компетентным финансовым учреждениям. Другой важной характеристикой является доступ к соответствующему капиталу. Под этим мы понимаем доступ к фи-

нансовым учреждениям, какие знакомые с ситуацией в соответствующей отрасли и могут предоставить квалифицированные услуги фирмам. В дополнение, государственные органы власти будут играть важную роль в иницирующем и финансировании многих видов деятельности, которые имеют место. Эти игроки также являются наиболее важными заинтересованными сторонами в региональных системах инноваций, инновационная деятельность проходит интерактивно между фирмами и поставщиками знаний с помощью учебы и тренингов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конкурентное преимущество наций Майкл Портер в 1990 г., Макмиллан, Лондон.
2. Маршалл А., Механические и биологические аналогии в экономике (1898), Промышленность и торговля (1919), принципы экономики (1920), <http://www.witiger.com/internationalbusiness/porterdiamond2.gif>

ШУРДУМОВА Э.Г.

АДАПТАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ

В условиях кардинального изменения системы взаимоотношений между федеральным центром и регионами, проблемы регулирования комплексного развития инвестиционного потенциала региона и связанных с этим инновационных процессов решаются в основном на региональном уровне. В этих условиях существенное увеличение объемов инвестиций может быть достигнуто на основе рационального использования современного инструментария стимулирования инвестиционной деятельности, обеспечивающего результативное взаимодействие хозяйствующих субъектов и органов государственного управления региона. При усложнении взаимосвязей внутри макроэкономической системы становится необходимым формирование адаптационных механизмов стимулирования инвестиций, способствующих преодолению негативных тенденций в инвестиционной сфере [2]. С целью развития и активизации инвестиционной деятельности в регионах особую актуальность и значимость имеет создание благоприятных условий, основанное на анализе инвестиционного потенциала и рисков, оценке инвестиционного климата и привлекательности.

На уровне субъектов федерации меры по регулированию, стимулированию и развитию инвестиционной деятельности должны быть направлены на решение таких задач, как: выработка методов, способов эффективного сотрудничества с органами местного самоуправления; конкретизация условий взаимодействия всех участников инвестиционной деятельности; подготовка предприятий – объектов инвестиционной деятельности к участию в инвестиционных процессах; обеспечение поддержки социальных программ на территории региона, их финансирования из регионального бюджета; создание условий для роста инвестиционной активности, формирование благоприятного инвестиционного климата в регионе; повышение уровня конкурентного потенциала предприятий, функционирующих на территории субъекта федерации.

Для повышения эффективности функционирования механизма стимулирования инвестиционной деятельности необходимо обеспечить концентрацию ограниченных инвестиционных ресурсов региональных бюджетов с целью стимулирования роста тех отраслей народного хозяйства, которые обладают наиболее значительным социально-экономическим потенциалом [1]. Целесообразность привлечения инвестиционных ресурсов бюджетов всех уровней с целью повышения эффективности функционирования конкретной отрасли региональной экономики будет зависеть от двух основных факторов: значимость отрасли для обеспечения устойчивости текущего и перспективного развития социально-экономической

системы административно-территориального образования; общая потребность отрасли в инвестиционных ресурсах, относительная нагрузка на региональный бюджет в процессе финансирования отраслевых программ.

В настоящее время необходимо обосновать методический подход к интегральной оценке инвестиционного климата и уровня его использования в регионах Южного федерального округа, позволяющего оценить инвестиционную привлекательность и осуществить ранговую оценку исследуемых субъектов Федерации. Необходимость активизации инвестиционной деятельности регионов определяется, прежде всего, двумя важными моментами: 1. Инвестирование является обязательным условием осуществляемой реконструкции и реструктуризации отраслей региональной экономики, активатором необходимого социально-экономического воспроизводственного развития. 2. По всем субъектам Федерации наблюдается высокий уровень изношенности основных фондов, в том числе, и в Южном федеральном округе. Для формирования федеральной и региональных инвестиционных политик необходимо иметь четкие представления о состоянии инвестиционной деятельности в регионе, динамике её развития, эффективности вкладываемых средств.

Оценка инвестиционного климата регионов ЮФО РФ позволяет выявить основные факторы, ограничивающие развитие инвестиционного процесса: несовершенство кредитной системы, отсутствие инфраструктуры рискованного финансирования, недостаток собственных инвестиций, износ активной части основных фондов, малые объемы иностранных инвестиций, высокая процентная ставка по кредитам в коммерческих банках, отсутствие оперативной и достоверной информации о состоянии инвестиционного климата региона, недостаток квалифицированных кадров в сфере инвестиционного бизнеса и др.

Четкое определение места региональной системы, ее финансовой основы развития, источников поступления средств и механизма их привлечения на территорию возможно лишь при условии, что региональная экономика будет рассматриваться как целостная система со всей совокупностью воспроизводственных отношений. Отличительная особенность воспроизводственного подхода к экономике региона заключается в том, что он исходит из необходимости учета ранга и положения региона в общей территориальной системе страны, поскольку воспроизводственные задачи каждого элемента территориальной системы сильно различаются [4]. Для каждого уровня региональной экономики характерна своя совокупность воспроизводственных циклов, которые замыкаются в границах территориальных образований различных рангов.

В современных условиях важной задачей каждого субъекта хозяйствования становится самостоятельное формирование реалистичной стратегии своего развития. Система управления региональным рекреационным комплексом, сложившаяся в период командно-административной экономики, с большим трудом поддается преобразованиям и потому в большинстве случаев неадекватна программным направлениям формирования эффективной рыночной экономики, требует корректировки подходов к определению стратегических целей, задач, функций и методов управления.

Региональный воспроизводственный процесс региона с одной стороны, представляет собой подсистему общественного воспроизводства, а с другой – интегрирует единичные воспроизводственные процессы на уровне предприятий и организаций, формируя условия для комплексного развития экономики рассматриваемого региона. Интеграция регионального воспроизводственного процесса с единичными процессами воспроизводства предприятий и организаций, расположенных на данной территории, осуществляется через региональные воспроизводственные циклы, обеспечивающие воспроизводство продукции, услуг и необходимых условий, то есть общерегиональную базу для функционирования всех субъектов региональной экономики.

Оценка эффективности инвестиций занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами. Недостаточно выражена взаимосвязь между налоговой и инвестиционной системами. Поэтому необходимо создать систему, обеспечивающую качественный экономический рост, опирающуюся на инвестиции в приоритетные и социально-значимые проекты, поддерживаемую налоговым механизмом.

Проблема состоит в разработке четких критериев отбора инновационно-инвестиционных проектов, по которым предоставляются налоговые льготы. В настоящее время отбор инвестиционных проектов осуществляется на основе максимального значения такого критерияльного показателя, как чистый дисконтированный доход. В то же время недостаточно уделяется внимания оценке общественной эффективности инвестиционных проектов, которая рассчитывается без вычета налогов, т.е. из доходов по операционной деятельности не исключаются налоговые платежи. Сочетание этих показателей очень важно для стимулирования инвестиционной деятельности, поскольку, чем больше налогов изымается, тем больше вероятность того, что высокоэффективный проект будет отвергнут. По мнению автора, одним из методов повышения инвестиционного потенциала является разработка гибкой амортизационной политики, обеспечивающей конкурентоспособность производства и устойчивость развития предприятия в интересах его собственников и трудового коллектива.

Инвестиционная политика, проводимая в регионах федеральными органами власти, должна быть направлена на: содействие выравниванию инвестиционного потенциала территориальных образований; создание конкурентных условий для привлечения инвестиционных ресурсов и активизации происходящих на территории субъектов федерации инвестиционных процессов; учет потребностей регионов в инвестициях; развитие действенного регионального инвестиционного законодательства; эффективное использование ограниченных бюджетных инвестиций; обеспечение гарантий инвесторам; формирование информационной открытости регионов; создание инфраструктуры, обеспечивающей инвестиционный процесс; реструктуризацию предприятий с целью повышения их инвестиционной привлекательности.

Финансовые кризисы последних лет еще более ограничили инвестиционные возможности территорий, приводя в ряде регионов к практическому отсутствию инвестиций, направленных на расширенное воспроизводство [6]. Действующая до настоящего времени система управления дотационными регионами не обеспечивает решение необходимых задач социально-экономического развития территорий. В этих условиях поиск финансовых источников капитальных вложений в реальный сектор экономики, выявление и задействование новых каналов поступления инвестиционных ресурсов, формирование адекватной новым реалиям системы финансового управления дотационным регионом становятся проблемами, требующими научно-практического решения.

К примеру, в КБР отсутствует концентрация производства и капитала (объем производства промышленной продукции в 2006 году составляет 53% от объема 1990 года), в регионе нет отраслей и производств, использующих высокие технологии [3]. Для инвесторов регион не привлекателен. Для решения проблемы недостаточности собственных финансовых ресурсов регионального бюджета КБР необходимо создать механизм привлечения инвестиций в дотационные регионы из федерального бюджета, бюджета субъектов РФ, средств заинтересованных юридических и физических лиц. Создание на федеральном уровне централизованного фонда развития для решения вопросов по стабилизации экономики дотационных регионов несомненно будет способствовать защите интересов региональной экономической политики федеральной власти. Такой подход обеспечит использование части централизованных финансовых средств на развитие производственной базы дотационного региона, что будет способствовать экономической стабилизации и уменьшению объема дотаций из федерального бюджета в региональную экономику на перспективу.

Экономическая самостоятельность региона выражается степенью обеспеченности его экономическими (в первую очередь финансовыми) ресурсами для самостоятельного, заинтересованного и ответственного решения социально-экономических вопросов, которые входят в компетенцию регионального уровня хозяйствования. Проведенное нами исследование показало, что эффективность социально-экономического развития муниципальных образований в определяющей мере зависит от величины экономического потенциала региона и степени его диверсификации: чем значительнее потенциал и выше уровень диверсификации производственного комплекса, тем больше инерционность и устойчивость развития, меньше уязвимость от угроз и случайных явлений. Для нас принципиально важным представляется и то, что регион, представляя собой целостное социально-экономическое образование с особыми формами проявления стадий воспроизводства, в то же время является частью единой

социально-экономической системы государства. Развитие хозяйства региона определяется, с одной стороны, его собственным экономическим потенциалом, а с другой стороны – производственными и инвестиционными ресурсами, выделяемыми для этого региона страной. Чем меньше развит собственный региональный экономический потенциал, тем больше зависимость от внешних инвестиционных ресурсов.

Важным компонентом стратегии комплексного социально-экономического развития региональной социально-экономической системы являются управленческие решения по распределению финансовых средств, при этом главная роль отводится инвестиционному климату, отражающему инвестиционную деятельность муниципальных образований. Инвестиционный климат определяется взаимодействием двух его составных частей – инвестиционной привлекательности региона и инвестиционной активности в регионе. По нашему мнению, региональная инвестиционная активность – динамика развития и степень интенсивности инвестиционной деятельности на мезоуровне, характеризующиеся объемом и темпами привлечения инвестиций в основной капитал региона.

Проведенное исследование позволило предложить авторскую трактовку понятия «инвестиционная привлекательность региона». По нашему мнению, это – система или сочетание различных объективных признаков, средств и ограничений для максимально возможного привлечения инвестиционных ресурсов в региональную социально-экономическую систему. Региональная инвестиционная привлекательность состоит из трех компонентов – инвестиционного потенциала региона, уровня региональных инвестиционных рисков и инвестиционного законодательства мезоуровня.

Оценка уровня развития региональной социально-экономической системы с помощью обобщающего (интегрального) показателя составляет основу для принятия стратегических решений инвестиционного характера. Любая система частных критериев должна завершаться обобщающим показателем, обеспечивающим методологическое единство всех частных показателей системы и однозначную оценку уровня и динамики исследуемого процесса [7]. Существуют различные мнения по поводу того, какую методику оценки уровня развития региональной социально-экономической системы следует считать оптимальной. По нашему мнению, ни одна из существующих методик не может быть признана универсальной.

Объективная оценка эффективности функционирования системы стратегического регулирования и инвестиционного обеспечения деятельности в регионе, по мнению автора, может быть установлена в том случае, если будут определены результат и затраты на развитие за конкретно установленный период времени. При этом определяемый результат управляющих воздействий на деятельность хозяйствующих организационно-правовых структур должен быть структурно разделен по функциям управления в соответствии с комплексом мер, принимаемых в процессе организации, планирования, программирования, учета, маркетинга деятельности хозяйствующих субъектов.

Экономический прирост объемов создаваемого регионального продукта, стоимостного размера его реализации, прироста прибыли, дохода, как считает автор, может выступать в качестве обобщающей характеристики результативности стратегических регулирующих системных воздействий на развитие инвестиционной деятельности в регионе. Эффективность функционирования системы стратегического регулирования в данном случае будет равна отношению соответственно каждого из выходных параметров к конкретному виду затрат на потребление трудового, материального, финансового, информационного ресурса или к сумме указанных затрат на выполнение регулирующих мер.

На основании проведенных автором исследований, можно утверждать, что на выбор организационной стратегии инвестора оказывает влияние ряд внешних и внутренних ограничений. Основными внешними ограничениями являются: антимонопольное законодательство; регламентированные законодательством организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов; доступность капитала; максимально возможный по условиям конъюнктуры рынка масштаб выбранной деятельности. К основным внутренним ограничениям относятся: объем свободного капитала; готовность владельца предпринимательской структуры привлечь к участию в деятельности партнера; минимальная норма прибыли от текущей деятельности; минимально допустимый (критический) объем производимых товаров (услуг) или сбыта продукции (предоставленных услуг).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Жданов В.П.* Инвестиционные механизмы регионального развития. – Калининград, БИЭФ, 2005. – 355 с.
2. *Игошин Н.В.* Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 542 с.
3. Кабардино-Балкария в цифрах 2006. Статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Кабардино-Балкарской республике. Нальчик – 2006. – 286 с.
4. *Ковалёв В.В.* Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 144 с.
5. *Сергеев И.В., Веретенникова И.И.* Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 272 с.
6. *Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности (теория ожидаемого эффекта). – М.: ЦЭМИ РАН, 2004. – 143 с.
7. *Abel I., Siclos P.L., Szekely I.P.* Money and Finance in the Transition to a Market Economy. Edward Elgar Publishing Ltd., 2004. – P.16-62.

БОТАШЕВ Р.Б.

БРЕНД КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО РЕГИОНА

В качестве эффективного инструмента управления региональным развитием выступает региональный (территориальный) маркетинг, который может быть представлен как определенный образ мышления регионального руководства и представителей деловых кругов на региональном и местном уровнях. На сегодняшний день региональный маркетинг пока еще не является исследованным в полной мере экономическим инструментом, хотя отдельные его элементы нашли отражение в теории и достаточно активно используются в зарубежной и российской практике. Прежде всего, это относится к стратегическому направлению, связанному с привлечением инвесторов и потребителей регионального туристского продукта на основе создания и распространения позитивного имиджа территории. Данная стратегия в настоящее время считается довольно результативной, так как предполагает создание, поддержание и укрепление желаемого образа территории. Задачи создания, сохранения или изменения определенного образа требуют от территориальных органов власти и бизнеса разработки соответствующей маркетинговой политики. Особое значение вопросы формирования региональной маркетинговой политики приобретают для туристско-рекреационных регионов.

Важным этапом в формировании имиджа туристско-рекреационным региона является разработка бренда регионального туристского продукта и реализация соответствующей коммуникационной политики региона. Брендинг в туризме можно определить как маркетинговую коммуникативную технологию по созданию особого потребительского образа о конкретном туристском продукте или туристском регионе, который включает в себя имидж бренда, его наименование (бренд-нейм), историю возникновения бренда (бренд-миф) и формирует целостное отношение целевого сегмента рынка к бренду.

Продвижение бренда туристско-рекреационного региона на рынке туристских услуг невозможно без реализации комплекса рекламных мероприятий.

Одним из механизмов формирования маркетинговой стратегии горнолыжных курортов Карачаево-Черкесии может стать брендинг. По нашему мнению, маркетинговую стратегию туристско-рекреационного комплекса КЧР необходимо ориентировать на создание мощного узнаваемого бренда региона, способного сформировать у потенциальных покупателей устойчивое благоприятное мнение о региональном турпродукте.

При формировании концепции продвижения бренда регионального туристского продукта следует учитывать, что смысловым стержнем, задающим направленность всех коммуникационных потоков, исходящих от марки, является концепция позиционирования бренда региона, при формировании которой, в первую очередь, необходимо определить целевую группу потребителей регионального туристского продукта. Наиболее перспективными направлениями туризма в регионе являются: горнолыжный и оздоровительный туризм. Основными потребителями в сфере горнолыжного туризма является молодежь и деловые люди среднего возраста; лечебно-оздоровительный сектор сферы туристских услуг нацелен на обслуживание пожилых людей и детей. При сегментации потребителей регионального турпродукта по уровню дохода следует отметить, что большинство отдыхающих на горнолыжных курортах КЧР имеют среднемесячный уровень дохода от 20 до 100 тыс. руб. в месяц.

Для оценки уровня значимости факторов, составляющих туристский продукт на горнолыжных курортах, автором было проведено социологическое исследование среди различных сегментов потребителей регионального туристского продукта с целью определения всех явных и неявных характеристик и качеств регионального туристского продукта, формирующих устойчивую привязанность к нему потребителей. Опрос проводился по нескольким направлениям. Первое – респондентам было предложено оценить различные составляющие турпродукта горнолыжного курорта, расположив по мере значимости такие факторы, как цена тура, протяженность горнолыжных трасс, уровень сервиса в гостиницах, apre-ski. На рисунке 1 представлены результаты данного исследования. Как видно из рисунка, большинство опрошенных придавали огромное значение такому фактору, как уровень сервиса в гостиницах – 35%, на втором месте по значимости для горнолыжников находится длина и протяженность трасс, а такие факторы, как транспортная доступность, apre-ski, цена тура туристы поставили примерно на один уровень.



Рис. 1. Уровень значимости факторов, составляющих туристский продукт на горнолыжных курортах КЧР (ед. изм. в %) ¹

Респондентам было предложено сравнить по этим факторам горнолыжный курорт Домбай с другим горнолыжным курортом в России, который им доводилось посещать ранее. Результаты данного опроса приведены ниже на рисунке 2.

¹ Составлено автором по результатам опроса 300 туристов, отдохнувших на курортах Домбай и Архыз в январе 2007 г.

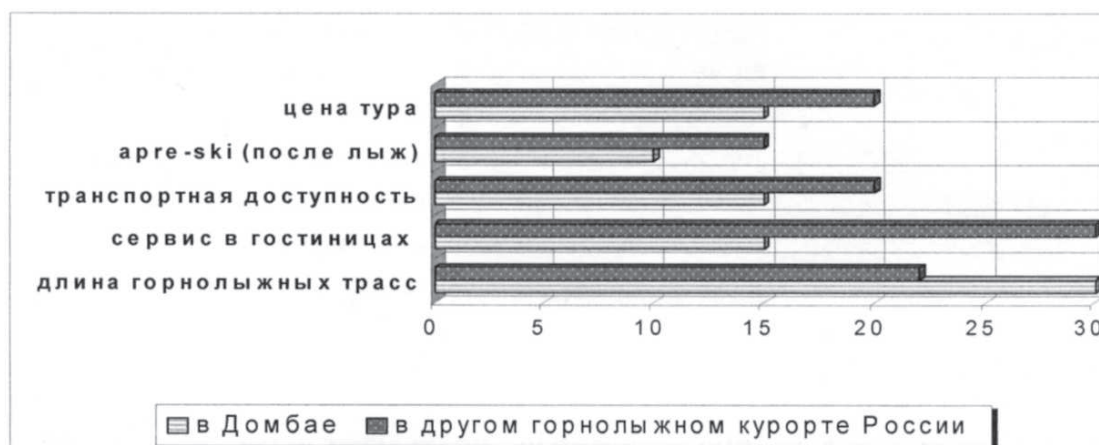


Рис. 2. Уровень значимости факторов, составляющих туристский продукт на горнолыжных курортах КЧР (ед. изм. %)¹

Как видно из рисунка, туристы, прибывающие в Домбай, довольно высоко оценивают длину горнолыжных трасс и более низкие по сравнению с другими регионами цены на туры, однако, уровень сервиса в гостиницах и apres-ski их явно не устраивает.

Таким образом, основным фактором, привлекающим туристов в горнолыжные курорты КЧР, являются природные условия, в частности, протяженность горнолыжных трасс. Туристов не устраивает уровень развития горнолыжной инфраструктуры.

Второе – для определения оптимального логотипа, изображающего бренд регионального туристского продукта КЧР, респондентам предлагалось построить ассоциативный ряд, связанный с отдыхом на горных курортах КЧР. Результаты исследования представлены на рисунке 3.

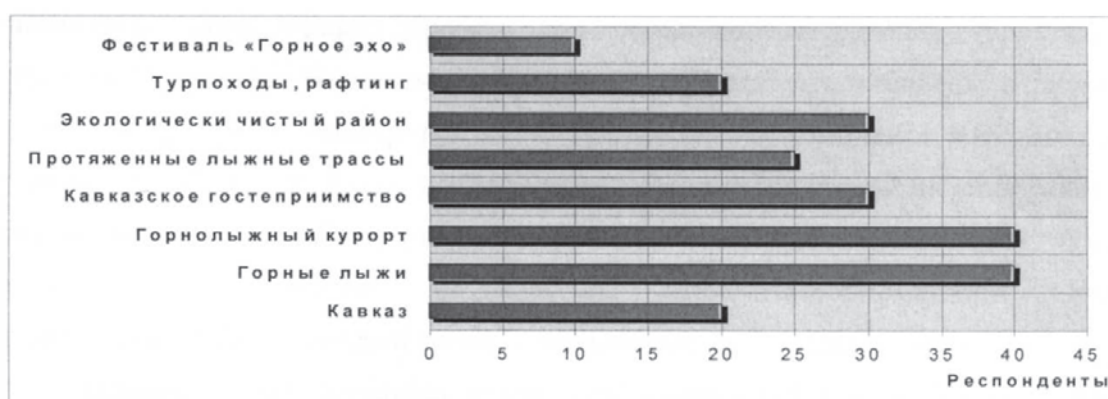


Рис. 3. Результаты социологического опроса, с целью определения ассоциативного ряда, возникающего у потребителей регионального турпродукта

Как видно из рисунка, наиболее четкими ассоциациями, связанными с курортами КЧР, являются горные лыжи, экология, кавказское гостеприимство. Результаты опроса также показали, что туристы ничего не знают об исторических памятниках региона, что свидетельствует о том, что региональные власти не используют в полной мере возможности, связанные с развитием историко-культурного туризма. Также следует отметить, что, по мнению автора, результаты опроса показали, что туристы мало осведомлены о возможностях оздоровительно-лечебного сектора регионального рынка туристских услуг.

Таким образом, по нашему мнению, на начальном этапе продвижения регионального туристского продукта КЧР следует уделить больше внимания рекламе возможностей горнолыжных курортов КЧР и развитию в регионе экологического туризма, а на следующем этапе, после достижения определенного уровня известности регионального турпродукта, следует

¹ Было опрошено 200 человек, отдыхающих в Домбае и из них 12 затруднились дать сравнительные характеристики, так как не посещали другие горнолыжные курорты в России в январе 2007 г.

активно продвигать такие виды туристских услуг региона, как лечебно-оздоровительный и историко-культурный.

Результаты проведенного автором социологического исследования позволили сформулировать ряд составляющих бренда туристского продукта Карачаево-Черкесской республики, которые представлены в таблице 1. Составляющие бренда туристско-рекреационного комплекса КЧР должны охватывать потенциальных потребителей, ориентированных на спортивный, экологический, лечебно-оздоровительный и историко-культурный виды туризма. В таблице представлены элементы фирменного стиля, ориентированные на каждый сегмент регионального туристского рынка.

Правильно составленная концепция позиционирования бренда может быть сформулирована в виде предложения: «[Товарная категория] [название бренда], предназначена [функциональное назначение], лучше всего подходит для [целевой группы потребителей], потому что он [основное преимущество] по сравнению с [конкурентный товар]».

Таблица 1

Составляющие бренда регионального туристского продукта, Карачаево-Черкесской республики¹

Составляющая	Содержание	Ассоциация
Экологически чистая территория	Ботанические памятники природы. Геоморфологические памятники природы. Водные памятники природы. Ландшафтные памятники природы. Минеральные источники	Тебердинский биосферный заповедник
Древняя история	На территории КЧР вы узнаете множество фактов из истории скифов, алан и хазар, увидите истоки развития в России христианской и мусульманской религий (древние христианские храмы, руины древних аланских городов, древние могильники, шелковый путь)	КЧР – калейдоскоп исторических памятников прошлого.
Кавказское гостеприимство	Богатый этнографический потенциал, национальные блюда, одежда, танцы	Кавказское гостеприимство встретит вас на каждом шагу
Центр горнолыжного туризма	Самые длинные горнолыжные трассы в России, ледники и уникальные пещеры	Горнолыжный курорт как для профессиональных лыжников, альпинистов, так и для семейного отдыха
Высокий уровень сервиса и широкий спектр услуг «Arge ski»	Санатории и гостиницы Домбая, Теберды и Архыза предлагают сауны, бильярдные залы, крытые бассейны, ночные дискотеки, конные прогулки, исторические экскурсии	Домбай – Российский Куршавель

Если составить по данной схеме концепцию продвижения регионального туристского продукта КЧР, то она может быть сформулирована примерно следующим образом: горнолыжные курорты КЧР это всесезонные курорты с хорошими горнолыжными трассами, гостиницами, предоставляющими широкий спектр услуг, способные удовлетворить не только требования профессиональных горнолыжников, альпинистов, спелеологов, обеспечить спокойный семейный отдых на горнолыжном курорте с богатой культурной программой и возможностью бальнеологического лечения.

Бренд регионального туристского продукта КЧР должен быть ориентирован как на привлечение в регион профессиональных лыжников, так на развитие практики семейного отдыха.

Создание и обслуживание бренда регионального туристского продукта должно быть основано на использовании маркетинговой информационной системы, формирующей базу данных для оперативно-тактического прогнозирования в туризме и стратегического прогнозирования туристской конъюнктуры.

Информационная поддержка регионального туристского продукта КЧР требует комплексного подхода, координируемого органами власти региона. По мнению автора, необходимо учредить маркетинговый центр туристско-рекреационного комплекса КЧР, основной целью которого должно стать формирование комплексной стратегии продвижения туристского бренда региона. При этом следует отметить, что стратегическое управление брендом предполагает массированное агрегированное продвижение регионального туристского продукта

¹ Составлено автором

в коммуникативном пространстве, опираясь на синергическую коммуникативную триаду: брендинг – PR – реклама.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адзянов А.А. Стратегия управления коммуникативной политикой продвижения туристских услуг. Дис. Сочи. 2004. С. 87
2. Джанджугазова Е.А., Формирование стратегии развития регионального туристско-рекреационного комплекса: Дис. Д-ра экон. Наук: 08.00.05. М.: РГБ, 2006 (Из фондов Российской государственной библиотеки) С. 191.
3. Домнин В.Н. «Брендинг: новые технологии в России» СПб: Питер, 2002. С. 28.
4. Кирюнин А.Е. Имидж региона как интериоризация культуры. М: Книжный дом Университет, 2000.

ЛЕОНОВА Л.А.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕКРЕАЦИОННОЙ ТЕРРИТОРИИ

Противоречивость и сложность преобразований в отечественной экономике принимает целый ряд болезненных для общества форм проявления, прежде всего, – это глубокий спад производства со всеми сопутствующими ему социальными последствиями. Стабилизация экономического и социального положения, углубление реформирования связано сегодня с перенесением центра тяжести принятия решений на региональный уровень, готовностью и способностью регионов обеспечить необратимость и эффективность институциональных преобразований.

На фоне сложившейся макроэкономической ситуации рекреационная сфера занимает особое место в иерархии социально-экономической значимости, так как в ней происходит воспроизводство трудовых ресурсов и оздоровление населения страны [1–3]. Кроме того, рекреационный комплекс, как правило, имеет региональную принадлежность, поэтому поиск эффективных путей его развития представляет актуальную задачу, сочетающую территориальную специфику с общегосударственными интересами [4–5].

В силу своих специфических отличий сфера услуг нуждается в постоянном внимании и поддержке, как со стороны органов государственной власти, так и местного самоуправления.

Основным макроэкономическим показателем развития субъектов Российской Федерации является валовый региональный продукт, отражающий результаты эффективности деятельности в регионах, преимущественно обусловленный сферой услуг. Во-первых, основной объем валовой добавленной стоимости, начиная с конца 90-х гг. XX в., производится в сфере услуг. Во-вторых, сфера услуг служит своеобразным катализатором развития других отраслей экономики, являясь носителем эффекта мультипликатора. В-третьих, сфера услуг выполняет ключевую социальную функцию – обеспечение занятости населения, предоставляя возможность жителям страны повысить свое благосостояние, и снижая социальную напряженность в стране. В-четвертых, анализируя сферу услуг с позиции маркетингового подхода, она, предоставляя определенное благо (товар, ценность) способствует удовлетворению потребностей личности, стимулируя, тем самым, рост покупательной способности населения и обеспечивая воспроизводство национальной и региональной экономик.

Важнейшим критерием целесообразности становления, функционирования и укрепления рекреационной отрасли в регионе является, как известно, наличие соответствующей природно-ресурсной базы. В условиях углубления рыночных реформ и выбора перспективных региональных концепций регионально развития, природные ресурсы становятся специфическим объектом приложения капитала. Это относится и к части природных ресурсов, предназначенных для рекреации.

Изучение природно-ресурсного потенциала территории является обязательным условием эффективной деятельности санаторно-курортного комплекса [6]. Для рекреационно-ориентированного сектора природные ресурсы, получившие в экономике название природных рекреационных ресурсов, имеют количественное и качественное выражение, от них зависят тип предоставляемых услуг и специализация рекреационных комплексов в целом.

Все природные рекреационные ресурсы – физические, биологические и энергоинформационные – органически объединены между собой и неразрывно связаны потоками вещества и энергии, формируют ресурсы природно-территориальных комплексов, которые осуществляют функции восстановления человеческого капитала. Чем более разнообразен этот вид ресурсов, тем выше рекреационный потенциал региона. В научной литературе распространены понятия экономического, организационного, производственного, трудового и т. д. потенциала. Для рассматриваемой территории применимо понятие курортно-рекреационного потенциала, который представляет собой совокупность природных и трудовых ресурсов региона, а также комплекс инженерно-технических средств и сооружений, функционирующих как единая система в целях удовлетворения курортно- рекреационных потребностей населения.

Воспроизводство качественного состояния человеческого капитала нельзя относить к нематериальному типу трудовой деятельности. Курортные учреждения, например, не могут функционировать вне системы обслуживающих их хозяйствующих субъектов. В этой связи, к производственному потенциалу курортно-рекреационной сферы следует относить совокупность хозяйствующих субъектов всех форм собственности, осуществляющих свою деятельность в сфере санаторно-курортного лечения и отдыха, туристического бизнеса, а также обслуживающие их отрасли производства (транспорт, связь, строительство и т. д.).

В научной литературе представлены результаты исследований отдельных видов природных рекреационных ресурсов, которые носят название курортно-рекреационных. Определены их природные запасы, разработаны основные критерии оценки химического состава минеральных вод и лечебных грязей, проведено изучение климатических факторов по степени влияния на организм человека.

Рекреационные и санаторно-курортные ресурсы представляют собой комплекс физических, биологических, психологических и экологических факторов, которые используются в процессе восстановления физических сил и духовных качеств человека и их дальнейшего развития. Рекреационный и санаторно-курортный комплексы являются значимым социально-экономическим фактором, влияющим на общее устройство и осуществляемую политику в регионе. В рекреационном и санаторно-курортном комплексах тесно взаимосвязаны интересы культуры и искусства, транспорта и связи, информационно-инновационных технологий, безопасности и международных отношений, занятости и здоровья населения, малого бизнеса и государства. Исследуемые комплексы имеют большое значение для государства в целом, республики, муниципалитетов, отдельного индивида.

Целебные свойства минеральных вод, лечебных грязей и климата, характер их воздействия на состояние здоровья человека, возможности применения с лечебными и профилактическими целями на курортах и во внекурортных учреждениях изучаются в рамках специальной научной дисциплины – курортологии. Здесь разрабатываются показания и противопоказания для санаторно-курортного лечения и методы применения лечебных физических ресурсов при различных заболеваниях и в профилактических целях.

С позиций экономической науки определение природных рекреационных ресурсов можно сформулировать следующим образом. Природные рекреационные ресурсы представляют собой комплекс физических, биологических и энергоинформационных элементов и свойств природы, вовлекаемых в сферу воспроизводства человеческого капитала через улучшение социально-экономических условий жизнедеятельности и проведения мероприятий оздоровительного характера. В соответствии с этим определением можно утверждать, что практически во всех климатических зонах имеются ресурсы, пригодные для использования в рекреационных целях. Вовлечение их в воспроизводственный процесс требует лишь проведения определенного комплекса организационных мероприятий.

Рекреацию, как социально-экономическую категорию можно рассматривать в широком и узком смысловом понимании. В первом случае научная терминология трактует рекреа-

цию через понимание способов отдыха, восстановление жизненных сил человека, израсходованных в процессе труда. Соответственно, рекреационная деятельность человека – это его поведение, направленное на восстановление и развитие физических, психических и духовных сил.

Во втором случае рекреация характеризует процессы восстановления уровня народнохозяйственных производственных сил. Она рассматривается как сфера деятельности, направленная на рекреационное обслуживание. Таким образом, это специфическая отрасль экономики региона, производящая определенные виды услуг оздоровительного характера путем направленной мобилизации местных природных ресурсов.

Исходя из вышеизложенного, можно определить рекреационную деятельность как целенаправленное создание необходимых экономических, организационных и материально-вещественных предпосылок для развития рекреационных систем, призванных охранять и укреплять здоровье нации. Рекреационная деятельность стимулирует развитие рекреационной системы, представляющей собой слаженную, многокомпонентную совокупность хозяйствующих субъектов, целевой функцией которой является наиболее полное удовлетворение общественных и личных рекреационных потребностей, непосредственно определяющих рост производительности труда, увеличение продолжительности жизни, сокращение заболеваемости, физическое и духовное развитие.

В научной литературе распространены понятия экономического, организационного, производственного, трудового и т.д. потенциала. Для рекреационных территорий применимо понятие курортно-рекреационного потенциала, которое, на наш взгляд, является несколько более широким, чем понятие ресурсного потенциала данной территории. Наличие определенных курортно-рекреационных ресурсов во взаимосвязи с экономическими, производственными, трудовыми, транспортными ресурсами является основой функционирования данной территории. Таким образом, курортно-рекреационный потенциал региона характеризует способность определенной территории с сосредоточенными на ней почвенно-климатическими ресурсами, производственно-экономическими условиями и трудовым потенциалом к производству курортно-рекреационных услуг.

Структура курортно-рекреационного потенциала (КРП) территории раскрывается через три основные составляющие: природные рекреационные ресурсы; производственный потенциал; непроизводственный потенциал.

Таким образом, в целом, сформировавшуюся среду на отечественном рынке рекреационных услуг можно будет назвать вполне благоприятной при условии реализации следующих направлений ее совершенствования:

1. Активизация участия государства в построении совершенного механизма обеспечения санаторно-курортного лечения и оздоровления населения, в частности по использованию средств фонда социального страхования РФ и его региональных представительств.
2. Повышение конкурентоспособности отечественных производителей курортно-рекреационных услуг относительно зарубежных аналогов путем улучшения соотношения «цена – качество».
3. Эволюционный путь переосмысления места курортно-рекреационной отрасли в экономике страны, то есть постепенный переход от рассмотрения санаторно-курортного комплекса как затратного инструмента реализации социальной функции государства по охране здоровья населения к его признанию полноправным элементом рыночной экономики, имеющим гибкую структуру и высокую интегральную эффективность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амирханов М.М., Татаринов А.А., Трусев А.Д. Экономические проблемы развития рекреационных регионов. – М.: Экономика, 1997.
2. Берлин С.И. Прогнозирование инвестиций и оценка развития экономического потенциала рекреационного региона. – Краснодар: Орфей, 1997.
3. Быков А.Т. и др. Курортно-туристский комплекс как объект управления. – СПб.: СПбГУЭФ, 2000.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

5. Шнипер Р.И. Регион. Диагностика и прогнозирование. – Новосибирск: Знание, 1996.
6. Янкевич В.С., Безрукова Н.Л. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: российский и международный опыт. – М.: Финансы и статистика, 2002.

ПОЛЯКОВА Т.В.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТОВ ГОРОДОВ

Строительная отрасль в целом и градостроительный комплекс, в частности, являются основополагающими элементами национальной экономики, от надежного и эффективного функционирования которых непосредственно зависит уровень жизни граждан России.

Развитие городских поселений тесно связано с поступательным развитием производительных сил, углублением общественного разделения труда, в том числе его пространственной формы, что приводит к чрезвычайному усложнению территориальной структуры городского хозяйства и расселения. Современный город с одной стороны представляет собой наиболее динамично развивающийся социально-экономический комплекс, а с другой – фокус наиболее острых проблем, важнейшее место среди которых занимает постоянно усиливающееся загрязнение окружающей среды. Спектр воздействия современных городов на компоненты окружающей среды оказывается чрезвычайно широким, в отдельных случаях превышая их собственный радиус в 50 раз.

Совокупность этих и других факторов приводит к снижению инвестиционной активности и как следствие – к снижению эффективности использования средств в области градостроительной деятельности. Даже при наличии достаточной ресурсной базы и технологической инфраструктуры эффективное развитие городов предполагает дальнейшее совершенствование организационно-экономического сопровождения проектно-строительной деятельности, важной составной частью которого выступает генеральный план города.

Генеральный план является единственным превентивным инструментом управления взаимосвязанным комплексом экономических, социальных и экологических процессов, определяющих тенденции, перспективы и эффективность развития городских территорий на ранних этапах инвестиционного процесса.

Однако принятие управленческих решений по средне- и долгосрочному планированию градостроительной деятельности связано со значительным количеством неопределенностей, совокупность которых, с одной стороны, не позволяет в полной степени использовать накопленный научный и практический потенциалы в области градостроительства, а с другой – определяет инвестиционный климат, а следовательно, условия эффективной реализации градостроительной деятельности. Принятие планировочных и инвестиционных градостроительных решений в условиях неопределенности сопряжено с различного рода рисками и необходимостью управления ими. В связи с этим, разработка эколого-экономического механизма инвестиционной политики развития городов с целью принятия обоснованных градостроительных решений на ранних этапах инвестиционного цикла является актуальной научно-практической проблемой, реализация которой возможна при решении следующих задач:

- определения роли и места генерального плана развития городской территории в инвестиционном процессе.
- оценки экологической ситуации в городской среде и экологических принципов разработки генеральных планов городских поселений.
- анализа экономических аспектов и уточнения концепции эколого-экономического механизма инвестиционной политики в градостроительстве.
- обобщения методов управления рисками различной природы как инструмента реализации инвестиционной политики в градостроительстве.

- разработки эколого-экономического механизма инвестиционной политики в градостроительстве, учитывающего многообразие и взаимосвязь экономических, экологических, территориальных и социальных факторов.

Состояние окружающей среды городов вызывает огромную тревогу, существуют различные точки зрения на содержание экологических проблем города. Односторонними можно считать их сведение только к санитарно-гигиеническим вопросам, проблемам рационального формирования городской среды или к борьбе за биологическое равновесие в городской среде.

Поступательное развитие производительных сил города создает специфическую высокоурбанизированную среду, где сосредоточена большая часть городского населения. На урбанизированных территориях происходит интенсивное замещение естественных биогеоценозов урбоценозами, появляются новые взаимосвязи между природными и антропогенными компонентами, образовавшимися в результате градостроительной деятельности, формируются новые качества. На территории городов формируется множество антропогенных геологических процессов и явлений, сильнее изменяются претерпевают гидрографическая сеть и подземные воды. Основным негативным последствием хозяйственной деятельности и главной экологической проблемой остается материальное и физическое (энергетическое) загрязнение компонентов городской среды и вызываемое этим ухудшение здоровья населения. Весьма актуальным аспектом экологической ситуации в городской среде остается проблема рационального использования территорий.

Комплексная экологическая оценка должна охватывать все основные компоненты окружающей среды, включая пофакторную и интегральную оценки. Классическая школа градостроительства всегда рассматривала систему «город–среда». При этом сосуществуют два противоположных подхода. Согласно первому урбанизация наносит невосполнимый ущерб окружающей городской среде, разрывая веками сложившиеся связи человека с природой. Второй подход, наоборот, утверждает, что окружающую среду можно сохранить не вопреки урбанизации, а только благодаря ей, посредством последовательной реализации экологических принципов при разработке генеральных планов городов. В тоже время анализ концепций развития современных городов показывает, что реализация экологических целей при разработке генпланов в основном ограничивается средствами планировочной организации и связана с широко распространившейся теорией и практикой «планировочного зонирования».

При разработке генеральных планов экологическая оценка должна дополняться социально-экономической, направленной на выявление значимости последствий изменения окружающей среды для производственной и непроизводственной сфер экономики, а также внеэкономической сферы жизни общества. Чем выше уровень загрязнений окружающей среды, тем больше затраты на их предотвращение (до 40% от стоимости основного строительства). Рост этих затрат может сделать убыточным дальнейшее развитие городского поселения. С другой стороны, чем ниже затраты на охрану городской среды, тем больше ущерб от загрязнения и других нарушений. Именно совокупность этих показателей должна быть положена в основу принятия обоснованных решений в области градостроительной деятельности.

В условиях, когда на первый план выдвигается задача не только создания новых городов, но и интенсивного развития пространственных и социально-организационных характеристик жизни населения в уже созданных городских поселениях проектирование генеральных планов, как и любое другое долгосрочное проектирование, связано со значительным количеством неопределенностей, совокупность которых определяет инвестиционный климат, а следовательно, условия эффективной реализации градостроительной деятельности. Принятие планировочных и инвестиционных решений в условиях неопределенности сопряжено с рисками и соответствующими методами их управления [1].

Обобщая различные подходы к определению природы риска, можно сформулировать её основные моменты: неопределённость – объективное условие существования риска; толерантность – субъективная составляющая риска; необходимость принятия решения – субъективная причина существования риска; будущее – источник риска; величина потерь – основная угроза от риска; возможность потерь – степень угрозы от риска; взаимосвязь «риск–доходность» – стимулирующий фактор принятия решений в условиях неопределённости. Приме-

нительно к градостроительной деятельности и инвестиционной политике в данной сфере наиболее полно категорию риска можно охарактеризовать как уровень недополучения экономического, социального, градостроительного и экологического результатов, что требует управления соответствующими видами риска. При этом только экономические риски имеют экономическую и нормативно-правовую обоснованность. Факторы, обуславливающие другие виды риска при перспективном планировании городских поселений до настоящего времени не имеют ни того, ни другого. В результате этого их влияние на градостроительный инвестиционный цикл до сих пор если и учитывалось, то косвенно, даже несмотря на большую вероятность значительных экономических потерь в будущем, которые могут резко снизить рентабельность градостроительной деятельности.

Градостроительство как экономический процесс представляет собой непрерывную инвестиционную деятельность. Поэтому в современных рыночных условиях узкая трактовка генерального плана как базового документа, определяющего лишь формы, структуру, последовательность и сроки градостроительной деятельности, устарела. Генеральный план должен разрабатываться в рамках обоснования инвестиций в хозяйственный комплекс города при различных стратегиях его развития. Исходя из этого, основной целью выработки нового подхода к разработке генерального плана города является создание единого градостроительного документа, комплексно охватывающего архитектурно-планировочные, социально-экономические и экологические аспекты жизнедеятельности города и направленного на создание благоприятной среды обитания с учетом складывающегося рынка инвестиций, проектирования, строительства и продаж. Генеральный план должен стать базовым долгосрочным градорегулирующим документом, определяющим условия и стратегию реализации различных инвестиционных программ и проектов, обеспечивающих поступательное развитие рынка труда, капиталов, ресурсов, рациональное использование которых обеспечит получение прибыли инвесторами и городом, а также достижение эффективного и устойчивого развития рассматриваемой территории на заданный период времени. С учетом этого предлагаемая нами концепция эколого-экономического механизма инвестиционной политики в градостроительстве может быть сформулирована следующим образом: достижение требуемых показателей производственно-экономического и эколого-социального развития города возможно достичь путем рассмотрения его генплана как долгосрочного инвестиционного проекта с адаптацией к его особенностям методологии риск-менеджмента, что предполагает принятие комплексных управленческих решений, объективно лучших по своим характеристикам на любом этапе и в любых эколого-экономических условиях развития застроенной территории.

Градостроительные риски характеризуют возможность социальных и экономических потерь в городе вследствие принятия инвестиционных решений в условиях неопределенности, обусловленной развитием неблагоприятных гидрологических (гидрологический риск) и геологических (геологический риск) процессов. Эти факторы являются взаимосвязанными, а их совокупность определяет стабильность функционирования и долговечность жилой и промышленной застройки, транспортных магистралей, инженерной инфраструктуры, зеленых насаждений и других объектов городской среды.

При разработке инвестиционной политики в области градостроительства ими выявлена взаимосвязь в системе архитектурно-планировочных, социально-экономических и экологических аспектов, совокупность которых обеспечивает развитие градостроительного процесса на рассматриваемой территории.

Архитектурно-планировочная программа, призвана определить фактические объемы капитальных вложений на проектно-изыскательские работы, возведение зданий и сооружений различного назначения, а так же на реконструкцию, модернизацию, переоборудование и перепрофилирование уже существующих на рассматриваемой территории объектов в соответствии со структурой и содержанием генерального плана ее развития. Основными принципами планирования городских поселений традиционно выступают зонирование городской территории как способ экономико-правового регулирования использования земель и связанных с ними объектов недвижимости; транспортная доступность, структурирующая экономическое пространство города и принцип «оптимизации» проектных решений.

Социально-экономическая программа направлена на учет интересов потребителей, производителей, органов государственной и муниципальной власти, сосредоточенных на эко-

номически активной территории города, выступающей в роли «многопрофильного предприятия», осуществляющего свою деятельность на рыночных принципах, в результате которой формируются расходы и доходы и ведется перераспределение вновь созданных материальных благ. Определению стратегии развития города предшествует моделирование ее «физических» форм на основе сопоставления концепций «концентрация» – «рассредоточение», диалектическое единство и противоположность которых стимулирует рост деловой активности, влияет на деконцентрацию населения, обеспечивает рациональное использование всех видов ресурсов и поддержание сбалансированного социально направленного развития городских поселений.

Экологическая программа направлена на предупреждение негативных воздействий урбанизированной территории на компоненты окружающей среды и создание хорошо отлаженной системы функционирования городского поселения, способной поддерживать экологическое равновесие, под которым понимают такое динамическое состояние городской среды, при котором обеспечиваются саморегуляция и воспроизводство атмосферного воздуха, водных ресурсов, почвенного покрова, растительности и животного мира.

Институциональный анализ призван обеспечить возможность успешного выполнения инвестиционной программы с учетом организационной, правовой, политической и административной обстановки.

Из изложенного выше следует, что инвестиции в градостроительство подвержены более широкому спектру рисков, чем другие вложения. Инвесторы покупают не только объекты недвижимости, но и определенный набор внешних условий и ограничений, на которые необходимо вносить определенные поправки, т.е. учитывать факторы риска. При этом критерий принятия инвестиционных решений можно сформулировать следующим образом: инвестиционная политика в градостроительстве может считаться эффективной, если ее «доходность» и «риск» сбалансированы в приемлемой для участников пропорции.

Под «доходностью» инвестиционной политики следует понимать одну из общепринятых экономических категорий, характеризующую соотношение результатов и затрат. При этом определение термина «доходность» не противоречит понятию «эффективность», определение которой, как правило, дается для случая полной определенности, т.е. когда Риск = 0 [2, 3].

Поэтому применительно к сфере инвестирования в градостроительство риск рассмотрен нами как возможность потерь, возникающих вследствие необходимости принятия инвестиционных решений в условиях неопределенности. Для удобства идентификации и последующего анализа факторов риска нами разработана классификационная схема рисков, сопутствующих процессу инвестирования в градостроительную деятельность.

Экономические риски характеризуют недополучение финансового результата вследствие необходимости принятия инвестиционных решений в условиях неопределенности, обусловленной возможностью возникновения неблагоприятных производственно-строительных и инвестиционных условий.

Производственно-строительные риски связаны с убытками, вызванными нарушениями проектного и строительного циклов вследствие воздействия различных технологических факторов, определяющих эффективность использования основных и оборотных фондов. Они проявляются, прежде всего, в сознательном или вынужденном невыполнении участниками проекта своих обязательств в рамках инвестиционного цикла.

Инвестиционные риски характеризуют убытки, вызванные недоучетом основных условий вложения капитала.

Экологические риски описывают возможность потерь, возникающую вследствие необходимости принятия инвестиционных решений в условиях неопределенности, обусловленной негативным влиянием различного рода загрязнителей на компоненты окружающей среды и здоровье населения. При этом население испытывает на себе многосредовое негативное воздействие, обусловленное загрязнением всех основных воздействующих сред: атмосферного воздуха, воды, продуктов питания, почвы. Кроме того, необходимо учесть возможность одновременного воздействия факторов экологического риска не только из разных сред, но и различными путями поступления в организм: ингаляционно, перорально, кожно. Интегральная оценка ущерба от набора загрязнителей предполагает аддитивность их воздействия т.е. возможность суммирования порождаемых ими рисков.

Комплексной мерой риска, характеризующей городскую территорию, служит потенциальный территориальный риск – пространственное распределение вероятности негативного воздействия определенного уровня, представляющее собой потенциал максимально возможного экологического риска для конкретных объектов воздействия, находящихся в данной точке городской территории.

Как правило, потенциальный территориальный риск оказывается промежуточной мерой опасности, используемой для оценки индивидуального (частота поражения отдельного человека в результате воздействия негативных факторов) и популяционного (коллективного) рисков, когда речь идет о возможности ранжирования экологического риска по различным группам населения.

На этапе определения стратегии управления рисками нами рассмотрены основные группы мероприятий, позволяющих минимизировать риски, сопутствующие инвестиционной деятельности в градостроительстве: диверсификация рисков, позволяющая распределить риски между всеми участниками градостроительной деятельности; увеличение доли отчислений на непредвиденные обстоятельства и управление рисками в рамках генерального плана.

Выработке стратегии управления риском предшествует расчет величины риска (определение численного значения параметра, наиболее полно характеризующего данный вид риска) и шкалирование его уровня величины риска (выделение и обоснование интервальных значений параметров, характеризующих степень опасности данного вида риска).

С учетом принятой ранее классификации процедура расчета рисков выполнена нами отдельно по группам градостроительных, экономических и экологических рисков.

Для количественной оценки и шкалирования градостроительных рисков, характеризующих снижение геологической устойчивости городской территории, нами использована прямая оценка величины поднятия уровня грунтовых вод и тех последствий, которые могут иметь место в результате этого в конкретном типе грунта.

Величина экономического риска, характеризующая уровень финансовых потерь в условиях инвестиционной деятельности, может быть выражена через:

1. Статистические показатели: среднее квадратичное отклонение результата (СКО); вероятность события; размах вариации (разница между максимальным и минимальным значением фактора); дисперсию и др.
2. Монетарные показатели: снижение рентабельности, недополученный доход, величина упущенной выгоды, альтернативные издержки и др. Однако для адекватного описания экономического риска они должны учитывать и его вероятностную характеристику. В силу этого экономический риск инвестиционной деятельности должен определяться как произведение вероятности наступления отрицательного события P на один из приведенных выше монетарных показателей.

Шкалирование экономического риска различно при использовании статистических и монетарных показателей. Так в случае статистических показателей возможно непосредственное ранжирование самого риска, а при монетарном подходе – только его вероятностной компоненты.

Оценка экологических рисков заключается в определении ущерба здоровью с учетом данных о виде и уровне загрязнения, токсических свойствах веществ и путях воздействия на человека. Количественно оцениваются две величины:

- для канцерогенного риска – вероятность получения ракового заболевания в результате воздействия i -того загрязнителя. Она представляет собой безразмерную величину, которая характеризует число случаев раковых заболеваний, приходящихся на 1 миллион жителей, проживающих на рассматриваемой городской территории.
- для неканцерогенного риска – индекс опасности получения неканцерогенного заболевания в результате воздействия i -того загрязнителя.

При выборе стратегии управления рисками были использованы общепринятые подходы, которые в соответствии с предложенными выше шкалами предполагают: сохранение условно безопасных уровней риска; разработку мероприятий по снижению опасных уровней рисков и передачу чрезвычайно опасных рисков третьей стороне, реализуемую посредством механизма страхования.

На этапе финансирования рисков и определения основных показателей градостроительного инвестиционного проекта определены условия финансирования рисков при разработке генерального плана города с учетом снижения нагрузки на бюджет, привлечения внебюджетных источников финансирования, расширения налогооблагаемой базы для выплат и поступлений в бюджет, а также показателей конъюнктуры рынка (соотношения спроса и предложения, условий реализации объектов недвижимости, налоговой, кредитной поддержки и т.п.) [4].

Для определения оптимального сочетания «риск-доходность» нами выделены и рассмотрены три возможных подхода:

1. Подход «максимум выигрыша» – из всех вариантов вложений капитала выбирается вариант, дающий наибольший результат при приемлемом для инвестора риске.
2. Подход «оптимальная вероятность» – из возможных решений выбирается то, при котором вероятность получения финансового результата является приемлемой для инвестора.
3. Подход «минимум риска» – из всех возможных вариантов выбирается тот, который позволяет получить ожидаемый результат при минимальном риске.

При этом выбор наилучшего подхода к финансированию должен определяться всей совокупностью конкретных градостроительных условий и присущих им факторов риска и должен быть ориентирован не столько на финансовое обеспечение желаемого конечного результата, сколько на стимулирование адекватного перетока капитала, в основном частного.

И так, разработанный нами эколого-экономический механизм инвестиционной политики в градостроительстве требует:

- обязательного составления архитектурно-планировочной, социально-экономической и экологической программ развития рассматриваемой территории, а также проведение институционального анализа;
- выявление причин и обоснование критериев оценки рисков, сопутствующих инвестиционному проектированию в области градостроительства, по группам градостроительных, экономических и экологических рисков;
- требует расчета величины градостроительных, экономических и экологических рисков, шкалирование и контроль их уровней с последующим выбором стратегии управления рисками, предусматривающей возможность их сохранения, уменьшения или передачи;
- определение источников финансирования рисков при разработке генерального плана города, определение основных показателей по группам архитектурно-планировочных, социальных, экономических и экологических параметров градостроительного инвестиционного проекта, а также принятие решения об его эффективности

Практическая значимость разработанного механизма инвестирования развития городов заключается в использовании содержащихся в ней теоретических и методологических разработок, выводов и рекомендаций для обоснования принятия экологически обоснованных и экономически эффективных управленческих решений на любых этапах развития городской территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дубров А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: Учеб. пособие / А.М. Дубров, Б.А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталева; Под ред. Б.А. Лагоши. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 176 с.
2. Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций М., Дело 1998. – 256 с.
3. Черняк В.З. Экономика строительства и коммунального хозяйства. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 623 с.
4. Швандар В.А., Базилевич А.И. Управление инвестиционными проектами. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

ПАВЛОВ П.В.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ ГОСУДАРСТВА В СИСТЕМУ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Для интенсификации развития экономики и проникновения на международные рынки, многие государства в мире пошли на создание на своей территории свободных экономических зон (СЭЗ). Цели, которые ставит перед собой государство, создавая свободные экономические зоны, неоднородны. Одни государства пытаются решать с их помощью проблемы конкретных регионов, связанные с ликвидацией безработицы, низкого уровня социально-экономического развития, защитой интересов как производителей, так и потребителей. В других странах свободные экономические зоны используются в общественных интересах в качестве интегрального экономического механизма, эффективного средства накопления и распространения передового зарубежного опыта хозяйствования и управления, повышения конкурентоспособности собственного производства. Кроме общих, глобальных, определяются и конкретные цели, относящиеся к одному или нескольким блокам: экономическому, социально-политическому, научно-техническому.

Создание СЭЗ – это всегда определенный риск, связанный с финансовыми вложениями в создание новой производственной и другой инфраструктуры, привнесением в конкретную национальную экономику инородных для нее способов производственно-сбытовой деятельности, использованием отличных от всей экономики методов финансирования деятельности субъектов СЭЗ. Однако, несмотря на высокую долю риска, для СЭЗ характерно развитие международного экономического сотрудничества практически во всех возможных формах, что дает импульс не только к развитию определенных видов производств в СЭЗ, но и к ликвидации неэффективных управленческих звеньев, технологических цепей и т.д. Это подразумевает последовательную, неуклонную оптимизацию экономического комплекса СЭЗ и его встраивание как в национальную, так и в мировую экономику.

При принятии решения о создании СЭЗ необходимо рассмотреть наиболее важные их черты: организационные формы хозяйственной деятельности, способы размещения производительных сил на территории страны, возможность производства и распределения добавленной стоимости, произведенной в СЭЗ, способность к диффузионному расширению и распространению границ СЭЗ на другие, связанные с ней хозяйственные сферы, отрасли, территории.

Кроме того, при создании СЭЗ необходимо учитывать временной фактор, опирающийся на теорию жизненного цикла СЭЗ, согласно которой весь проект создания СЭЗ может быть разделен на четыре основные стадии: прединвестиционный период, инвестиционный период, операционный период и период развития, каждая из которых имеет свои особенности и закономерности (рис. 1).

Классификацию существующих в мире СЭЗ можно проводить по различным основаниям (рис. 2). Однако мировой опыт функционирования СЭЗ позволяет сделать выводы, что в странах с различным уровнем экономического развития используются разные формы СЭЗ. Для стран с развитой экономикой (государства Западной Европы, США и Япония) характерны беспошлинные зоны свободной торговли в морских портах, свободные аэропорты, финансово-банковские центры, оффшорные зоны, технико-внедренческие зоны. В странах с переходной (бывшие страны СЭВ) и развивающейся экономикой (государства Азиатско-Тихоокеанского региона и Латинской Америки) большое развитие получил экспортно-производственный тип зон, поскольку наращивая экспорт, они могут решить стоящими перед ними задачи, а также получить свободно конвертируемую валюту необходимую им для развития мирохозяйственных связей и решения внутренних специальных экономических, технических, технологических и иных задач. Отчетливо выделяется азиатский тип СЭЗ, ярким представителем которого являются особые экономические районы и особые прибрежные города Китая.

Однозначно определить, какой тип зон является наиболее предпочтительным для того, или иного типа государственного управления, не представляется возможным в связи с множеством факторов, влияющих на данное решение. Но рекомендовать создание определенного типа СЭЗ для решения конкретного поставленного круга вопросов задача вполне реализуемая.

Интеграции национальных экономик в мировую способствуют все типы свободных экономических зон, однако каждый из них действует на определенном сегменте международного рынка. При этом следует понимать, что не существует идеальных, пригодных на все случаи моделей зон, применение которых автоматически гарантирует приток иностранных инвестиций, резкое ускорение экономического развития. На основе оценки потенциальных возможностей территории должен проводиться выбор конкретной модели зоны, формироваться инвестиционный режим, наиболее адекватный имеющимся условиям. Создание зон оправдано, если таким образом реализуются уже имеющиеся экономические преимущества тех или иных территорий: близость к центрам международного экономического обмена, научно-технический потенциал, сосредоточение больших масс трудовых ресурсов.

Так, торгово-складские зоны, в числе которых выделяются зоны внешней торговли, свободные таможенные и беспошлинные зоны, свободные склады выступают преимущественно как инфраструктурные узлы, специальные центры международной торговли и коммуникаций, участвуют в формировании международных логистических систем. В процессе трансграничного движения капиталов наиболее активное участие принимают сервисные и оффшорные центры. Внедрению экономики конкретных стран и регионов в общемировую систему на основе инновационных технологий содействуют экспортно-производственные и технико-внедренческие зоны. С развитием экономики государств помимо ранее существующих видов СЭЗ в них создавались СЭЗ более высокого поколения, а также происходило постепенное распространение их потенциала на другие сферы деятельности, приводящие к совмещению в зоне функций, присущих нескольким видам СЭЗ (табл. 1).

Изучение мирового опыта создания СЭЗ имеет важное значение для формирования эффективного института СЭЗ в России. Однако создание свободных экономических зон - это лишь один из элементов стратегии развития страны или определенного региона. Он имеет смысл только вместе с реализацией активной структурной и региональной политики, приложением усилий по развитию международных экономических отношений и созданию полюсов ускоренного роста за счет сотрудничества с международным сообществом.

Отсутствие в течение долгого времени в России единого законодательства и четкого правового регулирования СЭЗ, базирующегося на продуманной концепции их создания и развития, которая строилась бы на основе апробированных мировой практикой подходов, привело к тому, что процесс формирования СЭЗ в России изначально не достиг желаемых результатов. При создании и функционировании СЭЗ в России выявились следующие проблемы:

- отсутствие четкого понимания реальных целей и задач СЭЗ;
- огромность отводимых территорий для СЭЗ;
- массовая раздача льгот и привилегий зонам и лоббирование их интересов в правительстве РФ;
- стремление местных властей к суверенитету через создание СЭЗ (рис. 3).

Утрата государством руководящей роли в создании сложного экономического института свободных зон привела к тому, что разные виды СЭЗ создавались нормативными актами различной юридической силы (решения Совета Министров РСФСР, распоряжения Верховного Совета РСФСР, постановления Правительства РФ, указы Президента РФ, федеральные законы РФ). Несмотря на кажущееся многообразие видов СЭЗ, созданных в РФ, их деятельность не принесла ожидаемого эффекта. К основным из проблем, мешающих эффективному развитию СЭЗ в стране, относились следующие:

- существующие нормативные документы не обеспечивали достаточно благоприятных условий для создания и функционирования СЭЗ;
- имело место дублирование контролирующих функций различными ведомствами;
- в ряде случаев применялись излишне жесткие нормативные требования к проектированию, созданию и функционированию СЭЗ и др.

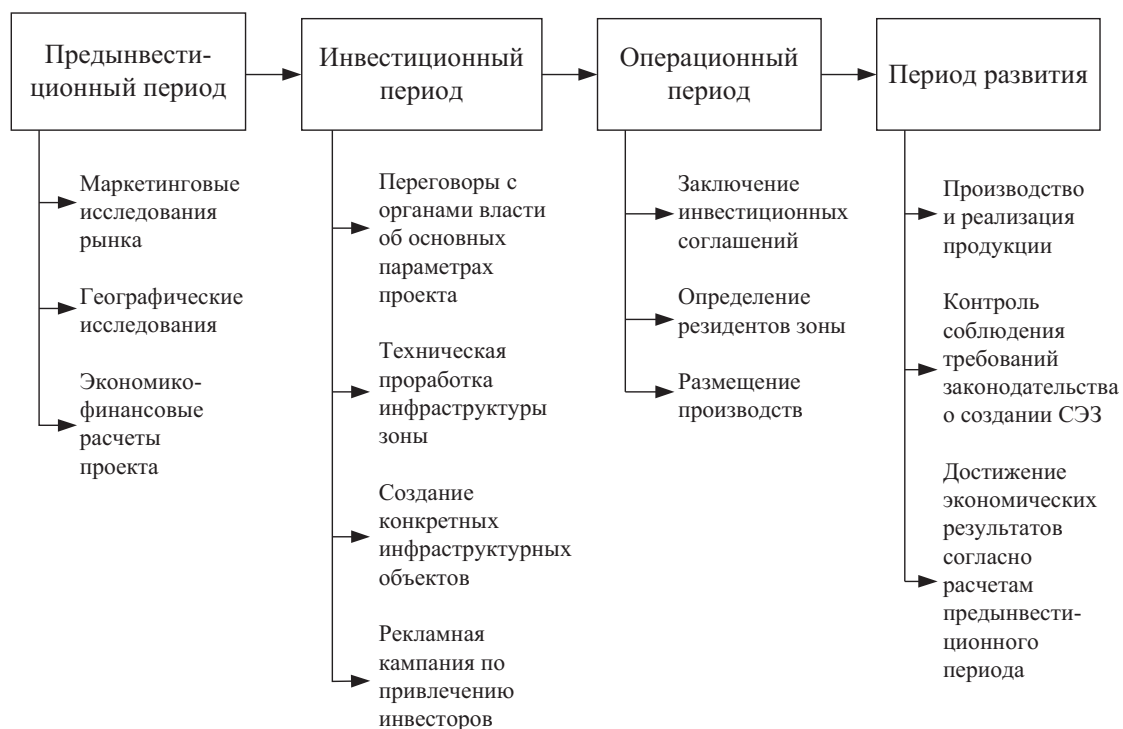


Рис. 1. Стадии развития СЭЗ.

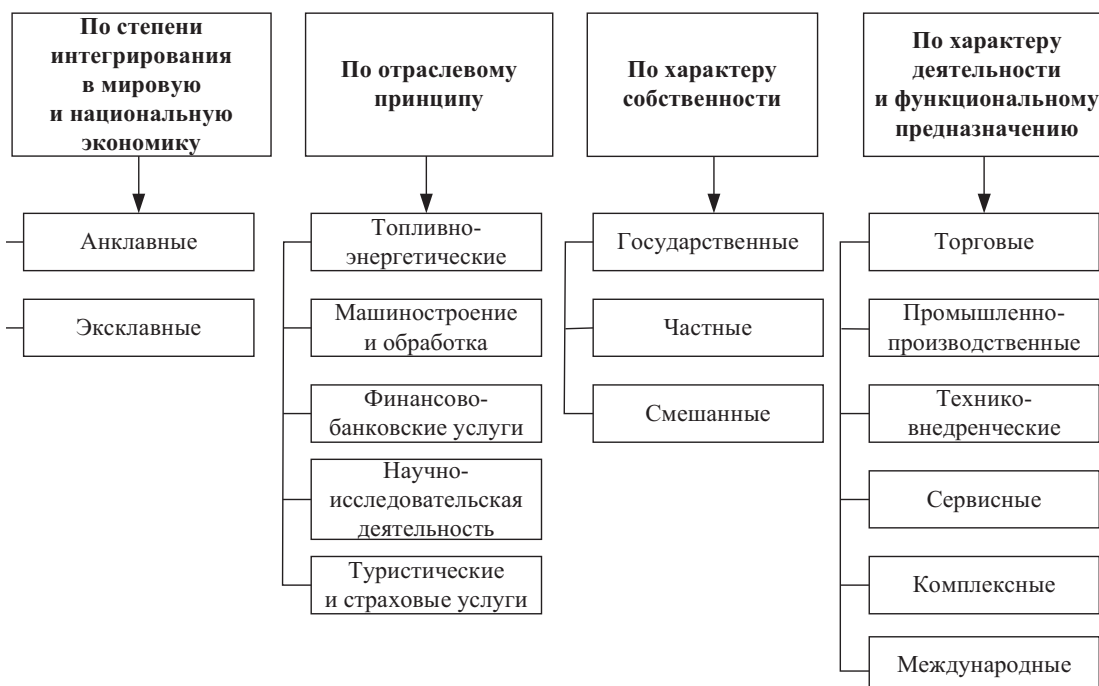


Рис. 2. Классификация СЭЗ.

Таблица 1

Разновидности СЭЗ в соответствии с функциональным назначением [1; 3; 4]

1. Торговые зоны	2. Промышленно-производственные (экспортно-производственные) зоны	3. Техно-внедренческие (научно-промышленные) парки	4. Сервисные (оффшорные) центры
1.1. Зоны свободной торговли	2.1. Экспортно-производственные зоны	3.1. Технологические зоны	4.1. Свободные банковские зоны
1.2. Зоны внешней торговли		3.2. Промышленные парки	
1.3. Приграничные торговые зоны	2.2. Импорто-замещающие зоны	3.3. Технопарки	4.2. Свободные страховые зоны
1.4. Магазины беспошлинной торговли		3.4. Технополисы	4.3. Рекреационно-туристические зоны
1.5. Свободные таможенные зоны и свободные склады	2.3. Экспортно-импортные зоны	3.5. Инновационные центры и другие виды зон	4.4. Оффшорные зоны
5. Комплексные СЭЗ		6. Международные СЭЗ	
5.1. Зоны свободного предпринимательства (Западная Европа, Канада)		6.1. Зона свободной мировой торговли (ЕАСТ, НАФТА)	
5.2. Особые экономические районы и Особые прибрежные города (Китай)		6.2. Таможенный союз (Арабский общий рынок, ЕврАзЭС)	
5.3. Зоны обработки информации (Ямайка)		6.3. Общий рынок (МЕРКОСУР, Андский общий рынок)	
5.4. Особые экономические зоны (Россия)		6.4. Полный экономический союз (Бенилюкс, Евросоюз)	



Рис. 3. Схема создания СЭЗ в Российской Федерации.

Эти проблемы требовали решения организационных, нормативно-правовых, информационных и методических вопросов. Анализ сложившейся системы нормативно-правового и информационного обеспечения деятельности СЭЗ показал, что перспективы их создания и развития в российской экономике сегодня во многом зависят от формирования в сравнительно сжатые сроки эффективного специального законодательства, основой которого должен послужить Федеральный закон «Об особых экономических зонах» (ОЭЗ). Наличие этого закона создаст экономическую стабильность для деятельности инвесторов (резидентов зон) и обеспечит решение текущих и перспективных задач, стоящих перед российской экономикой.

В связи с этим, после долгих политических и экономических дискуссий в 2005 году был принят закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [12] и открыт новый раздел в федеральном законодательстве - раздел об особых зонах. С момента вступления в силу Федерального закона от 22 июля 2005 г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и Федеральным агентством по управлению особыми экономическими зонами было разработано более 27 нормативных правовых актов, направленных на реализацию положений закона и отбора претендентов на создание ОЭЗ.

Концепция ОЭЗ, заложенная в новом законе об ОЭЗ, разработана применительно к условиям РФ с учетом задач экономического роста национальной хозяйственной системы страны и предлагается в качестве перспективной модели развития отдельных российских территорий, обладающих хорошими предпосылками для образования полюсов экономического роста. Создание ОЭЗ трех видов – технико-внедренческих, промышленно-производственных и туристско-рекреационных, позволит решать насущные задачи российской экономики:

- создание условий для развития инновационной инфраструктуры, обеспечивающей использование результатов научных исследований и разработок при ограниченном привлечении государственных средств;
- применение механизмов и стимулов развития инновационных организаций, работающих в области коммерциализации технологий;
- подготовка менеджеров для инновационной деятельности в научно-технической и промышленной сферах;
- привлечение в приоритетные отрасли экономики капиталных вложений;
- повышение конкурентоспособности продукции и технического уровня производства, замещения импортной продукции продукцией собственного производства;
- стимулирование научно-технических новаций, развитие социально значимых и экспортно-ориентированных производств;
- повышение эффективности промышленных организаций на основе новых технологий и освоения производства наукоемкой продукции;
- улучшение технической оснащенности организаций;
- расширение информационных услуг, разработка новых технологий производства продукции;
- повышение конкурентоспособности туристской и другой деятельности в сфере туризма;
- развитие деятельности по использованию природных лечебных ресурсов.

Для решения этих задач резиденты ОЭЗ получают от государства право на применение административного принципа «одного окна», а также широкий спектр налоговых и таможенных преференций, направленных на стимулирование ведения предпринимательской деятельности в этих территориальных образованиях (табл. 2 и 3) [12; 13].

Рассмотрение общесистемных характеристик особой экономической зоны позволяет идентифицировать ее как самостоятельный, но органически вписанный в экономическую систему элемент, миссией которого в этой общей системе является создание совокупности положительных экономических и социальных эффектов, которые могут проявляться на любом уровне иерархии экономической системы.

Таблица 2

Налогообложение резидентов ОЭЗ

№ п/п	Вид налога	Особенности уплаты	НК РФ
<i>I. Федеральные налоги</i>			
1.	НДС (Глава 21 НК РФ)	При помещении товаров под таможенные режимы свободного склада или свободной таможенной зоны в целях последующего вывоза этих товаров (в том числе продуктов их переработки) в соответствии с таможенным режимом экспорта НДС не уплачивается. При реализации товаров, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны, налогообложение производится по налоговой ставке 0 процентов при условии представления в налоговые органы следующих документов: контракт с резидентом особой экономической зоны, платежные документы об оплате товаров, копия свидетельства о регистрации лица в качестве резидента особой экономической зоны, таможенная декларация с отметками таможенного органа о выпуске товаров в соответствии с таможенным режимом свободной таможенной зоны.	Ст. 151 Ст. 164
2.	Акцизы (Глава 22 НК РФ)	При помещении подакцизных товаров под таможенный режим свободной таможенной зоны акциз уплачивается в полном объеме. При помещении товаров под таможенный режим свободной таможенной зоны в целях последующего вывоза этих товаров в соответствии с таможенным режимом экспорта акциз не уплачивается или уплаченные суммы акциза возвращаются (засчитываются) налоговыми органами Российской Федерации	Ст. 185
3.	ЕСН (Глава 24 НК РФ)	Для налогоплательщиков – организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны и производящих выплаты физическим лицам, работающим на территории технико-внедренческой особой экономической зоны, применяются следующие ставки: – доход с начала года до 280000 руб. – 14,0%; – доход с начала года от 280001 руб. до 600000 руб. – 39200 рублей + 5,6 процента с суммы, превышающей 280000 рублей; – доход с начала года свыше 600000 руб. – 57120 рублей + 2,0 процента с суммы, превышающей 600000 рублей.	Ст. 241
4.	Налог на прибыль (Глава 25 НК РФ)	Налогоплательщики – организации, имеющие статус резидента промышленно-производственной особой экономической зоны, вправе в отношении собственных основных средств к основной норме амортизации применять специальный коэффициент, но не выше 2. Расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (в том числе не давшие положительного результата), произведенные организациями, зарегистрированными и работающими на территориях особых экономических зон, признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, в размере фактических затрат. Организации, имеющие статус резидента промышленно-производственной особой экономической зоны вправе осуществлять перенос убытка на будущее в течение десяти лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток. Организации вправе перенести на текущий налоговый период сумму полученного в предыдущем налоговом периоде убытка без ограничений.	Ст. 259 Ст. 262 Ст. 283
<i>II. Региональные налоги и сборы</i>			
5.	Налог на имущество организаций (Глава 30 НК РФ)	Организации в отношении имущества, учитываемого на балансе организации – резидента особой экономической зоны, освобождаются от налогообложения в течение 5 лет с момента постановки имущества на учет	Ст. 381
<i>III. Местные налоги</i>			
6.	Земельный налог (Глава 31 НК РФ)	Организации – резиденты особой экономической зоны освобождаются от налогообложения сроком на 5 лет с момента возникновения права собственности на земельный участок, предоставленный резиденту ОЭЗ	Ст. 395

Таможенные преференции в ОЭЗ

Статус товаров	Ввоз на территорию ОЭЗ	Вывоз с территории ОЭЗ	
		на территорию РФ	за пределы территории РФ
Иностранные товары	Без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения к указанным товарам запретов и ограничений экономического характера	Таможенными органами взимаются таможенные пошлины, НДС и акцизы по ставкам налогов, действующим на дату принятия таможенной декларации на вывоз товаров с территории особой экономической зоны.	Ввозные таможенные пошлины и налоги не взимаются, а вывозные таможенные пошлины подлежат уплате в соответствии с таможенным режимом экспорта, за исключением иностранных товаров, ввезенных на территорию ОЭЗ с территории иностранного государства и вывозимых за пределы таможенной территории РФ в неизменном состоянии без учета изменения состояния товаров вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения.
	Таможенными органами производится возврат ввозных таможенных пошлин и НДС, если освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость или их возврат предусмотрены при фактическом вывозе товаров с таможенной территории РФ.	Ставки таможенных пошлин самостоятельно выбирают плательщиком либо из установленных для иностранного товара, ввезенного на территорию особой экономической зоны, либо, из установленных для товара, изготовленного на территории особой экономической зоны в результате совершения операций.	Ввозные таможенные пошлины и налоги не взимаются, а вывозные таможенные пошлины подлежат уплате в соответствии с таможенным режимом экспорта.
Российские товары	С уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин	Таможенными органами взимаются НДС и акцизы по ставкам налогов, действующим на дату принятия таможенной декларации таможенным органом на вывоз товаров с территории ОЭЗ.	Ввозные таможенные пошлины и налоги не взимаются, а вывозные таможенные пошлины подлежат уплате в соответствии с таможенным режимом экспорта.

Особые экономические зоны действуют многообразно: на макро-, мезо-, микроуровнях. Так, на макроуровне они служат общему экономическому росту за счет более полного и эффективного использования факторных ресурсов, информации, технологий и т.д., а также играют роль интеграционного узла для российской экономики в мировой рынок. На мезоуровне ОЭЗ представляются весьма эффективным способом утверждения рыночных отношений в регионах России, результатом чего является постепенное, поэтапное распространение на их территории апробированных в свободных экономических зонах элементов рыночного механизма. На микроуровне ОЭЗ позволяют создавать конкурентоспособные предприятия, перенимать ведущий мировой опыт развития производства, создавать новые рабочие места, решать множество других социально-экономических вопросов. Повышение уровня благосостояния резидентов ОЭЗ (микроуровень иерархии экономической системы) изначально постепенно распространяется на уровень регионального развития (мезоуровень), а затем влияет и на экономические процессы во всей стране в целом (макроуровень).

Опыт применения ОЭЗ в Российской Федерации на примере Калининградской [10], Магаданской [11], Ростовской [5] и Ленинградской областей [6] показал, что они вносят существенный вклад в развитие регионов, создание стабильной базы существования и развития отношений во многих сферах деятельности. Широкомасштабное привлечение инвестиций в экономику российских регионов посредством создания ОЭЗ способствовало решению таких задач, как обновление технологической производственной базы, модернизация производства, освоение невостребованного научно-технического потенциала России, освоение передовых форм и методов организации производства, развитие транспортной и коммуникационной инфраструктуры, и др.

Однако существуют и проблемы организационно-правового характера, не позволяющие полноценно использовать все преимущества от использования механизмов льготного налогового, таможенного и валютного регулирования, применяемых в ОЭЗ. Такие проблемы в первую очередь связаны с отсутствием четкого правового инструментария прямого действия, позволяющего отслеживать развитие ОЭЗ на всех этапах ее существования.

Важное место в процессе совершенствования применения ОЭЗ в России занимают вопросы экономического характера, связанные с деятельностью резидентов ОЭЗ, эффективность функционирования которых напрямую отражает эффективность функционирования всей

ОЭЗ и ее последующий вклад в экономику отрасли, региона и всей страны. Для реализации эффективной стратегии развития ОЭЗ было проведено изучение институционально-экономического и финансового механизма ее реализации, выявлены отличительные черты и особенности ее деятельности, сформированы определенные условия, без которых невозможно нормальное функционирование ОЭЗ – разработаны механизмы совершенствования организационно-методических принципов деятельности предприятий-резидентов ОЭЗ, описывающие весь цикл их существования в этом институциональном статусе (табл. 4).

Одним из общих приоритетов, которые необходимо учитывать при создании ОЭЗ, является выбор направлений инвестиций. Очевидно, что они могут дать положительный результат только в том случае, если будут направлены на техническое перевооружение конкурентоспособных отраслей, а также будут вписываться в фундаментальные государственные программы экономических преобразований. Это заставляет по-новому подходить к выбору «точек роста» отечественной экономики.

Главной целью проведения отраслевой политики государства в настоящее время является диверсификация экономики и создание новых сфер достижения конкурентных преимуществ. Многие годы в нашей стране налоговые льготы на инвестиции предоставлялись без учета их содействия расширению возможностей национальной экономики. В экономической политике последних лет льготные механизмы стали предоставляться в зависимости от приоритетности тех или иных отраслей народного хозяйства.

Решение указанных задач предполагает концентрацию финансовых и материальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и техники, оказание поддержки ведущим научным школам, ускоренное формирование научно-технического задела и национальной технологической базы, привлечение частного капитала, реализация программ развития территорий, обладающих высоким научно-техническим потенциалом, создание при поддержке государства инфраструктуры, обеспечивающей коммерциализацию результатов научно-исследовательских разработок.

Наиболее крупным сегментом наукоемкой высокотехнологичной индустрии, способным на равных конкурировать с экспортной продукцией развитых стран на мировых рынках, является ориентированная на внешние поставки часть машиностроительной отрасли России [8]. Предприятия этой отрасли имеют множество заводов-смежников как внутри отдельной страны, так и за рубежом. Проведенный анализ отечественных отраслей народного хозяйства показал, что наиболее внушительные по составу и объему производимой продукции в отрасли машиностроения выступают представители обрабатывающих производств – отрасли автомобилестроения и авиастроения (рис. 4). Развитие этих производств определяет повышение производительности труда и экономической эффективности всех отраслей хозяйства, отражает уровень научно-технического потенциала и обороноспособности любого государства. Предприятия, осуществляющие данные виды деятельности тесно связаны между собой и с производственными мощностями всех других отраслей хозяйства, создают продукцию, требующую решения сложных научно-технических задач, применяя механизмы ОЭЗ могут стать «точками экономического роста» в возрождении отечественной промышленности.

В связи с тем, что в настоящее время в авиационной промышленности происходит постоянное снижение парка отечественных воздушных судов [2], а интернационализация мирового автомобилестроения привела к тому, что на предприятиях шести крупнейших автомобильных компаний мира на своей территории и за рубежом создается свыше 60% всех производимых автомобилей мира [9] (табл. 5 и 6), проведение активной государственной политики в области развития авиа- и автомобилестроения невозможно осуществить без применения механизмов таможенно-тарифного регулирования. Использование методов и механизмов таможенно-тарифного регулирования должно осуществляться с учетом обеспечения защиты отечественных товаропроизводителей, необходимой для реализации инвестиционных программ предприятий авиационной и автомобильной промышленности и насыщения отечественного рынка. В связи с этим одним из реальных инструментов получения привлекательных условий для организации производства автотранспортных средств, воздушных судов, их компонентов и использования дифференцированной таможенно-тарифной политики на сегодняшний день является создание особых экономических зон.

Показатели финансового состояния резидента ОЭЗ [7]

Показатель		Метод расчета	Интерпретационный смысл
Показатели финансовой устойчивости резидента ОЭЗ			
1.	Наличие собственных оборотных средств	(Собственный капитал) минус (Внеоборотные активы)	Характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности
2.	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Собственные средства Текущие активы	Характеризует степень обеспеченности собственными оборотными средствами, необходимую для его финансовой устойчивости. По российским нормативам должен принимать значение больше 0,1
3.	Коэффициент маневренности собственного капитала	Собственные средства Собственный капитал	Оптимальное значение – 0,5. Показывает, насколько мобильны собственные источники средств с финансовой точки зрения: чем больше, тем лучше финансовое состояние
4.	Коэффициент автономии	Собственный капитал БАЛАНС	Коэффициент означает, что все обязательства могут быть покрыты собственными средствами. Рост коэффициента означает рост финансовой независимости. Резидент с удельным весом собственного капитала в его общей величине в размере 50% и более считается независимым в финансовом отношении
Показатели ликвидности резидента ОЭЗ			
5.	Коэффициент текущей ликвидности	Текущие активы Краткосрочные обяза-ва	Коэффициент покрытия измеряет общую ликвидность и показывает, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются текущими активами, то есть сколько денежных единиц текущих активов приходится на 1 денежную единицу текущих обязательств. Если соотношение меньше чем 1:1, то текущие обязательства превышают текущие активы. В российской практике для оценки платежеспособности и удовлетворительной структуры баланса установлен норматив этого показателя, равный 2
Показатели деловой активности резидента ОЭЗ			
6.	Коэффициент общей оборачиваемости капитала	Выручка от реализации БАЛАНС	Коэффициент оборачиваемости капитала отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала. Рост данного коэффициента означает ускорение кругооборота средств или инфляционный рост цен
7.	Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	Выручка от реализации Оборотные активы	Показывает количество оборотов, совершаемых оборотным капиталом за определенный период времени
8.	Длительность одного оборота оборотного капитала	Оборотные активы × Т Выручка от реализации	Ускорение оборачиваемости капитала способствует сокращению потребности в оборотном капитале, приросту объемов продукции и, следовательно, увеличению получаемой прибыли. В результате улучшается финансовое положение, укрепляется его платежеспособность. Замедление оборачиваемости требует привлечения дополнительных средств для продолжения хозяйственной деятельности Т – период времени
Показатели финансовых результатов деятельности резидента ОЭЗ			
9.	Коэффициент валовой прибыли	Выручка – с/стоимость Выручка от реализации	Определяет средний процент превышения выручки от реализации товаров и услуг над их себестоимостью. Нормальный уровень колеблется в районе 10-25%
10.	Коэффициент рентабельности активов	Чистая прибыль БАЛАНС	Показывает, какую прибыль получает резидент с каждого рубля, вложенного в активы
11.	Коэффициент рентабельности собственного капитала	Чистая прибыль Собственный капитал	Отражает долю прибыли в собственном капитале
12.	Коэффициент рентабельности объема продаж	Прибыль от продажи Выручка от реализации	Показывает размер прибыли на рубль реализованной продукции

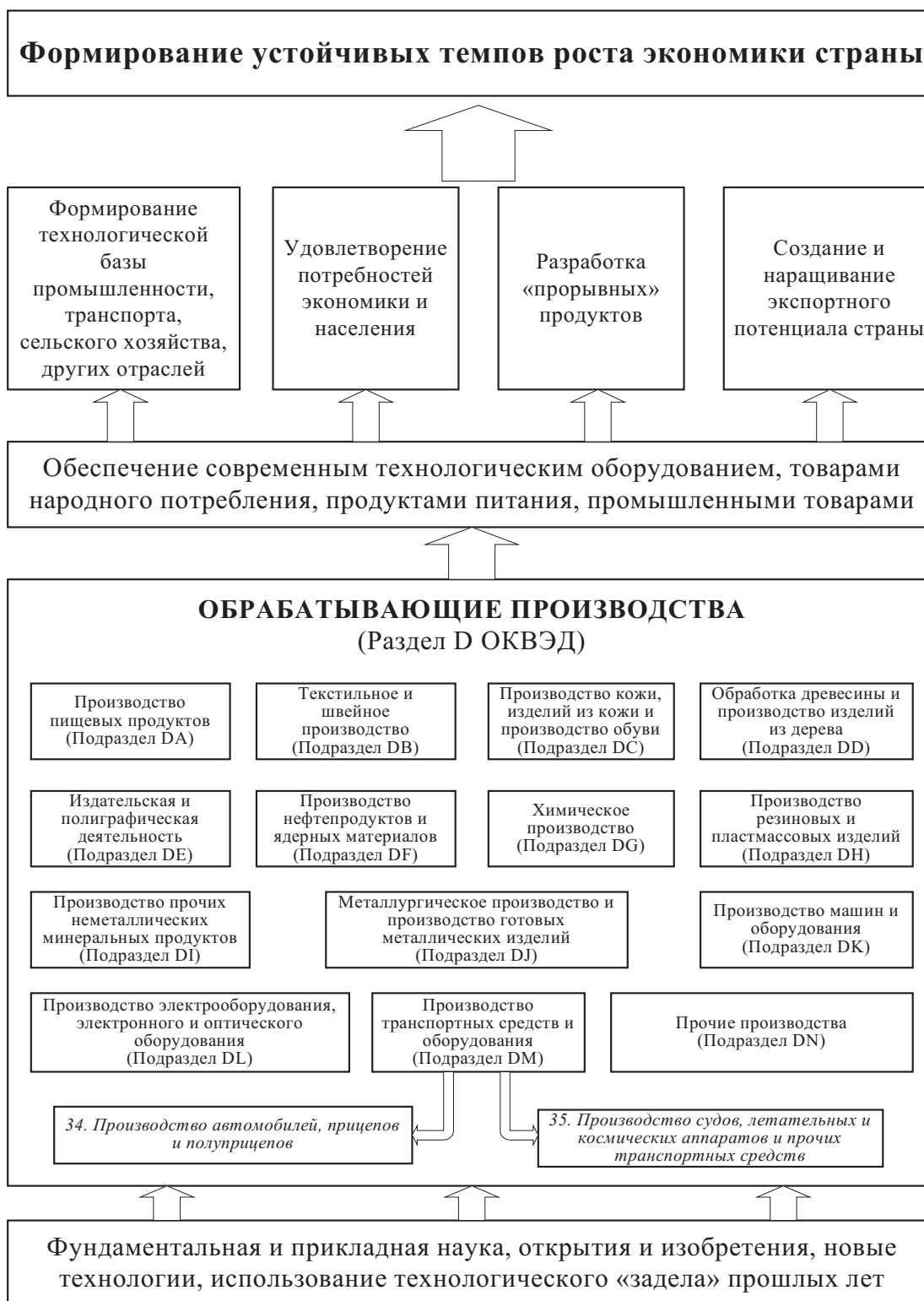


Рис. 4. Место обрабатывающих производств в обеспечении экономического роста России.

Таблица 5

Списание воздушных судов (ВС) гражданской авиации России

Тип воздушных судов	Списание ВС по годам, штук								Наличие ВС на конец периода
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Итого до 2005	
Магистральные самолеты	76	64	77	77	72	75	77	518	623
Самолеты малой дальности	276	298	282	279	278	275	271	1959	1751
Итого самолетов	352	362	359	356	350	350	348	2477	2374

Таблица 6

Выпуск автотранспортных средств (АТС) ведущими автомобильными компаниями мира, 2002 год

Компания, страна базирования материнской ТНК	Выпуск АТС, тыс. ед.		Марки выпускаемых автомобилей
	Всего	Легко-вые АТС	
Дженерал Моторс, США	8868	5362	Шевроле, Бьюик, Кадилак, Сатурн, Олдсмобиль, Джи-Эм-Си, Понтиак, Опель, Воксхол, Сааб, Холден, Субару
Форд Мотор, США	7715	4412	Форд, Меркюри, Линкольн, Вольво (легковое отделение), Лэнд Ровер, Ягуар, Астон Мартин, Мазда
Тойота, Япония	6626	5555	Тойота, Лексус, Дайхатсу, Хио
Фольксваген, ФРГ	5017	4829	Фольксваген, Ауди, Сеат, Шкода, Ролс-Ройс, Бентли, Ламборгини
Даймлер-Крайслер, ФРГ/США	4456	1999	Мерседес-Бенц, Крайслер, Смарт, Додж, Джип
ПСА, Франция	3262	2894	Пежо, Ситроен
Хонда, Япония	2988	2931	Хонда, Акура
Ниссан, Япония	2719	2165	Ниссан, Инфинити
Хёндэ/Киа, Япония	2642	2185	Хёндэ, Киа
Рено, Франция	2329	2050	Рено, Самсунг и др.
Итого:	46 662	34 382	
Мир, всего	58 940	41 800	

Использование льготных механизмов, предлагаемых при создании особых (свободных) экономических зон, в автомобильной промышленности подтверждает положительный опыт США (зоны внешней торговли), Бразилии (зона «Манаус»), Мексики (предприятия «макиладорас»), Южной Кореи, а в авиационной промышленности – беспрецедентные объемы субсидирования американскими и европейскими властями авиастроительных компаний «Боинг» и «Эйрбас Индастри».

Наглядным примером создания высокорентабельного производства в автомобильной отрасли России путем применения режима ОЭЗ стали предприятия ООО «ТагАЗ» [5] и ЗАО «Форд Мотор Компани» [6], впервые использовавшие особенности правового регулирования, предоставленные режимом свободного склада производственного типа. Данные предприятия получали определенный пакет льгот как при ввозе товаров на их территорию, так и при вывозе произведенной из этих товаров продукции. Положительный бюджетный и налоговый эффекты функционирования данных предприятий доказали эффективность применения режима ОЭЗ в отечественной практике, что позволило получить этим резидентам ОЭЗ прочный задел конкурентоспособности в автомобильной отрасли. Однако долгое отсутствие полноценной законодательной базы по функционированию свободных складов в РФ привело к возникновению ряда проблем при их использовании в отечественной практике. Кроме того,

возникла необходимость в развитии ОЭЗ в авиационной отрасли промышленности и создании специального законодательства в данной области, позволяющего выйти на новый виток производства современной продукции и создать конкурентоспособный задел для экономики всей страны в целом.

Совершенствование инвестиционного законодательства позволит создать интегрированную в мировую экономику конкурентоспособную авиационную и автомобильную промышленность, как основные отрасли машиностроительного комплекса России, обеспечить удовлетворение платежеспособного спроса на новую технику, повысить экспортный потенциал отечественного машиностроения, оказать позитивное влияние на рост налоговых поступлений в консолидированный бюджет и отчислений во внебюджетные фонды.

Применение в настоящее время льготных механизмов, предоставляемых режимом ОЭЗ, позволит еще в большей степени использовать преимущества межстрановой кооперации и интеграции, что будет способствовать снижению транзакционных издержек, удешевлению стоимости конечной продукции, повысит конкурентоспособность национальных отраслей промышленности и позволит внедрить в отечественное производство последние технические достижения мирового уровня. Предложенные меры по совершенствованию таможенного и налогового законодательства, их адаптации к международным нормам, установление транспарентных и общепринятых условий ведения бизнеса в ОЭЗ, будут способствовать росту инвестиционной привлекательности зоны, откроют новые возможности для более полной ее интеграции в региональную, национальную и мировую экономику.

Все это предопределило выработку предложений по совершенствованию особенностей регулирования этого льготного режима, в связи с принятием Правительством РФ решения о необходимости его дальнейшего использования путем создания ОЭЗ промышленно-производственного, технико-внедренческого и туристско-рекреационного типов.

Разработка научно-методического обеспечения отбора претендентов на создание ОЭЗ, правил применения механизма таможенных и налоговых льгот на предприятиях-резидентах ОЭЗ, выявление резервов повышения эффективности их функционирования, позволит более обоснованно принимать решения о целесообразности создания ОЭЗ, присвоения и лишения статуса резидента ОЭЗ, повысит достоверность и полноту контроля соблюдения требований законодательства на территории ОЭЗ, упорядочит процедуру проведения такого контроля, создаст благоприятные предпосылки для развития отечественных отраслей народного хозяйства путем привлечения инвестиций и открытия новых конкурентоспособных производств. Реально работающие предприятия-резиденты ОЭЗ используя эффект увлечения смогут заставить работать другие субъекты хозяйственной деятельности смежных отраслей и тем самым повлиять на улучшение социально-экономической ситуации в регионе и всей стране в целом.

Проведенная апробация предложенных нововведений на действующих предприятиях-резидентах ОЭЗ путем разработки и внедрения технологий таможенного оформления и таможенного контроля, комплекса методик контроля соблюдения условий таможенных режимов «Свободная таможенная зона» и «Свободный склад», позволили использовать их авиационными и автомобилестроительными компаниями (ОАО «ТАНТК им. Г.М. Бериева», ОАО «Корпорация «ИРКУТ», ООО «ТагАЗ») в своей деятельности и повысить их эффективность при работе по внешнеэкономическим контрактам, что явилось наглядным фактором включения национальной экономики в глобализирующееся мировое хозяйство.

Возможно, что только незамедлительное внедрение всех вышеперечисленных предложений позволит получить отечественной промышленности положительный результат – отвоевать прежние позиции на внутреннем рынке, а также повысить конкурентоспособность отечественной продукции на международном товарном рынке.

Благодаря совершенствованию процесса законодательного регулирования ОЭЗ, мощной системе налоговых и таможенных льгот и преференций, курс на организацию особых экономических зон в России может способствовать решению ряда приоритетных для страны проблем в области стабилизации и подъема экономики, улучшения инвестиционного климата, возрождения регионов, развития внешнеэкономической деятельности и углубления международных контактов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000, Гл. 6.
2. Бендилов М.А., Фролов Э.И. К проблеме выбора стратегии развития авиационной промышленности // Менеджмент в России и за рубежом, 2003, № 3, с. 10.
3. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / Под. ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003, Гл. 3.
4. Международные экономические отношения: Учебник / Под. ред. Б.М. Смитенко. – М.: Инфра-М, 2005, Гл. 6.
5. Отчет о реализации инвестиционного проекта «Создание и развитие производственных мощностей Таганрогского автомобильного завода на базе незадействованных объектов Таганрогского комбайнового завода» за 1999 г.
6. Отчеты за 2003/2004 гг. и за 2004/2005 гг. о деятельности свободного склада ЗАО «Форд Мотор Компании» с особенностями правового регулирования таможенного режима.
7. Павлов П.В. Свободные экономические зоны в развитии национальной экономики. Монография под науч. ред. проф. А.Ю. Архипова – Таганрог: Изд-во ТИУиЭ, 2005.
8. Постановление Госкомстата России от 6 ноября 2001 года № 454-ст «О принятии и введении в действие ОКВЭД».
9. Родионова И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2005. С. 363–364.
10. Федеральный закон от 22.01.96 № 13-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области». Утратил силу в связи с вступлением в силу Федерального закона РФ от 10 января 2006 года № 16-ФЗ «Об особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»
11. Федеральный закон от 31.05.99 № 104-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Магаданской области».
12. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ».
13. Федеральный закон Российской Федерации № 117-ФЗ от 22 июля 2005 года «О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

ОЛЕЙНИКОВ А.И.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

В экономической жизни общества нередко складываются ситуации, когда практика опережает теорию, которой затем приходится преодолевать сложившееся отставание. Рассматриваемая в данной работе проблема характеризует именно такую ситуацию. Действительно, в современной экономике глобализация приобретает статус ведущей тенденции региональной экономической динамики, посредством которой возможно обеспечить ускоренную интеграцию региональной экономики в систему мирохозяйственных связей. Однако это ещё не обеспечило ей повышенного внимания со стороны региональной экономической науки.

Не меньшую актуальность специальному исследованию глобализационного контекста региональной динамики придаёт положительное влияние процесса глобализации на решение основной социально-экономической проблемы – территориальное неравенство в доходах в различных экономических районах страны. Более того, по объективному экономическому содержанию глобализация представляет позитивный процесс именно потому, что выступает эффективным инструментом, преодолевающим существенную долю межрегионального неравенства, причем с течением времени значимость этой функции глобализации возрастает. Не случайно заработная плата воспринимается как «справедливая» в периферийных регионах в зависимости от степени её разрыва с уровнем заработной платы, сложившейся в основных региональных центрах страны. Обычно же в периферийных регионах невысокий уровень за-

работной платы сочетается с высоким уровнем безработицы и низкой эффективностью результатов производства.

Эта проблема усугубляется усилением в настоящее время международного разделения труда (как следствием глобализации), который интенсифицирует различия по производительности труда и приводит к ещё большему росту безработицы в периферийных территориях. Однако в региональном контексте углубление разделения труда сокращает безработицу.

Глобализация существенно влияет на региональную экономику в самых разных аспектах – от формирования условий рынка труда до стратегии развития территориального производства. Глобализация порождает целый ряд изменений в региональной экономике, прежде всего тем, что усиливает активность трансграничных потоков капитала, обеспечивая эффективное распределение мировых ресурсов. В то же время в этой активности международных потоков капитала существует риск непрогнозируемых неожиданных неблагоприятных последствий.

Глобализация активно участвует в снятии разности в обеспеченности регионов трудовыми ресурсами и перепрофилировании производственной специализации региональной экономики, что также должно привлечь повышенное внимание к воздействию глобализации на развитие региональной экономики.

Всё это актуализирует изучение всего широкого проблем, связанных с глобализацией. Поэтому концептуальным вопросам сущности и специфики организационно-управленческого строения и функционирования региональной экономики правомерно посвящены труды многих отечественных и зарубежных экономистов. Тем не менее, системный анализ проблем, возникающих на уровне региональной экономики в процессе её развития под воздействием глобализации как ведущей тенденции территориальной организации национальной макроэкономической системы, всё ещё остаётся недостаточно разработанным направлением в теории региональной экономики. Необходимость разработки научно-теоретической основы ускоренного социально-экономического развития региональной экономики в условиях возрастающего влияния процессов глобализации определяет актуальность обозначенной проблемы.

По нашему мнению, становление и развитие региональной экономики подчиняется особой системе тенденций, закономерностей, факторов и условий функционирования, в совокупности определяющих организацию, вектор и динамику территориального производства; доминантное положение среди элементов названной системы занимает тенденция глобализации – как предпосылка формирования новой подсистемы закономерностей, факторов и условий интенсивно-устойчивого роста региональной экономики. В практическом аспекте это требует в организационно-управленческом блоке осознанного приоритета для реализации тех факторов и условий движения региональной экономики, которые способствуют осуществлению рациональных императивов глобализации.

Ведущий статус глобализации в системе тенденций современного движения региональной экономики обусловлен её объективным характером, который не может быть преодолен или отменён никаким противодействием; суть глобализации, обеспечивающая ей доминантное положение, заключается в надрегиональной (высший уровень – мировой) интеграции региональных ресурсов и локальных рынков, что прямо способствует утверждению эффективных форм территориальной организации производства. В практическом аспекте это требует максимального использования организационно-управленческого потенциала, заложенного в «глобализационных» методах регулирования региональной экономики.

Глобализационные императивы базовых параметров в экономике региона представлены прогрессом информационных и коммуникационных технологий, согласованными системами финансового учета, налогообложения и корпоративного управления, масштабными инвестициями и инновационным производством. В практическом аспекте это означает появление новых критериев качественного роста региональной экономики, требующими соответствующих изменений и в организационно-управленческом инструментарии функционирования и развития территориального производства.

Проблемы и противоречия глобализации региональной экономики связаны с возможностью превращения глобализации в инструмент беспрепятственного межрегионального распространения международных производственных и финансовых кризисов; в этой ситу-

ации компромиссом между глобализацией и регионализацией выступает развитие межрегиональной интеграции. В практическом аспекте это требует сведения к минимуму негативных сторон глобализации – посредством раскрытия информации для повышения рыночной дисциплины, создания внутренней финансовой системы, более тесного межрегионального сотрудничества в области финансового контроля.

Региональная активность транснациональных корпораций выступает в современной российской действительности как исходное условие глобализации региональной экономики, имея в виду интенсивность, эффективность и непосредственность межрегиональных экономических контактов.

Масштабный приток инвестиций в регион, являясь общей необходимой предпосылкой глобализации региональной экономики, закладывает материальную базу инновационного ускорения национальной макроэкономики на её территориальном уровне при условии максимальной концентрации инвестиций на развитие базовых для экономики данного региона сфер и отраслей.

Инновационное ускорение – стратегическое направление глобализации экономики региона, обеспечивающее реальный рост уровня эффективности территориального производства на базе межрегиональной (глобальной) унификации современных технологий производства.

Основные тенденции движущей силой глобализации порождаются быстрым прогрессом информационных и коммуникационных технологий, реализация которого выступает её движущей силой. В свою очередь, и глобализация создаёт тот унифицированный динамичный механизм, с помощью которого она осуществляет давление на организационно-управленческую сферу региональной экономики, вынуждая к согласованию систем финансового учета, налогообложения и корпоративного управления. А всё это ещё более усиливает тенденцию к глобализации основных сфер региональной экономики.

Современные законы, закономерности и тенденции функционирования и развития региональной экономики, диктующие открытый характер её функционирования, превращают глобализацию в инструмент практически беспрепятственного международного (межрегионального) распространения не только высокоэффективных производственных технологий, а также форм и методов их территориальной организации и управления, но и финансовых кризисов и слабостей международной финансовой системы. Поэтому и в теоретическом, и в практическом аспектах важно свести к минимуму негативные стороны глобализации. Соответствующие меры включают совершенствование механизмов и инструментария раскрытия финансовой информации, обеспечивающей повышение рыночной дисциплины, формирование внутрирегиональной финансовой системы, более тесное межрегиональное сотрудничество в области финансового контроля над движением финансовых потоков.

Парадоксальной закономерностью современного развития региональной экономики является то обстоятельство, что именно в эпоху глобализации мирохозяйственных связей наблюдается четкая тенденция к регионализации и межрегиональному сотрудничеству не только в различных частях мира, но и в пределах различных частей территориально-крупных стран мира. Это объясняется, прежде всего, тем, что тенденция к регионализации противостоит тенденции к глобализации – в качестве инструмента неизбежного усиления регионального неравенства (на базе различных масштабов и эффективности приватизации, неодинакового вклада образования, геополитического расположения региона, степени его урбанизации и демографической деформации).

Компромиссом между тенденциями к глобализации и регионализации выступает тенденция к развитию межрегиональной интеграции. В результате можно говорить о диалектической природе эпохи «глобализации-регионализации», которая знаменуется интенсивным развитием двусторонних и многосторонних (межрегиональных) торговых соглашений.

Практика показывает, что объективной основой усиления тенденции к регионализации – как альтернативы тенденции к глобализации – выступает заложенная в внутрирегиональных и межрегиональных связях возможность противостояния негативным последствиям связей глобального характера. Более того, регионализацию территориального экономического сотрудничества можно трактовать и как специфический способ компенсации некоторых, наиболее жестких, для данной страны положений мировых торговых организаций. Потреб-

ность в таком сотрудничестве обусловлена отсутствием механизма, с помощью которого выгоды от расширения мировой торговли смогут быть справедливо распределены между всеми региональными участниками данного процесса.

Но действительно ли могут быть примирены эти две альтернативные тенденции: прогресс экономической и финансовой глобализации, с одной стороны, и укрепление регионального сотрудничества, с другой? Один из возможных вариантов компромиссного сценария этого сложного процесса заключается в превращении в основную форму процесса глобализации именно противостоящее ей региональное взаимодействие экономической и финансовой деятельности, то есть глобализация интеграции тех регионов, которые имеют много общего в своей экономической организации.

Отсюда вывод о том, что глобализация и регионализация могут происходить одновременно и даже совпадать по форме и содержанию на отдельных стадиях. Это означает, что разграничение и противопоставление тенденций к глобализации и регионализации тем менее правомерно, чем шире региональное сотрудничество содействует глобализации.

Рассматривая региональный механизм реализации тенденции к глобализации, следует учитывать, что исследуемый процесс требует для своей реализации большей временной продолжительности по сравнению с реализацией тенденции к регионализации, поскольку глобализация по своей природе требует в качестве исходной посылки формирования экономического сотрудничества в масштабах глобального консенсуса, в то время как внутри- и межрегиональный экономический консенсус можно достичь гораздо быстрее.

В то же время, межрегиональное сотрудничество создаёт материальные, экономические и организационно-управленческие предпосылки для ускоренного охвата процессом глобализации экономики той или иной группы регионов, снимая барьеры на пути глобализации региональной экономики. В этом случае межрегиональное сотрудничество внутри страны тем более становится фактическим элементом и инструментом механизма глобального сотрудничества.

При таком подходе региональное сотрудничество приобретает большую важность, чем это принято считать с оглядкой на глобализацию.

Ведущий статус глобализации в системе тенденций региональной динамики объясняется тем, что глобальная экономика наступившего века формируется в виде многоуровневой всемирной сети различных форм и масштабов, в первую очередь, межрегионального сотрудничества. В практическом аспекте из этого следует, что степень потенциальной открытости национальной экономики прямо предопределяется тем, насколько она поддерживает и стимулирует «открытость» региональной экономики. Более того, некоторые негативные последствия глобализации может эффективно погасить именно компенсационный характер развития региональной интеграции.

Особой закономерностью регионального развития в условиях глобализации следует считать требование к компромиссу между результатами технологических инноваций, которые открывают новые горизонты производительности общественного труда, но одновременно могут спровоцировать и выход глубоко дестабилизирующим социальным силам, а также процессами демократической политики, которые должны обуздать эти разрушительные силы.

Перемещение центра тяжести экономики от национальной экономики к глобальной экономике (и превращение на этой основе процесса глобализации в ведущую тенденцию развития региональной экономики) порождает ряд новых экономических проблем. К числу общепризнанных основных позитивных экономических последствий глобализации мы относим повышение конкурентоспособности обрабатывающей промышленности и торговли. Однако за глобализационный рост региональной конкурентоспособности приходится «платить» появлением новых, хотя пока ещё и менее видимых и менее общепризнанных, тенденций, из которых особо следует отметить – уменьшение экономической власти центральных административных ведомств, глобальную интеграцию на рынке труда и образования (оказывающую понижающее давление на уровень потребления для среднего работника в промышленно развитых регионах), а также возрастание значимости дестабилизирующей спекуляции («бушмажное предпринимательство» как основная форма экономической деятельности и источник богатства). Тем не менее, не следует упускать из вида и то, что главным следствием повсеместного развития информационных технологий является эффект глобальной интеграции

экономики регионального уровня, её включение в мирохозяйственную систему экономических отношений и подчинение принципам её организации. Это – особый фактор усиления неравенства в межрегиональном распределении богатства.

Рассматривая механизм взаимосвязи глобализации и экономики регионального уровня, следует отметить правомерность, актуальность и перспективность различения в территориальном производстве двух групп экономических секторов – во-первых, глобализованные секторы, которые непосредственно и активно участвуют в международной торговле, и, во-вторых, неглобализованные секторы, товарная продукция которых ориентируется на реализацию в границах данного регионального рынка. И хотя оба сектора одинаково важны для общего системно-эффективного функционирования экономики региона, однако именно неглобализованные секторы основываются на местном производстве для внутрирегионального потребления с использованием местных ресурсов. Именно эти неглобализованные секторы и образуют, в строгом категориальном смысле, «региональную экономику».

СОТНИКОВА О.А.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Актуализация и приоритетность проблем социальной ответственности бизнеса обусловлены повышением значимости нематериальных факторов экономического роста, связанных с развитием человеческого потенциала. Сегодня конкурентоспособность фирм, действующих на мировом рынке, следовательно, и национальных экономик в большей мере определяется факторами, лежащими на стороне качества, а не цены. Наиболее существенным из них является способность к инновациям и восприятию новейших технологических достижений, в основе которой лежит человеческий, интеллектуальный, социальный капитал. Именно это обстоятельство задает экономические императивы социализации бизнеса.

Политики и ученые в качестве одной из причин активизации социальных функций крупного бизнеса называют то, что он должен стать наравне с государством равноправным партнером социального развития. От того насколько успешно корпорации смогут объединить усилия с государством и общественными организациями в формировании активной стратегии социального развития, во многом будет зависеть конкурентоспособность и продуктивность бизнеса в целом. Рыночная экономика не является залогом стабильной демократии, но вместе с ней доопределяется уже имеющимися факторами социального капитала. Если последних в избытке, то, как рынок, так и демократическая политика, будут успешно развиваться, и рынок сможет на деле взять на себя роль школы социального общения, усиливающей эффективность демократических институтов [7, с. 579].

На развитие концепции социальной ответственности бизнеса (КСО), оказывает воздействие и глобализация, усиливающая влияние крупных компаний на экономическое развитие. Национальные государства постепенно утрачивают способность независимо формировать внутреннюю социально-экономическую политику, уступая место транснациональным корпорациям. Наступает момент, когда крупный бизнес должен взять на себя часть ответственности за общество в целом – давать больше, чем предписывает «корпоративному гражданину» закон, и думать не только о прибыли. Потому что интересы части (бизнеса) и целого (общества) в данном случае все больше и больше совпадают по вектору. В настоящее время аргументы сторонников такого подхода только усилились: 500 крупнейших корпораций мира контролируют четверть всего мирового производства [4, 1]. Пагубные для устойчивого развития территорий социальные и экологические последствия деятельности мощных транснациональных структур можно предотвратить только путем согласованных на международном уровне действий, направленных на постепенное формирование социально ориентированного поведения и объединяемых понятием «корпоративное гражданство».

Следствием указанных действий стала институционализация концепции социальной ответственности, как на уровне отдельных стран, так и в масштабе глобального сообщества.

Процесс институционализации представляет собой формирование, складывание, учреждение каких-либо новых общественных институтов как устойчивых форм организации деятельности людей в обществе; определение и закрепление социальных норм, правил, статусов и ролей, приведение их в систему, которая способна действовать в направлении удовлетворения некоторой общественной потребности.

Результатом институционализации как процесса является возникновение института. Именно на этапе институционализации организации и процедуры приобретают новые качества, которые позволяют считать их институтами. Иными словами происходит переход количественных изменений в новое качество. Из хаотичных и случайных никак не оформленных взаимодействий экономических субъектов, поведение которых не ограничено какими-либо жесткими правилами создается структурированная в соответствии с нормами и правилами самовоспроизводящаяся система, имеющая внутреннюю организацию, одобренная большинством участников экономического процесса.

Согласно подходу, принятому в Европе, характеристиками социально ответственной корпорации являются следующие: корпорация как гражданское лицо должна соблюдать законы, нормы общественной жизни; корпорация как производитель должна производить безопасные, надежные товары и устанавливать справедливые цены; как работодатель должна заботиться о материальном положении работников, о недопущении их дискриминации; как субъект управления ресурсами должна эффективно использовать ресурсы и заниматься теми земельными участками, на которых расположено предприятие; как объект инвестирования должна защищать интересы инвесторов и давать правдивую информацию о своем положении; как конкурент не должна участвовать в нечестной конкуренции и необоснованном ограничении конкуренции; как участник социального развития должна стимулировать и поддерживать инновации и признавать ответственность за воздействие на качество жизни окружающих [3].

Первыми добровольно (и надеясь на извлечение собственной выгоды) социальную ответственность стали развивать компании, продукция которых могла оказать негативное влияние на общество, либо навредить экологии: табачные, алкогольные, нефтяные и т.д. Они рассматривали социальную ответственность как инвестиции в имидж, позволяющие «обелиться» в глазах общественности. Стали разрабатываться стандарты социальной отчетности, которые публиковались в открытой печати, доводя до общего сведения, какими полезными делами компания занимается помимо основной производственной деятельности.

Многие социально ответственные корпорации в Европе (и не только) создают внутренние комитеты или комиссии по этике и/или социальной ответственности, задачей которых является объединение широкого круга связанных с компанией организаций и людей для участия в разработке стратегии развития корпорации в вопросах корпоративной этики и социальной политики в отношении наемного труда и общества в целом, политики по охране окружающей среды, создания эффективного кодекса корпоративного управления, соблюдения прав человека в отношениях с поставщиками, потребителями и персоналом. Именно такое представление о социальной ответственности бизнеса существует у большинства зарубежных организаций и компаний, популяризирующих и реализующих идеи социальной ответственности и гражданского партнерства.

В 1995 году ведущие компании Евросоюза образовали так называемую Инициативу «Корпоративная социальная ответственность – Европа», объединяющую сегодня порядка 50 крупных корпораций. В 1996 году в США был создан Альянс стейкхолдеров (всех заинтересованных сторон), установивший стандарты предоставления отчетности для всех, кто так или иначе взаимодействует с бизнесом (клиентов, сотрудников, партнеров, общественности и т.д.). Эти стандарты называют Стандартами Саншайн.

В 1997 году большое количество корпораций, негосударственных организаций, агентств ООН создали Глобальную инициативу по предоставлению отчетности (GRI). В 1999 году в Великобритании разработан международный стандарт AccountAbility 1000 (AA1000), предназначенный для измерения результатов деятельности компаний с этических позиций, то есть своеобразный социальный аудит. В 2000 году по инициативе Генерального секретаря ООН Кофи Аннана был создан Глобальный договор, призывающий объединить усилия бизнеса

и гражданского общества в поддержку девяти принципов в области прав человека, трудовых отношений и окружающей среды. В ноябре 2001 года несколько европейских стран, включая Великобританию, Францию, Германию, Италию и Голландию, учредили Eurosif (European Sustainable and Responsible Investment Forum), общеевропейский форум по социально ответственным инвестициям, призванный объединить усилия ведущих европейских держав в развитии этого рынка.

По инициативе Еврокомиссии 16 октября 2002 года был создан Многосторонний Форум (European Multi-Stakeholder Forum), задачей которого является выработка общеевропейских рекомендаций по социальной отчетности. Европейская Комиссия одобрила в июле 2002 года Стратегию о социальной ответственности корпораций. В ближайшие годы намереваются систематизировать и унифицировать существующие стандарты поведения компаний, практику социального лэйбеллинга (этикетирования), методы оценки [3].

Вопрос о социальной ответственности и подотчетности транснациональных корпораций (ТНК) и бизнеса неоднократно звучал и в ходе подготовительного процесса к Всемирному саммиту по устойчивому развитию (Йоханнесбург, 26 августа – 4 сентября 2002 года). За одобрение саммитом идеи конвенции или иного документа о корпоративной ответственности неоднократно высказывались неправительственные организации [2]. Среди мировых проектов в области устойчивого развития и КСО можно выделить также инициативу по транспарентности в добывающих отраслях промышленности (ИТДОП), обеспечивающую прозрачность частных и государственных платежей и доходов в добывающем секторе. ИТДОП объединяет одновременно крупнейшие добывающие и перерабатывающие компании государств – участниц, среди которых уже есть Азербайджан, Казахстан, Киргизия, но нет России. Уже 12 лет действует Финансовая инициатива программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), объединяющая 160 крупнейших банков и инвестиционных компаний мира, обеспечивающая соблюдение ими принципов социально и экологически ответственного финансирования и инвестирования. От России там только один небольшой банк – участник [5].

На саммите «большой восьмерки» в Хайлигендамме в 2007 году страны мировые лидеры поддержали целый ряд крупных международных инициатив в области устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности. Среди них Глобальный договор ООН, объединяющий ведущие социально ответственные корпорации мира. В международной практике разработаны так называемые индексы корпоративной социальной ответственности [2]:

- DSI 400 (Domini Social Index) (учрежден в 1990 г.) – самый известный социально-ориентированный индекс, взвешенный по капитализации 400 компаний, которые отбираются с помощью социальных и экологических критериев (кроме производителей оружия, алкоголя, табака, а также работающих в области ядерной энергетики и азартных игр);
- FTSE4Good (2001 г.) – совокупность индексов, для расчёта которых компании выбираются по трем критериям: экология, качество взаимоотношений с сотрудниками и акционерами и соблюдение прав человека;
- Dow Jones Sustainability – индексы устойчивости (из семейства Доу Джонс) строятся на принципах отбора лучших компаний (10% из 2500 крупнейших) из базовых индексов.

Наиболее известные и признанные премии в области корпоративной социальной ответственности, присуждаемые активным участникам этого процесса [6]:

- American Business Ethics Award – присуждается the American Society of Underwriters & Chartered Financial Consultants за последовательное следование этическим принципам в бизнесе, в философии менеджмента и в практике ответа на кризисы;
- Awards for Excellence (включает Company of the Year – Компания года) – присуждается Business in the Community, известной британской консультационной компанией в сфере корпоративной социальной ответственности в партнерстве с Financial Times. Премия присуждается компаниям, которые «демонстрируют ценность пересмотра и улучшения практики ведения бизнеса с тем, чтобы бизнес более успешно развивался и приносил больше пользы обществу».

В Европе и США сложились экономические механизмы, побуждающие компании определенным образом строить взаимоотношения с обществом. Например, существует понятие

социально ответственного инвестирования. Целый ряд инвестфондов при выборе объекта для инвестиций уделяет большое внимание ответственному поведению. Кроме того, для социально ответственных участников рынков облегчено получение кредитов и размещение ценных бумаг. В России же ни законодательными, ни экономическими стимулами распространение политики корпоративной социальной ответственности не поощряется. Социальная ответственность, проявляемая компанией, безусловно, воспринимается обществом, властью, бизнес-сообществом как преимущество фирмы. Но отсутствие такой политики пока не считается недостатком, не ведет к негативным последствиям для репутации и деятельности компании.

Необходимым условием дальнейшего развития процесса институционализации КСО является формирование одинаковых для всего корпоративного бизнеса ориентиров, норм, правил регулирующих деятельность корпораций в процессе реализации КСО.

В настоящее время таким ориентиром для предприятий может выступать социальный отчет, подготовленный в соответствии с международными стандартами, устанавливающий границы социально значимых, ожидаемых и одобряемых действий по отношению ко всем категориям стейкхолдеров. Социальный отчет является инструментом информирования заинтересованных сторон о том, как и какими темпами, компания реализует заложенные в своих стратегических планах развития цели в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности, а также содержит обоснования и необходимые расчеты социальных и связанных с ними экономических эффектов деятельности.

Таким образом, несмотря на активное развитие концепции социальной ответственности бизнеса, создание организаций, продвигающих инициативы в данной области, и разработку документов, определяющих механизмы реализации социальной ответственности, законодательные меры, повышающие ответственность бизнеса за социальные последствия его деятельности принимаются, в основном, на национальном уровне. Вопреки все возрастающей роли факторов глобального развития выбор стратегии и приоритетов в отношениях корпорации и общества по-прежнему зависит от состояния политико-культурной и институциональной среды, в которой оперирует компания. В указанной ситуации ориентиром для компании реализующих КСО может выступать социальный отчет, подготовленный по международным стандартам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коломейцева О. Партнер или спонсор? // Официальный сайт Общественного совета «Социальное партнерство» (<http://www.osspr.ru/home>).
2. Костин А. Движение присоединения // Время новостей. 20.06.2007.
3. Обзор механизмов партнерства вовлечения бизнеса в процессы общественного развития // Информационный портал «Реальный голос» (<http://www.real-voice.info>).
4. Особый груз // Портал «Бизнес-Журнал Онлайн» (http://www.business-magazine.ru/pda/index.php?action=article&section_id=22874&id=219865).
5. Социальная стратегия бизнеса // Официальный сайт Российского союза промышленников и предпринимателей (<http://www.rspp.ru>).
6. Социально ответственные инвестиции в мире и в России (обзор по материалам СМИ) // Официальный сайт журнала «Эксперт» (<http://www.expert.ru>).
7. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ: Ермак, 2004.

ХУБЕЦОВА М.Ш.

К ВОПРОСУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РЕГИОНА

В процессе становления и развития рыночных отношений для научного обоснования радикальных экономических реформ большое значение приобретают историко-экономические исследования. Приращение роли историко-экономических исследований привело к незнанию опыта прошлого, неумению извлекать из него уроки, сопоставлять варианты хозяйственного развития. В современных условиях качественно нового этапа становления независимых государств, исследования их экономической истории следует считать архиактуальным. Глубоко изучив эту историю, можно рассчитывать на более быстрое и менее болезненное достижение удовлетворительного уровня экономического развития. Крайне важно здесь и основательные знания опыта мировой экономической истории.

Сегодня отсутствуют историко-экономические исследования по многим республикам, входивших в бывший СССР, а теперь и в Российскую Федерацию. Нет такого рода работ, посвященных регионам Северного Кавказа, в том числе, и Кабардино-Балкарской Республике. Практически отсутствуют исторические исследования в области функциональных экономик. Между тем есть богатый исторический опыт развития финансово-кредитной системы, управления, товарооборота и т. д. В современных условиях решение этих задач невозможно без ретроспективного анализа экономических систем субъектов Российской Федерации.

В данной статье сделана попытка дать историко-экономическую оценку Кабардино-Балкарской республики в период 1986-2006г.г. Автором выделены два этапа: первый этап – 1986–1990 гг.; второй этап – 1991–2006 гг., качественно отличающиеся друг от друга характером воспроизводственного процесса, структурой собственности на средства производства, характером (типом) хозяйственного механизма. Принципиальная особенность первого этапа заключается в его общегосударственном характере. Главное в нём – реализация общегосударственных задач с учётом размещения ресурсной базы и социально-экономических особенностей регионов. Накануне реформ в России экономический потенциал оценивался общим объемом совокупного общественного продукта и произведенным национальным доходом. В Республике Кабардино-Балкария формирование фондов потребления и накопления осуществлялось за счёт собственного произведенного национального дохода (НД). Это подтверждается тем, что отношение сумм этих фондов к НД в республике составило в 1988 г. 99,1%, то есть примерно на уровне Российской Федерации (98,6%). Следовательно, развитие производственной и социальной сфер осуществлялось в КБР на собственной экономической основе, но на значительно более низком уровне, чем в РСФСР. Это несомненно сказалось на жизненном уровне населения, уровне капитальных вложений, фондооснащенности, в т.ч. в сфере материального производства. Так, уровень капитальных вложений на душу населения в КБАССР за 1971–1988 гг. составил только 64% от общероссийского показателя, а фондооснащенность основными производственными фондами – 55,9% [1, с. 13].

На момент начала реформирования производственных отношений, т.е. в 1991 г. отставание КБАССР от уровня РСФСР в целом в экономическом развитии увеличилось. Так, разрыв по производству совокупного общественного продукта на душу населения в КБАССР сократился на два пункта (68,1% до 70,1%), но при этом разрыв по производству НД возрос на 12,3 пункта (с 69,4% до 81,7%). Это отразилось и на фондооснащенности. Так, стоимость основных производственных фондов (ОПФ) на душу населения составила в 1991 году всего 55,9% от среднероссийского уровня.

Отраслевая структура валового внутреннего продукта народного хозяйства Кабардино-Балкарии накануне реформ свидетельствует о доминирующем положении промышленности в экономике этой республики. Так, в 1990 году доля промышленности в валовом внутреннем продукте составляла 56,6%. В структуре промышленности повышалась доля машиностроения, легкой и пищевой промышленности. В промышленности снизилось значение факторов интенсивного роста, (внедрение достижений научно-технического прогресса), преобладали

экстенсивные методы увеличения производства, усилились диспропорции в развитии сырьевых (добывающих) и обрабатывающих отраслей промышленности. Развитие энергоемких производств опережало энергетическую базу. Все эти недочеты усилили зависимость Кабардино-Балкарии от ввоза сырья и поставок электроэнергии.

Механизм централизованного планирования от достигнутого уровня не только не устранил эти недостатки, но усугубил их.

Несмотря на это, промышленность Кабардино-Балкарии превышала промышленность Российской Федерации по темпам прироста продукции, производительности труда, прибыли, но отставала по темпам роста основных фондов, что свидетельствует о более эффективной организации ее экономики. В период 1986–1990 гг. изменения в отраслевой структуре промышленности Кабардино-Балкарии характеризовались повышением удельного веса I-го подразделения общественного воспроизводства, но при этом он оставался ниже Российского показателя. В условиях низкого уровня жизни населения республики по сравнению с общероссийским уровнем, такое повышение, на наш взгляд, следует считать отрицательным.

В двенадцатой пятилетке, когда был провозглашен курс на перестройку, ставилась задача перейти от экстенсивного к интенсивному типу расширенного воспроизводства. Увеличение капитальных вложений в аграрный сектор республики происходило в основном за счёт инвестиций государства, доля которых составила 73% их общего объёма.

Значительным фактором улучшения продовольственного обеспечения республики явилось развитие накануне реформ личных подсобных хозяйств, а также садов-огородов. В 1986–1990 гг. началось возрождение этого сектора экономики.

Оценивая динамику сельского хозяйства Кабардино-Балкарии за годы реформ, мы должны признать, что его результативность отставала от степени развития материально-технической базы. Материальные и денежные ресурсы использовались совхозами и колхозами плохо. При значительном росте фондовооружённости снижалась фондоотдача, практически не снижалась себестоимость продукции.

В начальный период развития интеграционных процессов в АПК централизованное административно-государственное управление было достаточно результативно. Однако к концу 80-х годов оно становится менее эффективным вследствие начавшейся либерализации хозяйственных связей.

В первые годы экономических реформ объём промышленного производства непрерывно снижался не только в целом по России, но и по всем ее республикам, при этом наибольшее падение произошло на Северном Кавказе, наименьшее - в Северном экономическом районе.

В республике в результате разгосударствления и приватизации всё более явственно заявляли о себе новые формы хозяйствования: смешанная, частная, муниципальная. Так, если в 1993 году доля государственных предприятий в объеме продукции промышленности составляла 53,8%, частных – 20,8%, смешанных – 24,4%, то уже 2000 году позиции смешанных и частных предприятий ещё более укрепились и их доля повысилась до 70,8%, а доля государственных предприятий снизилась до 10,1%. Из 122 предприятий в государственной собственности осталось 21, в том числе федерального подчинения – 3. В этот период в смешанном владении находились 75 предприятий, а в частной 22. Позиции частных предприятий укрепились также и на транспорте. В городах значительный объём перевозки пассажиров приходится на частные автобусы. Несмотря на такие резкие изменения в экономике КБР государство продолжает играть исключительно важную роль в инвестиционном процессе. Это говорит о том, что проблема инвестирования остаётся первоочередной для экономического развития республики.

В 2006 году из 192 крупных и средних предприятий, учитываемых Госкомстатом КБР, на 133 предприятиях объёмы промышленного производства остались на уровне 2001 года, 59 предприятий имеют отрицательную динамику.

Наибольшими темпами роста в 2006 году характеризуется производство в мукомольно-крупянной (120,6%), пищевой (117,1%), легкой (113,8%) и деревообрабатывающей (114,1%), а также в машиностроении и металлообработке – 106,5%. В этих отраслях задания по производству продукции в физическом объёме перевыполнены.

Основными проблемами промышленного комплекса в последнее время остаются: недостаточные объёмы привлечения инвестиций, а в этой связи низкие темпы обновления вы-

пускаемой продукции; не ведется должная работа по улучшению финансового состояния предприятий, сокращению дебиторской задолженности предприятий, которая уже сравнима с годовым объемом промышленного производства.

Данные показывают, что к началу 2006 года более 70% оборудования физически и морально изношено. Коэффициент обновления основных фондов составляет менее одного процента при нормативном уровне 8–10%, что приводит к снижению качества продукции, консервации ассортимента, росту затрат на производство и в конечном итоге к снижению конкурентоспособности продукции. Указанное наряду с общим кризисом российской экономики привели к снижению уровня использования производственных мощностей промышленных предприятий республики. Так, в машиностроении он составил лишь около 30%, в промышленности строительных материалов – 27–47%, в легкой – около 22% в пищевой: производстве цельномолочной продукции (в пересчете на молоко) – 4,6%; мяса – 2,2%, муки – 9,7%; масла растительного – 8%, хлеба – 28%, кондитерских изделий – 23% [2]. В отраслях легкой и пищевой промышленности, а также промышленности строительных материалов на такое снижение уровня использования производственных мощностей повлияла деятельность небольших предприятий и цехов. Они находятся в экономически более выгодных условиях, поэтому и более конкурентоспособны. В промышленности Кабардино-Балкарской республики, как и в промышленности Российской Федерации в целом, произошли изменения в структуре собственности, а соответственно и в структуре производимой продукции по формам собственности. Так, в целом по промышленности КБР в 2006 году на долю государственных и муниципальных предприятий приходилось 7,4% производства продукции, частных – 77,1%, смешанных российских – 7,9%. Аналогичная картина с преобладанием в структуре производства частных предприятий наблюдается в машиностроении и металлообработке – 71,4%, лесной и деревообрабатывающей промышленности – 87%, промышленности строительных материалов – 75,7%, легкой промышленности – 88,2%, пищевой – 67,4%. В последней также велика доля предприятий смешанной собственности – 26,5%. Несколько иная структура в цветной металлургии, относящаяся к отраслям монополистам. Здесь доля продукции предприятий государственной собственности составила 50%, смешанной – также 50%.

Анализ отраслевой и территориальной структуры промышленности КБР выявил определенные её недостатки, сложившиеся к началу 90-х годов. Прежде всего, это отставание уровня развития обрабатывающей промышленности от уровня развития местной сырьевой базы.

Неравномерно размещена промышленность на территории республики. Наблюдается преобладающая ее концентрация в г. Нальчике.

Проведенный комплексный анализ развития и оценка состояния промышленности КБР позволили выявить факторы, под влиянием которых происходили изменения ее промышленности. Эти факторы условно можно объединить в три группы.

К первой группе можно отнести: распад сложившихся экономических связей и как результат кризисное состояние экономики; спад внутреннего и внешнего спроса; низкую конкурентоспособность и рентабельность местных товаров, приведшие к потере традиционных рынков сбыта и ограничившие возможности закупок сырья и материалов. Ко второй группе относятся: высокий уровень инфляции, неплатежи, высокие налоги. К третьей группе относятся неготовность и неспособность руководства большей части предприятий республики к работе в условиях зарождающихся рыночных отношений; резкое снижение ввода новых производственных мощностей, недостаток финансовых средств у предприятий и государства.

Практически все, за редким исключением, крупные предприятия Кабардино-Балкарии работают на привозном сырье, хотя создавались они, ориентируясь на собственные сырьевые источники. Большая же часть производимой продукции вывозится в другие субъекты РФ.

Анализ динамики развития и структурных изменений промышленности КБР позволяет определить пути ее совершенствования на ближайшую перспективу. На наш взгляд следует развивать в первую очередь те ее отрасли, для которых республика располагает собственной материально-сырьевой базой. Так, в сложившихся условиях снижение удельного веса лег-

кой и пищевой промышленности можно считать весьма негативным процессом. Республика располагает хорошей сырьевой базой и производственными мощностями, хотя последние требуют модернизации, технического перевооружения, а соответственно и необходимых капитальных вложений.

В целом аналогичное положение и в промышленности строительных материалов. В республике имеются богатые месторождения различных видов минерального сырья (туфа, цементного известняка, гипса, и др.).

Ускоренное развитие указанных отраслей промышленности потребует относительно небольших капитальных вложений и будет способствовать развитию промышленности республики в целом и решению социальных задач.

В республике потребительский рынок в подавляющей мере насыщается за счет товаров, завозимых коммерческими структурами и частными лицами из других регионов России, стран ближнего и дальнего зарубежья. Однако низкая платежеспособность населения ограничивает сбыт товаров и услуг, преимущественно собственного производства.

Из отраслей производственной инфраструктуры особенно важную роль играет в экономике КБР электроэнергетика. Однако производство электроэнергии отставало и отстаёт от растущего спроса, что увеличивает энергетическую зависимость. В связи с этим, одной из важнейших задач является преодоление отставания электроэнергетики, где возможно не только использование гидроресурсов, но и геотермальных вод, т.е. использование глубинного тепла Земли. Считается, что геотермальные станции (ГеоТЭС) практически не оказывают вредного воздействия на окружающую среду. К примеру, почти все города Исландии уже более тридцати лет отапливаются геотермальными водами. В условиях КБР такие станции имеют перспективы в связи с наличием в районе Эльбрусского поднятия огромного подземного бассейна горячих вод. В республике имеются значительные потенциальные возможности использования энергии ветра. Горные долины Кабардино-Балкарии и особенно каменистые и почти бесплодные русла рек, где постоянно дуют ветры, могут стать местом ветровых электростанций. Строительство ветровых электростанций имеет важное значение в условиях земельной реформы, развития фермерского хозяйства, поскольку значительная часть земельных угодий находится именно в горной зоне республики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Актуальные проблемы экономики региона: Стат. сб. Нальчик: Изд-во КБГУ, 2000.
2. Показатели экономического развития республик, краев и областей РФ: Стат. сб. М.: Республиканский информационно-издательский центр, 2007.

МАРКОСЯН Г.А.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ИСТОРИЧЕСКОМ КОНТЕКСТЕ

В современной экономической науке вопрос обеспечения экономической безопасности связан с одним из наиболее приоритетных направлений развития системы мирового хозяйствования.

Реальные или потенциальные угрозы национальной экономике каждой страны могут создаваться и зарубежными конкурентами (на что обращал внимание Ф. Лист), и «провалами рынка» (о чем писал Дж.М. Кейнс), и «провалами государства» (как считает Э. де Сото). Задача национальной политики заключается в том, чтобы отразить наиболее серьезные угрозы, не распыляя ограниченные ресурсы для противодействия всем опасностям без исключения.

Вопрос о выборе приоритетов в защите национальной экономической безопасности определяется, прежде всего, тем, к какой группе принадлежит конкретная страна. Для более развитых стран современного мира (стран ядра капиталистической экономики) наиболее

актуален, по нашему мнению, подход Дж.М. Кейнса [1]. Для менее развитых стран (периферийных и полупериферийных) – подход Э. де Сото [8]. Что касается концепций Ф. Листа [3] и И. Валлерстайна, то в глоболизирующейся экономике они имеют значение для всех стран, но, видимо, далеко не первостепенное.

За последние полтора столетия сформировались три основных подхода экономистов-теоретиков к тому, что следует считать главной угрозой национальной экономике и как с ней бороться:

- камералистская концепция защиты экономической безопасности государства (с середины XIX в.), позже возрожденная леворадикальными экономистами (с последней трети XX в.);
- кейнсианская концепция защиты от внутренних макроэкономических угроз (со второй трети XX в.);
- институциональная концепция защиты от административных барьеров (с конца XX в.).

Рассматривая вопрос о том, в какой степени эти три общеэкономических подхода к проблеме национальной экономической безопасности были востребованы и учтены российским правительством, можно сделать вывод, что ни одна из названных доктрин в полной мере не подходит для обеспечения экономической безопасности России. Безусловно, необходимо использовать опыт других стран в обеспечении экономической безопасности России. Но при этом нельзя забывать об уникальных особенностях её экономики. Эти особенности таковы:

- стремление экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства, то есть обеспечивать в ближайшее десятилетие рост ВВП в пределах не менее 7–8 процентов в год;
- повышение конкурентоспособности экономики не только в добывающих, но и в обрабатывающих отраслях и увеличение в 5-6 раз доли инновационно активных предприятий;
- повышение благосостояния населения, устойчивого роста его реальных доходов, заработной платы, опережающее увеличение пенсий и пособий; сокращение в 3–4 раза слоя бедных людей и формирование среднего сословия граждан с соответствующим уровнем платежеспособного спроса;
- надежность банковской системы и способность консолидированного бюджета финансировать социальные обязательства государства, поддерживать деловую активность и высокую конъюнктуру рынка, не допускать скачков в изменении курса рубля; достаточность денежной массы и кредитных ресурсов для обеспечения высоких долговременных темпов роста ВВП;
- повышение доли экспорта продукции обрабатывающих отраслей в структуре внешнеторгового оборота;
- поддержание уровня импорта, особенно продовольствия, на безопасном уровне (примерно 25 процентов розничного товарооборота продовольствия);
- независимость России на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса, особенно в сфере оборонных отраслей, космических технологий, атомной промышленности, машиностроения;
- сохранение единого экономического пространства и недопущение чрезмерных различий в уровнях развития и благосостояния населения регионов.

Основы современного понимания экономической безопасности России были заложены в 1990-х г.г. Одним из первых официальных документов по этому поводу стал Федеральный закон от 13 октября 1995 г. № 157ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» [5]. Во второй статье этого Закона было указано, что «экономическая безопасность – это состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям».

Такая формулировка является сугубо декларативной. Многие ее компоненты не допускают однозначной трактовки. Если интерпретировать эту формулировку с точки зрения экономической теории, то она окажется наиболее близкой леворадикальным концепциям, со-

гласно которым ради защиты от внешних «угроз и воздействий» необходимо стремиться к самодостаточности национальной экономики.

В ныне действующих нормативно-правовых актах четкого определения понятия «экономическая безопасность России» не существует. Зато в них есть указания на критерии этой безопасности и возможные угрозы.

В частности, во втором разделе Указа Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» [6] к наиболее вероятным угрозам экономической безопасности Российской Федерации, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, были отнесены следующие четыре:

- увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности;
- деформированность структуры российской экономики;
- возрастание неравномерности социально-экономического развития;
- криминализация общества и хозяйственной деятельности.

Это понимание угроз экономической безопасности кажется более взвешенным в сравнении с определением экономической безопасности, прозвучавшим на правительственном уровне в 1995 году. Однако и в президентском указе 1996 года есть явные упущения. Например, внешние угрозы не названы вообще. Первые три пункта отражают макроэкономические проблемы, понимаемые в духе кейнсианского подхода. Четвертый пункт основан на неинституциональном понимании первостепенности угроз, связанных с отсутствием инфорсmenta.

В Указе Президента РФ «О Государственной стратегии экономической безопасности...» подчеркивалось также, что для реализации Государственной стратегии большое значение имеет разработка количественных и качественных параметров (пороговых значений) состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны. Для разработки этого списка параметров потребовалось почти четыре года.

Чтобы лучше понять приоритеты национальной экономической безопасности, разобьем все эти восемнадцать показателей на группы в зависимости от того, влияние какого из трех ранее названных теоретических подходов они отражают.

Одиннадцать из восемнадцати показателей (1-й, 3-й, 5-й, 6-й, 8-12-й, 15-й и 16-й), отслеживают макроэкономические параметры, считающиеся наиболее актуальными с кейнсианской точки зрения: темпы роста, бедность, безработица, инфляция, дефицит госбюджета.

Три показателя (13-й, 14-й и 17-й), связанные с долговыми обязательствами государства, могут считаться отражением идей как кейнсианства, так и камералистики. Еще три показателя (2-й, 4-й и 18-й) отражают исключительно камералистскую позицию, связанную с подчеркиванием независимости от иностранных авторов. Интересно отметить, что эта независимость понимается в предельно упрощенной форме – как обороноспособность (4-й показатель) и продовольственная безопасность (2-й и 18-й показатели). Ф. Листу как-то не приходило в голову, что импорт продовольствия из Великобритании может иметь некое особое значение для экономики германских государств.

7-й и 18-й показатель вообще не имеют какого-либо теоретического обоснования. Высокая доля машиностроения, равно как и особое внимание к запасам полезных ископаемых, есть примета уходящего в прошлое индустриального общества, а не рождающегося постиндустриального.

Более всего эта таблица интересна не тем, что в ней есть, а тем, чего в ней нет. Институционально-правовое понимание национальной безопасности не нашло в этой системе показателей никакого отражения [1].

Итак, можно констатировать, что официальная позиция правительства России основана на понимании национальной экономической безопасности, которое в основном адекватно её пониманию кейнсианцами и камералистами. Неинституционально-правовой подход к пониманию экономической безопасности России, основанный на идеях Э. де Сото, пока не пользуется популярностью, хотя и высказывался в ряде работ специалистов по проблемам теневой экономики [4].

Таблица 1

Пороговые значения показателей экономической безопасности России [7]

	Показатели	Пороговые значения (Илларионов А.)	Фактические показатели за 2006 г.
1	Объем ВВП, млрд р.	21800	26781.1
2	Сбор зерна, млн т	70	78
3	Инвестиции в основной капитал. % ВВП	25	27
4	Расходы на оборону	3,0	3.0
5	Расходы на гражданскую науку. % ВВП	2,0	1,7
6	Доля инновационной продукции во всей промышленной продукции. %	15	10
7	Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве. %	25	20
8	Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всем населении. %	7	15
9	Соотношение среднедушевых доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения, разы	8	13
10	Отношение среднедушевых денежных доходов населения к прожиточному минимуму, разы	3,5	2.5
11	Уровень безработицы по методологии МОТ. % экономически активного населения	5,0	7,4
12	Уровень монетизации (М2) на конец года: % ВВП	50	34
13	Государственный внешний и внутренний долг % ВВП	60	38
14	Доля расходов на обслуживание и погашение государственного долга в расходах федерального бюджета. %	20	16
15	Дефицит федерального бюджета. % ВВП	3	Отсутствует
16	Уровень инфляции. %	7	9
17	Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд дол.	40	315
18	Отношение прироста полезных ископаемых к объемам погашения их в недрах. %	125	По большинству ресурсов менее 100

Попробуем сформулировать основные принципы неинституционального подхода к национальной экономической безопасности, который, как мы полагаем, является наиболее актуальным для современной России.

С точки зрения институционально-правового подхода, наиболее важны следующие два компонента экономической безопасности:

1. Законодательство, регулирующее сферу экономических отношений, должно соответствовать национальным экономическим интересам в условиях рыночного хозяйства, т.е. обеспечивать свободу предпринимательской деятельности по производству нормальных (не запрещенных законом) товаров и услуг;
2. Поведение субъектов права в сфере производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ должно соответствовать установленным правовым предписаниям.

Обеспечение этих двух условий позволило бы свести к минимуму количество административных барьеров, тормозящих эффективное развитие предпринимательства, и установить режим «власти закона».

В начале проведения радикальных экономических реформ в России преобладало мнение, что необходимым и достаточным условием их успешности является приватизация государственности, после проведения которой государство должно «уйти из экономики». Задачи построения правового общества рассматривались исключительно в политическом, а не в эко-

номическом контексте. Между тем современные экономисты подчеркивают исключительную важность правовых норм для эффективного развития национальной экономики. Именно в провале планов создания «власти закона» (rule of law) они видят главную причину и экономических провалов.

Сошлемся в качестве доказательства на идеи недавно опубликованной статьи американских экономистов Карлы Хофф и Джозефа Стиглица (лауреата Нобелевской премии по экономике) [9].

Обязательным компонентом обновленной доктрины национальной экономической безопасности России должно стать качественное изменение набора показателей состояния национальной экономической безопасности.

Предлагаемые меры по переосмыслению парадигмы экономической безопасности России было бы очень логично осуществить в 2008 году, когда приход к власти нового Президента РФ будет сопровождаться обновлением и личного состава политической элиты, и официальных политических приоритетов. Эта институциональная реформа получит активную поддержку и внутри страны, и извне. Как известно, хотя теневые экономические отношения и воспринимаются большинством рядовых россиян как «привычная» часть повседневной жизни, но отнюдь не одобряются. Зарубежные же бизнес-сообщества резко критикуют высокую степень криминализации российской экономики. Скажем, широкое развитие контрафакта («торгового пиратства») является одной из главных причин отказа приема России в ВТО. Поэтому усиление борьбы за «правление права» будет воспринято более чем благожелательно и большинством российских граждан, и за рубежом.

Необходимо перейти от разработки концепции национальной безопасности к долгосрочной стратегии национальной безопасности. В качестве отдельного документа целесообразно подготовить и утвердить долгосрочную стратегию экономической безопасности, учитывая, что соответствующая концепция, принятая в 1996 году, уже не отражает современные реалии. Эти документы должны стать основой долгосрочной стратегии социально-экономического развития России до 2025 года.

ЛИТЕРАТУРА

1. Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. № 10.
2. Кейнс Дж. Майнард. Общая теория занятости, процента и денег. // Антология экономической мысли. В 2-х томах. - М., 1992.
3. Лист Ф. Национальная система политической экономии. СПб., 1891.
4. Нестеров А., Вакурин А. Криминализация экономики и проблемы экономической безопасности // Вопросы экономики. 1995. № 1; Глинкина С., Клейнер Г. «Высветление» экономики и укрепление национальной безопасности России // Российский экономический журнал. 2003. № 5-6.
5. Российская газета. 1995. 24 октября.
6. Российская газета. 1995. 18 мая.
7. Россия в цифрах 2007. Расчеты
8. de Com. Э. Загадка капитала: Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире // Пер. с англ. Б. Пинскер. - М.: Олимп-Бизнес, 2001.
9. Hoff K., Stiglitz J.E. After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in PostCommunist Societies // NBER Working Paper № w9282. October 2002.

